

# HIS

Serie: Cuadernos de Métodos y Técnicas  
de la investigación social ¿Cómo se hace?

Nº 4

julio 2018

## LA ESTRUCTURA DE CLASE DEL AREA METROPOLITANA DE BUENOS AIRES, 2015-2016: ESQUEMA PARA CATEGORIZAR OCUPACIONES

Ruth Sautu



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES  
**GINO GERMANI**  
Facultad de Ciencias Sociales  
Universidad de Buenos Aires



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES  
**GINO GERMANI**  
Facultad de Ciencias Sociales  
Universidad de Buenos Aires

Instituto de Investigaciones Gino Germani  
Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires  
Ciudad de Buenos Aires, Argentina

[www.iigg.sociales.uba.ar](http://www.iigg.sociales.uba.ar)

La Serie Herramientas para la Investigación Social publica reflexiones, saberes y experiencias sobre el quehacer de la investigación social: abordajes teóricos, metodológicos y fuentes diversas utilizadas para la investigación..

ISBN 978-950-29-1696-5  
Julio de 2018

Desarrollo Editorial  
Carolina De Volder - Centro de Documentación e Información, IIGG



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

# LA ESTRUCTURA DE CLASE DEL AREA METROPOLITANA DE BUENOS AIRES, 2015-2016: ESQUEMA PARA CATEGORIZAR OCUPACIONES

## **Resumen:**

El objetivo de este cuaderno es describir los procedimientos para la construcción de un esquema que permita categorizar las distintas ocupaciones desempeñadas por las personas con vistas a la reconstrucción de la estructura de clase. Los datos provienen de una encuesta aleatoria 1065 miembros de hogares, seleccionados también aleatoriamente. La encuesta incluye información sobre las ocupaciones de los entrevistados, su condición de actividad y estatus del empleo, y la posición de autoridad, especialización o calificación para el desempeño de la ocupación. La primera parte resume la perspectiva teórica que subyace a la construcción de la escala ocupacional; en la segunda parte se describen los procedimientos utilizados para categorizar las ocupaciones actuales o últimas para retirados y jubilados. Se tuvo en cuenta el sistema de categorías desagregadas del CIUO-08 (Código Internacional Uniforme de Ocupaciones de la OIT) la condición de ocupación (asalariado, patrón, cuenta propia) y la posición autoridad y calificación, para subsecuentemente asignar a cada una de las nuevas categorías ocupacionales a un grupo/role ocupacional. Se construyeron 17 grupos/roles que tienen en cuenta la posición de la ocupación en el organigrama de las empresas, entidades u organizaciones. En la tercera parte se describen los criterios que subyacen a la agregación de los estratos ocupacionales en clases sociales, para concluir con una breve descripción de las clases sociales del AMBA en 2015-2016.

# LA AUTORA

**Ruth Sautu** [rsautu@fibertel.com.ar](mailto:rsautu@fibertel.com.ar)

Licenciada en Economía Universidad de Buenos Aires, 1960. Ph.D. (Economics) Sociology, The London School of Economics and Political Science, University of London, 1969. Profesora Titular de Metodología de la Carrera de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos. Profesora Emérita UBA. Investigadora del Instituto de Investigaciones Gino Germani.

# AGRADECIMIENTOS

A Manuela Leiva y Joaquín Carrascosa que elaboraron los tabulados estadísticos sobre los cuales se apoyo este trabajo; y a Carolina Rossi que realizó la revisión de la edición final del cuaderno.

## Introducción

El objetivo del cuaderno es describir los procedimientos para la construcción de estratos y grupos ocupacionales, los cuales constituyeron la base del esquema de clases sociales el cual será utilizado por Sautu en el análisis de la estructura de clase del AMBA en 2015-2016. Los datos provienen de una encuesta aleatoria de hogares en la cual se entrevistaron 1065 miembros de esos hogares. Dicha encuesta registró información sobre las ocupaciones de los entrevistados, su condición de ocupación, rama de actividad y su posición de autoridad, especialización o calificación para el desempeño de la ocupación<sup>1</sup>.

En el cuaderno comenzaremos brevemente discutiendo por qué la ocupación desempeñada por una persona es el indicador más ampliamente utilizado en las investigaciones sobre clases sociales, ya sea que adopten una perspectiva jerárquica o estructural en la conceptualización de la estructura de clase. Subsecuentemente, en esta primera parte, sintetizamos la perspectiva teórica que subyace a la construcción de agregados de ocupaciones, que por conveniencia denominamos estratos, para a su vez agregarlos en clases sociales. En la segunda parte describiremos los procedimientos seguidos para categorizar las ocupaciones actuales (o últimas para retirados y jubilados) aplicando el Código Internacional Uniforme de Ocupaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) complementado por la condición de ocupación (asalariado, patrón, cuenta propia) y la de calificación y autoridad, para subsecuentemente asignar a cada una de ellas a uno de los 17 grupos/roles ocu-

---

<sup>1</sup> Los tabulados y cuadros incluidos en el Anexo fueron confeccionados por Manuela Leiva, quién participó del proyecto PICT 2012-1599 y UBACYT 2014-2017.

pacionales contruidos para tener en cuenta la posición o role que cumplen en las empresas, organizaciones, unidades de producción. Finalmente cada uno de estos conjuntos fueron asignados y ordenados en estratos y subsecuentemente agrupados en clases sociales. En la tercera parte describimos los criterios que subyacen a la agregación de los estratos en clases sociales, para concluir con una breve descripción de las clases sociales del AMBA en 2015-2016<sup>2</sup>. El Anexo fue desagregado por razones de diagramación del cuaderno; él incluye todos los nombres de las ocupaciones y la identificación del grupo ocupacional y estrato.

## La composición de las clases sociales: las ocupaciones

Las investigaciones empíricas sobre las clases sociales utilizan la ocupación de las personas o un índice compuesto de los hogares como indicador de la pertenencia a clase social. Su propósito es reconstruir, a partir de las unidades individuales, la estructura de clase y describir en términos ocupacionales la composición de las clases sociales. En algunas investigaciones esa reconstrucción es complementada por otros indicadores (por ejemplo, ingresos, vivienda, educación), práctica que no compartimos porque diluye en la medición la conceptualización teórica de la variable clase social en términos económicos. Este tema ha sido discutido en Sautu (2011, 2016, 2018); allí

---

<sup>2</sup> La investigación conto con el apoyo de: Proyecto UBACyT 20020130100372BA “Un análisis microsocia de la agencia en sectores de clase media y popular. Procesos de reproducción y cambio de las clases sociales en la Argentina contemporánea”, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, UBA. (2014-2017) Directora Ruth Sautu y Proyecto Agencia PICT-2012-1599 “Reproducción y movilidad social en Argentina (1992-2012): cambios estructurales, oportunidades del entorno y capacidad de agencia”, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, UBA. (2013-2015) Directora Ruth Sautu.

analizamos las diferencias teórico-empíricas entre clase social y los estilos de vida de las clases sociales, los cuales comprenden consumos y pautas culturales y orientaciones psicosociales generadas en el seno de las clases sociales.

Efectivamente, tanto en el enfoque marxista como en el weberiano la definición teórica amerita el uso de la ocupación como emergente observable válido de la pertenencia a clase social. En estos enfoques, si asumimos una unidad de análisis individual, la educación es antecedente a la pertenencia a clase social, porque provee de capacidades y entrenamiento que conforman los recursos con que la persona se incorpora al mercado de trabajo. La educación y ocupación del padre se usan como indicadores del origen de clase que da cuenta de las posibilidades de educación del sujeto estudiado. El ingreso y otros beneficios monetarios y no monetarios resultan de la clase social (no se paga lo mismo por igual trabajo a personas de diferentes clases, etnia o género) y del desempeño ocupacional. Consumos e inversiones, entre ellos la vivienda, dependen del ingreso y la capacidad de acumulación de los hogares.

El tema de la medición de clase social a veces oscurece el análisis teórico. Todos los enfoques utilizan la ocupación como indicador de clase; difieren en el instrumento diseñado para la construcción de los datos y en la elaboración de las categorías ocupacionales y su asignación a una determinada clase social. Un ejemplo de indicador complejo de clase social es el ESEI de Ganzeboom y Treiman (1996; y Ganzeboom, De Graaf & Treiman, 1992) que ha sido construido teniendo en cuenta la ocupación (categorizada por el índice EGP), el puntaje de prestigio de la escala de Treiman (1977), el ingreso y la educación. Por otro lado, en la construcción de las clases sociales de Erikson y Goldthrope (1993) y ajustes posteriores solo se

utiliza la ocupación como indicador de clase. Es también el caso de la escala que describiremos en este cuaderno<sup>3</sup>.

En un enfoque teórico macro-social la estructura económica y la estructura de clase se corresponden ontológicamente, en tanto que la estructura ocupacional, que es una consecuencia de la primera, es utilizada como indicador de la segunda. Las relaciones sociales de producción que conforman a la estructura económica y que hacen a la estructura de clase se despliegan, se corporizan, en y durante el desempeño ocupacional dentro de las organizaciones económicas (sean grandes corporaciones, organismos del estado, o unidades unipersonales o familiares). Las ocupaciones se diferencian de los puestos de trabajo en que estos se refieren a tareas desarrolladas en específicas unidades de producción, empresas, organizaciones, entidades, auto-empleo, etc. (Kalleberg & Berg, 1994). Mientras la ocupación es una categoría analítica, los puestos de trabajo que la conforman son categorías empíricas. Los recursos económicos, propiedad, conocimientos y expertise, privilegios y monopolios, se movilizan en los puestos de trabajo que se corresponden con categorías ocupacionales. Estas eventualmente pueden institucionalizarse y devenir empíricamente visibles (por ejemplo, grupos profesionales, o uniones de oficios).

En nuestra conceptualización de las clases sociales (Sautu, 2011, 2016), el poder, los privilegios, y credenciales, o su carencia, caracterizan (son el núcleo) de los factores de producción, las ocupaciones los reflejan caracterizándolos. Las relaciones de producción establecen los parámetros de las capacidades o probabilidades desiguales de apropiación del excedente entre

---

<sup>3</sup> Las siglas se refieren a: EGP Erikson, Goldthorpe & Portocarrero (1983); Erikson & Goldthorpe (1993). ESEI (International Socio-Economic Index) Ganzeboon (2010)

ocupaciones o grupos ocupacionales<sup>4</sup>. Por ejemplo, las ocupaciones patrón, manager, ejecutivo, comandan recursos; el sistema normativo sanciona sus derechos, y el tipo de relaciones sociales que caracterizan su desempeño; más allá de que dentro de esas categorías existan diferencias entre las personas que ocupan los puestos de trabajo que corresponden a la categoría.

Para reconstruir e interpretar la estructura de clase además de analizar la estructura económica y las distribuciones sectoriales de actividades y mano de obra, es necesario tomar en cuenta al mercado de trabajo, ya que éste es el ámbito de acceso y permanencia a los puestos de trabajo, rasgo que es trasladable a las ocupaciones. Los mercados están especializados según los tipos de organizaciones que demandan mano de obra, los atributos de los oferentes y los sindicatos; supervisados, más o menos estrechamente, por el estado. Allí se dirimen no sólo los salarios sino también condiciones de acceso, promoción y retribución. Estas cuestiones que dependen de la capacidad y poder de negociación de las partes, en forma directa o a través

---

<sup>4</sup> En los textos de economía, el excedente puede ser conceptualizado a nivel de las organizaciones económicas o a nivel de total del país. Una vez que una empresa ha retribuido a todos los factores de producción, incluyendo los intereses del capital y las ganancias, el remanente se acumula como activo neto cuya propiedad pertenece a accionistas y propietarios. El incremento en salarios y fringe benefits, la entrega de acciones o participaciones, son mecanismos de asignación del excedente. Un modo contable de estimar el valor del excedente y quien se lo apropia se lleva a cabo cuando se analizan quienes se apropian de los beneficios del cambio técnico. Cuando una innovación (en la planta de producción u organizativa) produce reducción de costos y un aumento de los resultados netos de una empresa, estos pueden ser distribuidos como aumentos de salarios, reducción de los precios al consumidor o ser acumulados por la empresa y sus propietarios. La capacidad de apropiación del excedente aparece aquí. A nivel del total del país, la distribución del ingreso y su concentración, así como las distribuciones de la propiedad, de los monopolios y privilegios son indicadores indirectos de cómo se apropia el excedente económico de una sociedad. Datos estos últimos difíciles de conseguir en Argentina; tampoco sabemos cómo se distribuyen las pérdidas si es que existen.

de sus representantes, afecta asimismo las probabilidades de apropiarse o no del excedente económico vía los estándares salariales y fringes benefits. En las economías de bienestar gestadas después de la Segunda Guerra Mundial, la negociación entre las empresas y los sindicatos permitió acordar sobre la combinación entre altos niveles de eficiencia y competitividad y sistemas más equitativos de distribución del ingreso y de las condiciones laborales.

La conexión estrecha entre tecnologías de producción y división técnica del trabajo influye en los cambios en los mercados laborales, en la distribución sectorial de los puestos de trabajo y repercuten en las ocupaciones, así como en los contenidos de las capacidades y atributos de las mismas. Si bien existen conjuntos ocupacionales que se caracterizan por su mayor tendencia a la permanencia (por ejemplo, los escribanos), las ocupaciones, el desempeño ocupacional y el total de la estructura están fuertemente influenciados por los procesos de desarrollo económico y tecnológico. Este arrastra la recomposición de la demanda laboral. La reducción en el número de ciertas ocupaciones (por ejemplo las agrícolas), la transformación de los atributos requeridos en el mercado laboral (por ejemplo el nivel educativo o tipo de capacitación requerida), la ampliación de otras ocupaciones y la emergencia de nuevas demandas, todas configuran un campo cambiante dinámico de oportunidades ocupacionales y de probabilidades de apropiación del ingreso.

En la construcción de un esquema clasificatorio de ocupaciones es necesario tener en cuenta que el desarrollo económico-tecnológico conforma el sustrato en el cual se insertan las ocupaciones y establece los parámetros de la demanda de mano de obra. Por su parte, la dinámica poblacional, su distribución espacial, y características sociales y educativas define las con-

diciones y comportamientos de la oferta laboral. La expansión del sistema educativo (en general todo el bienestar social) y la mejora en las probabilidades de acceso social y territorial definen la magnitud y rasgos de esa oferta. El crecimiento y transformación ocupacional, consecuencia del desarrollo económico y tecnológico, abren espacios para la apropiación de oportunidades ocupacionales. Las probabilidades de movilidad ocupacional dependen de estar en el lugar y tiempo apropiados para tener acceso a las nuevas oportunidades de ingreso y promoción en puestos de trabajo; pero la agencia humana explica la toma de esas oportunidades.

## Una escala para ordenar ocupaciones

La utilización de escalas ocupacionales en varios estudios de tipo censal, nos permitió acumular experiencias que se volcaron en la construcción de la escala actualmente elaborada para el presente estudio (antecedentes en Sautu, 2011). El sustento teórico de la presente escala, y de las que la anteceden, pertenece a la categoría definida en Erikson & Goldthorpe (1993:31-32) como respondiendo a la perspectiva teórica estructural de clase social comparada con el enfoque jerárquico. Mientras la primera concibe a los distintos agrupamientos de ocupaciones (que denominaremos estratos) conformando la estructura de clase, la otra es visualizada teniendo lugar dentro de alguna forma de jerarquía social (Erikson & Goldthorpe, 1993: 29). La primera perspectiva considera a las clases sociales y la estructura de clase como entidades o conjuntos sociales los cuales se diferencia entre sí por la posesión/carencia de atributos de poder diferentes. La segunda perspectiva concibe a la estructura como una jerarquía continua de posiciones. En su discusión de la construcción de escalas con vistas al estudio

de la movilidad social sostienen que

Para aquellos que siguen la primera tradición (la estructural) la movilidad se refiere a los movimientos de individuos entre posiciones sociales que son identificadas en términos de sus relaciones dentro del mercado de trabajo y las unidades de producción; para aquellos que siguen la segunda (la jerárquica) la movilidad se refiere a los movimientos entre individuos en tanto agrupamientos sociales o agregados que son ordenados de acuerdo al criterio del prestigio de sus miembros, estatus o posesión de recursos económicos (Erikson and Goldthrope 1993: 29).

El sustento teórico específico de la presente escala que nos permitirá reconstruir la estructura de clase actual del AMBA se encuentra desarrollado en Sautu (2016 y 2018). En la construcción de nuestra escala hemos buscado incorporar las orientaciones teóricas de un enfoque marxista-weberiano que postula el poder como el sustento de la conformación de las clases sociales. Resumiendo el marco teórico podemos individualizar cuales son los criterios teóricos que operacionizados sirven para la construcción de la escala. Primero, las clases sociales son definidas en términos de las probabilidades de apropiación del excedente económico, lo cual establece las condiciones económicas básicas de existencia que devienen como consecuencias de esa inserción. Segundo, las capacidades de control de recursos materiales e inmateriales que definen las probabilidades de apropiación del excedente son básicamente cuatro: poder de acceso y control de recursos económicos materiales (medios de producción, equipos, capital, etc.); posesión de conocimientos, capacidades y know how, incorporados a los procesos de producción económica; capacidad y posibilidad de desempeño de posiciones de autoridad; y acceso y control

de fuentes de información, recursos simbólicos, relaciones, y derechos de exclusividad (ejemplo reserva de mercados o ejercicio profesional) involucrados en el proceso productivo.

En la construcción del sistema de categorías de la escala, la operacionalización de esos criterios teóricos se desarrolló en varias etapas (ver el tabulado completo en el Anexo desagregado). Primero, a partir de los datos recogidos en los cuestionarios de la encuesta se asignó a cada ocupación registrada el código CIUO-08 a cuatro dígitos y se le adiciono el código correspondiente a condición de ocupación (asalariados de diverso tipo, empleadores, cuenta propia, etc.) y el código de posición de autoridad y posesión de capacidades y know-how. Este código de seis dígitos definió en forma numérica sintética a cada ocupación. Ella abarcaba las capacidades involucradas en el desempeño, y los recursos controlados. Estos códigos diferencian fundamentalmente la ocupación, que es el indicador de pertenencia a clase social<sup>5</sup>.

Segundo, retomando las experiencias iniciadas por Germani de tener en cuenta las posiciones/roles desempeñados dentro de las unidades de producción (la posición en el organigrama de una unidad de producción), se construyeron 17 grupos o posiciones de roles ocupacionales que fueron asignados según correspondiera a los códigos de seis dígitos arriba descriptos. El desempeño de roles/posiciones dentro de las unidades de producción sirve como elemento orientador para establecer en que segmentos del mercado laboral se ubica la ocupación

---

<sup>5</sup> El código CIUO (Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones) es un catálogo de ocupaciones de uso universal, organizado en grandes grupos de ocupaciones, desde posiciones directivas hasta operarios sin calificación. En un formato clasificatorio digital, cada uno de los grandes grupos está dividido en sub-grupos y cada uno, en denominaciones ocupacionales. Este sistema clasificatorio toma en cuenta roles laborales y tipos de actividades económicas.

además de las probabilidades de apropiación de una parte del excedente económico dentro de la unidad económica. Este enfoque se complementó con la incorporación de los datos sobre la rama de actividad de las unidades de producción. Recordemos aquí los nexos entre la estructura económica y la estructura de clase lo cual aparece longitudinalmente en los cambios en las distribuciones sectoriales de la producción y mano de obra (ver Sautu, 2016 sobre el tema del imbricamiento entre estructura económica y estructura de clase).

La síntesis de estas dos etapas es la siguiente: (i) El cuestionario tiene información completa sobre la ocupación; tareas que se realizan y cómo se realizan y en qué tipos de unidades de producción. El código CIUO permite categorizar la ocupación de la persona entrevistada en términos de los recursos involucrados y las tareas que desarrolla. (i) Esto permite diferenciar los tipos y magnitud de los recursos que potencialmente comanda el incumbente, sean materiales o de conocimientos y capacidades. Ellos asimismo permiten asumir diversos grados de seguridad en el actual empleo y posibles perspectivas futuras (ii). La condición de ocupación es un indicador de las condiciones del mercado que definen el status de la incorporación a la unidad de producción: son asalariados efectivos de planta, contratados, en negro, o empleadores o cuentas propias. Este indicador informa sobre la estabilidad del empleo y el carácter de relación de dependencia o independiente, y posible estabilidad, o su carencia, en los ingresos. (iii) Para los que están en relación de dependencia se establece la jerarquía dentro de la empresa u organización, desde jefes y supervisores, empleado jerárquico o empleado u obrero regular<sup>6</sup>. Complementando

---

<sup>6</sup> Goldthorpe & McKnight (2006) explican las bases económicas de su esquema de clase en términos de tres rasgos que caracterizan la situación de

estos indicadores el cuestionario incluye datos sobre rama de actividad, tipo de cuenta propia y dimensión de la empresa de la cual el entrevistado es el empleador. Este es un indicador de la probabilidad de logro de un cierto rango de ingresos y beneficios que denota la ocupación. (iv) Los roles o grupos ocupacionales en conjunto informan sobre la posición de la ocupación dentro de la unidad de producción y definen en qué tipo de mercados laborales se insertan: en el de los directivos, profesionales, empleados, obreros, etcétera.

Tercero, la combinación del código de seis dígitos identificatorios de la ocupación y el de la posición/ rol ocupacional en la unidad de producción se asignó a uno de los once rangos, denominados estratos, en que se asumió se desplegaba la estructura de clase. Se prefirió comenzar con un número grande de estratos que eventualmente nos permitiría proponer segmentos de clase<sup>7</sup>. Además los estratos desagregados pueden, según criterios teóricos propuestos, sumarse en un número menor de agregados. La experiencia acumulada propia y la bibliografía en este tema se movilizó para llevar a cabo esta tarea clasificatoria. El material en que se apoyaron nuestras

---

empleo: seguridad económica (riesgo de desempleo), estabilidad económica (continuidad, contratos) y prospectiva económica (oportunidades de seguir una carrera, avanzar). La combinación del CIUO y la condición de ocupación y ejercicio o no de autoridad toma en cuenta esos tres dimensiones del empleo aunque no lo hace una a una puntualmente.

7 Hemos optado por designar como segmentos de clase a aquellos conjuntos o divisiones dentro de una clase social que comparten ciertos rasgos que los diferencian del resto (posición en el mercado laboral e intereses). No hemos usado la designación de fracción de clase porque muchos autores (ejemplo Poulantzas, 1998) la reservan para las divisiones dentro de la clase capitalista). En el caso de Argentina, como muchos otros países, las familias de la clase alta justamente se caracterizan por la multiplicidad de actividades que controlan constituyendo así un network o círculos de poder. En cambio dentro de la clase media existen segmentos con rasgos e intereses específicos, por ejemplo los docentes, los empleados administrativos.

decisiones nos brindaba en particular una visión global de la distribución del poder económico en nuestro país en la actualidad; la información sobre los tipos y tamaños de empresas en las principales ramas de actividad, y datos sobre el mercado de trabajo y empleo en las últimas décadas. Nuestra experiencia ya se había volcado a un documento de trabajo sobre la propuesta de modificación de una escala desarrollada por Jorrat tomando en cuenta la propuesta de Hout (ver Sautu, Otero, Dalle & Rodríguez, 2007).

De manera más detallada, los procedimientos aplicados para la construcción de la presente escala siguen la experiencia en la construcción de la escala EGO 70 utilizada en varios artículos y descripta en Sautu (2011:152-155). Si retomamos la categorización de los 17 posiciones/roles ocupacionales veremos que ellos contienen expresándolos a algunos de los indicadores de poder que definen la pertenencia clase social y que son operacionalizados con los indicadores enunciados en la síntesis de más arriba. La asignación a estrato se lleva a cabo aplicando esos indicadores según corresponda para postular un rango. Es decir, cada código ocupacional de seis dígitos contiene información sobre las dimensiones de poder económico y situación en el mercado de trabajo; información que es complementada por los datos de la condición de empleo y autoridad a ellos incorporados, por la rama de actividad de la unidad de producción en la cual muy probablemente típicamente se desempeñan.

Una aclaración sobre la última información. Nosotros trabajamos con situaciones típicas-ideales que conforman el núcleo identificatorio del grupo ocupacional. Esto es propio de todos los sistemas de categorías, ya sea que se construyan en el

contexto de metodologías cuantitativas o cualitativas. Esto significa que las ocupaciones efectivamente desempeñadas son categorizadas por sus rasgos típicos identificatorios: tareas, posición, capacidades, etc. Son casos típicos que muestran qué las diferencia de otras categorías. Este rasgo de abstracción, propio de la investigación en cualquier campo, se transmite a la construcción de la estructura de clase y por lo tanto a sus descripciones y propuestas de relaciones que tienen lugar entre sus clases y fracciones, segmentos u otras divisiones de clase. El procedimiento empírico para la asignación a un estrato a cada uno de los códigos identificatorios de ocupación (seis dígitos), que tomara además en cuenta los roles ocupacionales y en algunos casos claves la rama de actividad, se realizó de la siguiente manera. Primero se ubicaron los códigos que designaban ocupaciones en los extremos más altos (directores, ejecutivos y similares) y en los más bajos (servicio doméstico, peones, personal no calificado de limpieza y mantenimientos, etc.). Los extremos operacionalizan las posiciones más altas de poder que otorga el control de recursos económicos, y en el otro extremo su ausencia y situación de dependencia y vulnerabilidad del empleo. Ninguna de las ocupaciones incluidas en nuestra muestra se ubicó en el estrato primero más alto. Son las ocupaciones que designan a los dueños del poder. Dado su número reducido las encuestas aleatorias de toda la población difícilmente pueden captarlos.

A continuación se ubicaron los códigos en el medio (estrato VI ) que constituye el fuelle que conecta las dos mitades que podemos visualizar en la estructura de clase. Este estrato está conformado por ocupaciones administrativas rutinarias; los empleos administrativos generales demandan en su desempeño conocimientos y capacidades propias del entrenamiento

general que se recibe en el ciclo secundario de educación con y sin entrenamientos administrativos y contables de tipo general. A partir de la identificación de las ocupaciones (definidas por seis dígitos y su role/grupo ocupacional), trabajamos con los cuadrantes extremos superior (entre el medio y el más alto), inferior (el medio y el más bajo) y el del medio. La asignación de códigos identificatorios de ocupaciones a los estratos intermedios de esos cuadrantes superior e inferior se realizó de manera comparativa sopesando la composición del estrato en consideración (que ocupaciones figuraban allí) y las de los estratos adyacentes. Los criterios de autoridad, capacitación y know how, acceso a fuentes de información y relaciones en el mercado laboral, permitieron decidir la asignación a estratos diferentes, superiores e inferiores. Durante esta etapa se movilizaron las experiencias propias y las de colegas que trabajan en el tema, lo cual amerita la siguiente pregunta.

¿Cuánto la reconstrucción de la estructura de clase es una representación válida de nuestras conceptualizaciones teóricas? El referente en el cual hay que responder a esta pregunta se compone por un lado de las investigaciones históricas sobre clases sociales, sobre grupos de poder, ocupaciones específicas, etc. Estos estudios describen históricamente clases sociales y segmentos de clase, a la vez que describen ocupaciones, quiénes la desempeñan, cuáles son sus nexos con el resto de la sociedad. Por otro lado debe tenerse en cuenta que la categorización de ocupaciones implica la presencia de jueces evaluadores. Es decir, el esquema clasificatorio de las ocupaciones (identificadas por el código de seis dígitos) constituye una escala de rangos resultado de la evaluación de jueces. En nuestro caso los jueces han sido la experiencia acumulada por investigaciones anteriores, propias y de otros investigadores. La validez de cualquier

escala de rangos, o esquema clasificatorio ordenado, proviene de su capacidad predictiva de otra dimensión asociada a los criterios aplicados en la construcción del orden/rangos.

Para evaluar la validez de nuestras categorizaciones, se cruzaron cada una de las 17 categorías del role/posición ocupacional por los estratos; es decir pudimos establecer qué estratos estaban incluidos en cada uno de los grupos de roles ocupacionales. Esto permitió seguir la ruta de cada uno a lo largo de los estratos y constatar su consistencia, es decir que su ubicación en los estratos mantuviera un orden lógico esperado, teniendo como referente un modelo típico de distribución ocupacional dentro y entre unidades de producción distintas. Es por lo tanto un análisis comparativo de las diversas ubicaciones de cada grupo role-ocupacional en los distintos estratos. Por ejemplo comparamos los empleados administrativos que se desempeñan supuestamente, por el nombre consignado en el CIUO, en corporaciones de actividades concentradas o en pymes; otros ejemplos sería comparar en que estratos se ubican los diversos tipos de directores o ejecutivos; u obreros calificados y no calificados. Es en síntesis: un análisis histórico de cada grupo-role ocupacional y estratos en el cual se tienen en cuenta los antecedentes bibliográficos de investigaciones precedentes.

Un indicador ideal para validar nuestra escala hubiera sido la distribución percentilar del ingreso de las personas que conforman la muestra. El ingreso es un indicador, aunque parcial, de la resultante de la capacidad de apropiación del excedente económico. Un indicador más ajustado debería tener en cuenta el patrimonio de los entrevistados (la vivienda es un indicio indirecto). Prácticamente nos preguntamos ¿Coinciden nuestros perfiles de distribución del ingreso con los que surgen

de los datos oficiales de la Encuesta Permanente de Hogares? ¿Reproducen los estratos los rangos de esas distribuciones? Lamentablemente por la dificultad y rechazo que la pregunta sobre ingresos acarrea decidimos excluirla del cuestionario.

## Clases sociales y sus fronteras

A los efectos de definir empíricamente las clases sociales asumimos que su expresión visible, las ocupaciones (sus indicadores) constituyen el componente central de las probabilidades y chances de existencia que dependen del poder sobre recursos, capacidades y privilegios incorporados a la producción económica.

Si pensamos en la actualidad de nuestro país, y una estructura formada por tres grandes clases sociales divididas internamente (como es usual hacerlo), pertenecen a la clase alta aquellas familias y miembros altos ejecutivos de grandes emprendimientos que poseen capacidad de incidir en el curso de los asuntos económicos. Aun cuando el Estado siga manteniendo su poder de influenciar y vetar sus decisiones (no siempre desea ni puede hacerlo). Esta clase, difícilmente visible a los ojos de la población en general, se caracteriza por la creciente diversificación de las bases de su poder en una multiplicidad de actividades claves para el crecimiento económico. El círculo (o ¿círculos?) que controla el poder conforma una red (network) de transacciones económicas, de relaciones de producción de los agentes que desempeñan posiciones ejecutivas en los directorios de las corporaciones, empresas y organizaciones representativas de los intereses de las actividades en las cuales operan en el país y en el exterior.

Las fronteras (bordes, límites) que separan la clase alta de la clase media alta (que algunos autores incorporan a la primera) están establecidos por dónde, cómo y quiénes detentan la propiedad, son titulares de derechos y privilegios, y pueden ejercer legítimamente el poder de decisión y de exclusión; qué se invierte y dónde, cuánto se distribuye y dónde se acumula. Ellos conforman la clase alta. Por otro lado, quienes participando por delegación o de manera subsidiaria son representantes, aconsejan o guían, pero no están investidos por si mismos del poder de decisión y de exclusión. Ellos conforman la clase media-alta: son directores, ejecutivos, con alto poder de decisión.

En la estructura de clase, la clase media-alta es el colchón que amortigua las presiones sobre la clase alta, las corporaciones, y los círculos de poder. Miembros, o conjuntos de miembros de clase media alta devienen representantes externos, voceros de los intereses y posiciones del poder. Ellos constituyen un segmento de clase de altos gerentes y profesionales-gerentes operativos de las grandes empresas, profesionales universitarios que conducen grandes consultoras y personal jerárquico de corporaciones. La clase media alta es intermediaria entre el poder y el resto de las clases sociales. Por proxy representa al poder corporativo e interactúa y negocia con los altos representantes políticos y administrativos del estado cuya pertenencia de clase media-alta puede ser transitoria durante la vigencia de su poder político-administrativo; a menos que consoliden su propio poder económico y construyan lazos con los reales detentadores de ese poder<sup>8</sup>.

Esa cara visible del poder (aunque ellos no sean estrictamente

---

<sup>8</sup> Ese tipo de lazo entre el poder económico y el político puede tener lugar cuando las mismas personas ocupan alternadamente posiciones en el Estado y en las empresas.

parte del núcleo duro del poder, aunque podrían serlo) es la que generalmente interactúa con el estado, con las organizaciones sindicales y otras organizaciones sociales. En sus relaciones sociales de poder, que forman parte de las relaciones de clase, la alta burocracia del estado y los funcionarios políticos negocian con los representantes del poder económico, social y con los medios de comunicación. En última instancia ellos poseen el poder de veto, dentro de los límites que las reglas del juego establecen, y hasta el punto en que los detentadores del poder económico estén dispuestos a ceder sus intereses y puntos de vista, lo cual siempre ocurre sobre la base de una justificación ideológica

Existen dos fronteras, bordes o límites, dentro de los cuales se conforma la clase media propiamente dicha: aquel que constituye el borde que la separa de los círculos donde se asienta el poder o sus representantes y el espacio económico que la diferencia de la clase obrera consolidada y la clase baja. Los espacios sociales que conforman los límites entre las clases son espacios de relaciones sociales y económicas. Ellos corresponden a segmentos de clase constituidas por grupos ocupacionales específicos, los cuales son a su vez caminos intermediarios a la movilidad entre clases sociales.

El borde que separa la clase media-media y la clase media alta está constituido por la combinación del monopolio de saberes y credenciales y la autoridad y jerarquía. Como ya dijimos, gerentes ejecutivos, profesionales de alto nivel, altos funcionarios político-administrativos del estado están investidos de autoridad en grandes organizaciones privadas o esferas públicas en razón de sus monopolios de saberes, capacitaciones y credenciales, educacionales o políticas.

La clase media propiamente dicha está constituida por cuatro

rangos o estratos; el último se ubica en la frontera con la clase obrera consolidada. Primero, profesionales, funcionarios del sector público, gerentes operativos, y jefes y directores de la administración pública y privada. Segundo, pequeños y medianos propietarios-gerentes de empresas agrícola-ganaderas, industriales, comercio, y servicios; agentes e intermediarios comerciales y de servicios. Tercero, empleados administrativos, supervisores, de las esferas pública y privada (educación, salud, servicios); intermediarios y técnicos. Y cuarto, vendedores y asistentes. Usualmente este estrato o rango más bajo es asignado a la clase media, siguiendo la tradición que postula que existe una frontera manual-no manual entre las clases sociales.

La clase obrera consolidada está formada por trabajadores de empresas manufactureras, transporte y comunicaciones, de servicios especializados, que crean empleo calificado y semicalificado, dependiendo del tipo de producción. Dentro de ella un segmento está constituido por trabajadores que desempeñan tareas para las cuales es necesario poseer un know how inicial específico. Las empresas tienen una demanda de trabajo que es especializada y selectiva. Ese proceso de demanda de mayor especialización y calificación se ha ido intensificando con el tiempo. Y afecta asimismo a la demanda laboral de clase media técnica, profesional y administrativa. Este fenómeno se observa en el crecimiento de los niveles de educación de la población activa empleada en la industria, comunicaciones, finanzas, algunos servicios y en otros sectores económicos.

La clase obrera consolidada controla saberes y capacitaciones, su fortaleza se ve reforzada por la alta tasa de sindicalización obrera y por su peso político. En su absoluta mayoría se encuentran en relación de dependencia en empresas cuyo tamaño depende del tipo de actividad desarrollada que se caracterizan

por contar con una organización formal y estable.

La clase obrera consolidada está también constituida por cuentas propias o titulares de mini-emprendimientos con organización formal y estabilidad. Toda economía requiere el cumplimiento de funciones sin las cuales, dado su nivel de desarrollo tecnológico, no puede operar (por ejemplo reparación de TV o de motores, confección de ciertas prendas). El tamaño del mercado de consumo impone un límite a la escala posible de ciertos emprendimientos. En este espacio de la demanda de productos y servicios operan cuentas propias y mini-emprendimientos.

¿Qué diferencia a la clase media de la clase obrera consolidada? Los criterios de educación y de ingreso no parecen ser demasiado útiles por sí solos. La clase media baja tiene hoy en día en promedio estudios secundarios completos al igual que la mayoría de las nuevas generaciones de miembros de la clase obrera de elite. Dependiendo de la rama de actividad y de la magnitud de las organizaciones a las cuales pertenecen, una parte importante de la clase obrera puede llegar a tener ingresos monetarios superiores a los de algunos miembros (diría la mayoría) de la clase media baja.

La frontera de probabilidades de cambio es el principal criterio para establecer los límites entre la clase media y la clase obrera consolidada. Dicha frontera consiste en las probabilidades de movilidad horizontal y vertical, particularmente esta última.

Excepto casos de individuos excepcionales, la frontera de cambio, digamos, de la elite obrera ocupada en grandes corporaciones manufactureras y de energía depende de la existencia de mercados laborales internos que ofrezcan una carrera ocupacional con posibilidades de movilidad hacia posiciones de supervisión obrera; de la existencia para el cambio de empleo

de organizaciones con demanda laboral equivalente; y de las posibilidades de trabajo independiente. En la clase media baja se requieren estudios por lo menos de nivel secundario para desempeños administrativos y de comercialización e intermediación; de allí que el mercado laboral de posibles cambios es más amplio en cuanto al número y amplitud de actividades y organizaciones económicas o agencias del estado en los cuales eventualmente puedan desempeñarse. Ese es un ámbito de posibilidades de caminos posibles para la agencia humana; puede o no darse. También son mayores las posibilidades de ampliar el entrenamiento y adquisición de saberes que constituyen una puerta de acceso ocupacional. Esos saberes administrativos (más allá de su complejidad comparados con los saberes técnicos) tienen un campo de aplicación más amplia, son más flexibles y con posibilidades acumulativas (incluso dentro las propias organizaciones). Así, las posibilidades de ascenso hacia rangos o estratos de clase media-media están disponibles (aunque no todos lo logran)<sup>9</sup>.

La clase popular baja está integrada por familias y personas de baja o escasa calificación y especialización; se desempeñan principalmente en los servicios de saneamiento, limpieza y en el servicio doméstico. Un segmento de la clase popular desempeña ocupaciones informales no registradas e inestables en la construcción y en reparaciones domiciliarias, recolección de cartones y papel, cuida-coches. Con el desarrollo económico muchas de esas ocupaciones, sobre todo las de servicios personales y domésticos, tienden a desaparecer, aunque es posible encontrarlas aun en países de alto desarrollo.

La creciente complejidad tecnológica de la economía y su de-

---

<sup>9</sup> Nos referimos a posiciones obreras; no a técnicos de nivel terciario o ingenieros o formaciones equivalentes.

manda de trabajadores calificados y especializados constituye la frontera entre la clase obrera consolidada y la clase baja. Es también la principal barrera de acceso.

Las barreras de acceso y movilidad pueden existir entre todas las clases sociales; también puentes que ayuden a la movilidad social. Existen barreras explícitas como son las credenciales exigidos para el desempeño de algunas profesiones o para el acceso a escuelas o entrenamientos específicos que abren las puertas de acceso ocupacional. Este puede apoyarse en rasgos o estilos de comportamiento de las personas, o tener su origen en las propias organizaciones económicas cuyos sistemas de reclutamiento y promoción contienen criterios de exclusividad y exclusión (Tomaskovic-Devey, Avent-Holt, Zimmer & Harding, 2009). En este tipo de barrera institucional se ubican las retribuciones diferenciales según los tipos de credenciales que pueden asimismo constituir dimensiones no explícitas de la desigualdad (Wildhagen, 2014).

## Clases, divisiones y segmentos de clase, cadres y estamentos

El cuadro incluido más adelante, muestra la distribución de estratos y clases sociales del AMBA en 2015-2016; es un resumen del Anexo desagregado. En esa tabla hemos incluido divisiones, que denominamos estratos, que facilitaron el ordenamiento de las ocupaciones; hemos agrupado los estratos primero en cinco clases sociales, y subsecuentemente en tres.

Los estratos agrupan ocupaciones; ellas son la parte visible y muestran los recursos materiales y no materiales que hacen al sustento de las clases sociales. Las ocupaciones ordenadas en los estratos nos permiten además establecer la posible

presencia de segmentos de clase; estas son parte de las clases sociales que se caracterizan por compartir algunos rasgos que las diferencian y posicionan dentro de los mercados de bienes, servicios o trabajo. Los ejecutivos de las grandes corporaciones conforman un segmento de clase; existe entre ellos muchos elementos en común que definen su desempeño; esto brinda la posibilidad de movilidad espacial, horizontal e incluso vertical. Los intereses y la identidad de clase pasa por la pertenencia a ese segmento; más aún la emergencia de ideas y esquemas interpretativos, en particular en lo que se refiere a cómo opera, y debe hacerlo, el sistema económico. Tienen consciencia que su suerte personal y de conjunto está muy ligado justamente al curso de la economía.

Las ocupaciones que demandan conocimientos y desempeños de tareas administrativas, contables generales, control de personal e inventarios, manejo de dinero, tienen una gran intercambiabilidad entre sí. Ellas constituyen un importante segmento de la clase media que incluso tiene rangos dentro de sí. Comparte no solo en términos generales, capacidades y conocimientos, sino también patrones para el desempeño del role; es así que existe una mayor intercambiabilidad posible en el desempeño, lo cual le otorga una cierta ventaja en la búsqueda de empleo. Esta ventaja en buena medida se opaca porque muchas de estas ocupaciones en general tienen bajos ingresos.

El desarrollo en nuestro país de industrias de alto componente tecnológico y reducida creación de empleo ha favorecido la constitución de segmentos de clase obrera (a veces se duda en ubicarla allí) altamente calificada y especializada, que al igual que en otros países industriales, conforman una elite de clase.

En este segmento la intercambiabilidad laboral parece limitada, debido al alto nivel de especialización y calificación que demanda su desempeño, en industrias tecnológicamente muy avanzadas: petróleo y gas, la automotriz y las que involucran tecnologías avanzadas de comunicación e información.

Existe un segmento de clase media conformada por agentes, cuentas propias, gestores, cuya función es hacer trámites (por ejemplo, en ANSES, AFIP, Aduana) que en sí mismos no son complejos pero que los organismos del Estado han creado una maraña de dificultades que lleva a empresas y particulares a recurrir a intermediarios. Los gestores dominan las relaciones con la gestión pública. Existen además agentes de ventas de propiedades y otros bienes, como martilleros y comisionistas, cuyo role ocupacional es asimismo de intermediarios. Algunas de estas ocupaciones, que comparten estilos de actuar y know how, gozan de monopolio de competencia, por ejemplo los martilleros.

En el gran segmento de la clase popular informal existe movilidad entre los desempeños de una variedad de ocupaciones, en la reparación de viviendas, en plomería y electricidad. No necesariamente los trabajadores tienen baja calificación o reducidos ingresos. Una parte de este segmento eventualmente se organiza con una clientela estable y creciente y devienen cuentas propias que emplean personal. Con excepción de aquellos que logran armar una empresa, aunque pequeña, la transitoriedad y la dependencia de la demanda boca a boca de sus clientes de clase media-media o media baja los hace muy vulnerables. La situación económica general cuando afecta los ingresos de su clientela los golpea a ellos antes que a nadie. Además de los segmentos y divisiones internas, analizando detenidamente la composición ocupacional de las clases so-

ciales, es posible establecer que existen cadres y estamentos. Los cadres se caracterizan por estar conformados por graduados universitarios que ejercen un monopolio de desempeño de ciertas actividades, legitimado en general por ley o por normas antiguas sedimentadas en la costumbre. Además, en muchos, tal vez la mayoría, existen reglas no escritas de exclusión. Los escribanos son un caso típico.

¿Qué diferencia encontramos entre un segmento de clase, el cadre y el estamento? Aclaremos que algunas ocupaciones pueden eventualmente compartir rasgos de los tres. El segmento se caracteriza por englobar ocupaciones que comparten en buena medida conocimientos y prácticas de desempeño, lo cual les asigna una cierta intercambiabilidad en el mercado de trabajo. Segundo, existe movilidad horizontal y la posibilidad de ciertos movimientos ascendentes y descendentes dentro del segmento. Esta movilidad aunque subjetivamente percibida y sentida no necesariamente aparece reflejada en los estudios sobre movilidad social. Tercero, no existen restricciones normativas formales de ingreso o egreso. Cuarto, existe un cierto sentido de destino personal compartido; e identificación?

Los cadres (asociaciones, colegios profesionales) están conformados por profesiones universitarias y terciarios técnicos especializados que por sus capacidades han alcanzado derechos de exclusividad en el ejercicio, sancionado por las costumbres y también por normas que le asignan legitimidad a esos derechos exclusivos. No existen restricciones manifiestas de ingreso o egreso (si reglas o costumbres que actúan como cierre de acceso a ciertas posiciones), siempre que se reúnan las capacidades y rasgos demandados para la pertenencia y el desempeño profesional. Las restricciones de hecho establecen

diferencias de estatus, ingresos, prestigio, dentro de la propia profesión; es así que un cadre puede localizarse en más de una clase social. En las últimas décadas en Argentina se ha dado una segmentación profesional por la cual muchos profesionales dependen de empleos asalariados en grandes estudios contables o jurídicos, y las obras sociales y empresas de medicina pre-paga han devenido grandes empleadores de profesionales en el cuidado de la salud humana. No obstante los profesionales universitarios poseen una matrícula de pertenencia a colegios o consejos profesionales que los habilita, una vez obtenida la certificación respectiva, al ejercicio profesional, de manera exclusiva (poseen firma habilitada).

Los empleados y funcionarios del estado, al igual que los docentes conforman estamentos que asientan sus derechos sobre la base de normas jurídicas de acceso y desempeño, de la acción sindical y el reconocimiento social de estatus. Los estamentos se caracterizan por la existencia de pautas culturales (creencias y valores) que legitiman su desempeño.

La existencia de una carrera interior caracteriza a los estamentos (semejante a los grupos de artesanos medievales). La carrera docente es un ejemplo típico de constitución estamental; lo mismo sucede con los grandes sub-conjuntos de posiciones ocupacionales de la administración pública. Constituyen estamentos porque se caracterizan por: una vez ingresados, sus miembros gozan en alta probabilidad de estabilidad y previsibilidad de acceder a la carrera dentro del estamento; tal situación se haya legitimada normativamente ya sea por la carrera en la administración pública como por el estatuto docente y los usos y costumbres prevalentes en ese gremio. El tiempo de permanencia asegura la movilidad dentro del esta-

mento. La solidaridad e identificación ¿es con la clase social o con el estamento?

Segmentos de clase, cadres y estamentos forman parte de la estructura de clase. El cuadro siguiente consigna la distribución de las clases sociales del AMBA 2015- 2016 en el cual para cada una de ellas se indican los estratos que la conforman. En una división de tres clases, la clase más numerosa proporcionalmente es la popular (45.3%) conformada por ocupaciones calificadas y técnicos y trabajadores especializados, que denominamos clase obrera consolidada (27.0%, estratos VIII y IX) en la cual se destaca la clase obrera de elite (que en nuestra muestra esta escasamente representada) compuesta por obreros y técnicos de las industria automotriz y de maquinaria y equipos. El restante 18.3% (estratos X y XI) son obreros y trabajadores poco calificados y peones; una alta proporción se desempeñan en el sector informal de la economía y en servicios de limpieza y servicio doméstico, en el cual más del 80% son mujeres.

La subsiguiente clase, por su número, es la clase media propiamente dicha (37.8%, estratos VI y VII) conformada por las ocupaciones administrativas, el estamento docente de los ciclos medio y elemental, y varias profesiones de nivel terciario, agentes, intermediarios y representantes, y técnicos de cuello blanco. La presencia femenina en algunas ocupaciones que conforman la clase media supera el 50% de los casos (empleos administrativos y docencia).

La clase media-alta está constituida por managers, directores, profesionales universitarios de alto nivel (14.3%, estratos IV y V). Un porcentaje pequeño se ubica en la posición más alta (2.6%, estratos II y III). Como era de esperar ninguno de los entrevistados en nuestro estudio pertenece al top al 0.1% ni al

1% de la estructura de clase o a los que reciben la proporción mayor en la distribución percentilar del ingreso.

En la estructura de clase del AMBA 2015-2016 en su conjunto merece destacarse que proporcionalmente el tamaño de las clases medias (54.7%) es mayor que el de la clase popular (45.3%), y que dentro de esta clase la proporción de las ocupaciones semi o no calificadas es inferior a la de la clase obrera calificada consolidada.

Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA).  
Estructura de clase 2015-2016.

<b>Estrato</b>	<b>Fi</b>	<b>5 Clases</b>	<b>3 Clases</b>	
II	(10) 0,9%	<b>2,6%</b>	<b>16,9%</b>	
III	(18) 1,7%			
IV	(46) 4,3%	<b>14,3%</b>		
V	(106) 10,0%			
VI	(239) 22,4%	<b>37,8%</b>		<b>37,8%</b>
VII	(164) 15,4%			
VIII	(43) 4,1%	<b>27,0%</b>	<b>45,3%</b>	
IX	(244) 22,9%			
X	(34) 3,2%	<b>18,3%</b>		
XI	(161) 15,1%			
<b>n</b>	<b>(1065)</b>			

El crecimiento de las clases medias es un proceso de largo plazo consecuencia de la transformación de la economía. En nuestro país la industrialización por sustitución de importaciones y el crecimiento del sector terciario significó la transferencia sectorial de mano de obra desde las actividades rurales agropec-

uarias y de subsistencia hacia ocupaciones urbanas. Germani señaló este proceso en Estructura Social de la Argentina (1955). Para el total de país Sautu (1969: 192) utilizando los datos ocupacionales de los censos nacionales comparó la estructura de clase desde mediados del siglo XIX hasta mediados del XX; mientras las clases medias crecían, la popular se reducía: 85.6% en 1869, 75.7% en 1914 y 59.8% en 1947.<sup>10</sup>

En su investigación sobre estratificación social del Gran Buenos Aires Germani (1962) estima el tamaño de la clase media en 50.3% (Sautu, 2011: 157-162). En Jorrat (2000:158), análisis del AMBA de 1995, cuando utiliza la categorización ocupacional de Goldthrope, con Llewellyn & Payne (1987), la clase de servicios representa el 26,5%, la intermedia 40.4 y la clase obrera 33.1% En investigaciones posteriores Jorrat y Benza (2016) analizan los datos de varias encuestas aleatorias para el total de Argentina señalando el crecimiento sostenido de las clases medias, aunque en las últimas décadas el ritmo de crecimiento ha sido menor.

Si pensamos dinámicamente los procesos de largo plazo (desde últimas décadas del siglo XIX) del desarrollo económico-tecnológico de nuestro país y observamos como ellos aparecen reflejados en las diversas actividades económicas (distribución sectorial), los recursos económicos y el empleo esto nos per-

---

<sup>10</sup> Según el censo de población de 1869 existía un número importante de actividades artesanales y de subsistencia, con una alta proporción de mujeres. El desarrollo agro-exportador, la extensión de los ferrocarriles, las políticas aduaneras entre otros factores dieron por tierra con esas actividades y por lo tanto en subsiguientes censos ya se habían reducido considerablemente o desaparecido. Las nuevas generaciones tanto de nativos como de inmigrantes extranjeros iniciaron nuevas actividades, entre ellas muchas ligadas a la exportación agropecuaria, otras a la producción de manufacturas, o a la comercialización y provisión de bienes y servicios básicos.

mitirá visualizar como ambos procesos se entrelazan entre sí y con otros procesos poblacionales y políticos. Respecto de la clase media existe un quiebre en su composición entre fines de la década de los mil novecientos sesenta, registrado en la encuesta de Germani, y la conformación actual en la cual predominan los empleos administrativos y de servicios en relación de dependencia. En la clase media de las primeras siete décadas del siglo XX la presencia de una mediana y pequeña burguesía industrial y comercial era destacable (Sautu, 1968).

En cada sector de actividad económica (agropecuaria, extractiva, industria manufacturera, construcción y los varios servicios, y sus subcategorías) operan empresas de diversos tamaños y características (incluyendo las unipersonales), que utilizan diversas tecnologías y mano de obra. En un subsiguiente momento en el tiempo esas combinaciones cambian y algunas actividades crecen y otras decrecen tanto en el volumen de su producción como en el número y tipo de mano de obra que incorporan. Como la población crece, hay migraciones y cambia además la participación económica de los diversos grupos (ejemplo las mujeres); además las políticas públicas y otros procesos sociales (ejemplo la expansión de la educación), todo esto incide en las diversas actividades económicas. Durante la segunda mitad del siglo XX, los cambios en la participación económica femenina son un ejemplo de los efectos combinados del aumento en sus niveles educativos y los cambios en las pautas reproductivas y de formación de los hogares y el crecimiento en la demanda de empleo docente y administrativo.

El tipo de transformación antes descripta es un ejemplo de la manera en que los procesos de desarrollo económico-tecnológico, combinados con otros procesos sociales, tienen lugar. Las

empresas cambian sus perfiles y organización y por lo tanto su incorporación de personal. La dinámica del cambio tiene lugar como una combinatoria de varios procesos. Primero, la propia dinámica económica significa que en el tiempo se dan cambios de la ecuación tecnológico-organizacional de las empresas de los diversos sectores; además se crean nuevas empresas, algunas crecen y otras desaparecen. Segundo, siempre se producen transferencias de recursos entre actividades y organizaciones económicas; la concentración económica significa justamente el crecimiento diferencial de las organizaciones económicas (y la desaparición de pymes y micro-empresarios). Tercero, al interior de las organizaciones económicas se producen transformaciones en la división del trabajo; aparición y desaparición de posiciones ocupacionales, cambios en los perfiles requeridos, cambios en los sistemas de retribución y oportunidades de acceso y movilidad. Estos cambios significan la transformación macro-social de las distribuciones ocupacionales y su participación en la distribución del ingreso nacional. Cuarto, históricamente se dan cambios en la capacitación y calidad de la mano de obra resultado de la expansión de la educación y de las políticas sociales; esto incide en la oferta de mano de obra de diversos conjuntos poblacionales (ejemplo las mujeres) e indirectamente la demanda de capacidades y especialidades. Quinto, los movimientos espaciales de población y de recursos económicos; la economía y su localización interactúan con los procesos migratorios internos y externos. Y sexto, existe una cadena de efectos de las políticas públicas que inciden de diversas formas e intensidad con los procesos antes descritos. Los efectos de todos ellos son con frecuencia difíciles de aislar observacionalmente; ellos inciden en la estructura económica y concomitantemente en la estructura de clase.

Todas las consideraciones teóricas e históricas descriptas en este cuaderno se hallan incorporadas a los razonamientos que subyacen a la construcción de un esquema que permita categorizar ocupaciones con vistas a la reconstrucción de la estructura de clase.

## Referencias Bibliográficas

Erikson, R. y Goldthrope, J. (1993) *The Constant Flux. A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Claredon Press.

Erikson, R., Goldthrop J. y Portocarrero, L. (1983) Intergenerational Class Mobility and the Convergence Thesis. *British Journal of Sociology*, 33, 303-343.

Ganzeboom, De Graaf & Treiman, (1992) A Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status, *Social Science Research*, 21, 1-56.

Ganzeboom Harry B. G. & Donal J. Treiman (1996) Internationally Comparable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification of Occupations. *Social Science Research*, 25 (3), 201-239.

Ganzeboon, Harry B.G. (2010) A New International Socio-Economic Index (ESEI) of occupational status for the International Standard Classification of Occupations 2008 (ISCO-08), constructed with data from ISSP 2002-2007, with an analysis of quality of occupational measurement in ISSP, *Paper presented at the Annual Conference of International Social Survey Programme, Lisbon*. Recuperado de: <http://>

[citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.627.203&rep=rep1&type=pdf](http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.627.203&rep=rep1&type=pdf)

Germani, G. (1955) *Estructura social de la Argentina*. Buenos Aires: Raigal.

Germani, G. (1962) *Encuesta de Estratificación y Movilidad Social en el Gran Buenos Aires*. Buenos Aires: inédito.

Goldthrope, J. H., Llewellyn, C. y Payne, C. (1987) *Social Mobility an Class Structure in Modern Britain*. Oxford: Clarendon Press.

Goldthrope, J. H. y McKnight, A. (2006) The Economic Basis of Social Class. En S.L. Morgan, D.B. Grusky y G.S. Fields (eds) *Mobility and Inequality*. Stanford: Stanford University Press.

Jorrat, J. R. (2000) *Estratificación social y movilidad. Un estudio del área metropolitana de Buenos Aires*. Tucumán: Universidad Nacional de Tucumán.

Jorrat, J. R. y Benza, G. con la colaboración de Manuel Riveiro (2016) Movilidad intergeneracional de clase en Argentina, 2003-2010. En P. Solís y M. Boado (coord.) *Y sin embargo se mueve. Estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*. México: El Colegio de México y Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

Kalleberg, A. y Berg, I. (1994) Work Structures and Markets: An Analytic Framework. En G. Farkas y P. England (eds.) *Industries, Firms and Jobs. Sociological and Economic Approaches*. New York: Aldine de Gruyter.

Poulantzas, N. (1998) *Las clases sociales en el capitalismo actual*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Sautu, R. (1968) Poder económico y burguesía industrial ar-

gentina, 1930-1954. *Revista Latinoamericana de Sociología*, 68 (3).

Sautu, R. (1969) *Economic Development and Social Stratification in Argentina*, Ph.D. Dissertation: The London School of Economics and Political Science, University of London (inérita), Michigan. Recuperado de: <http://etheses.lse.ac.uk/1981/1/U306963.pdf>

Sautu, R. (1992) *Teoría y medición del estatus ocupacional: Escalas objetivas y de prestigio*. Cuadernos del Instituto de Sociología (10). Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.

Sautu, R. (2011) *Teoría y metodología en la investigación de las clases sociales*. Buenos Aires: Luxemburg.

Sautu, R. (2016) Formación y actualidad de la clase media argentina. En G. Kessler (comp.) *La sociedad argentina hoy*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Sautu, R. (2016) *Economía, clases sociales y estilos de vida*. Buenos Aires: Lumiere.

Sautu, R., Otero, M. P., Dalle, P. y Rodriguez, S. (2007) *La construcción de un esquema de clases a partir de datos secundarios*. Documento de cátedra (33). Buenos Aires: Cátedra de metodología de la investigación social, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.

Tomaskovic-Devey, D., Avent-Holt, D., Zimmer, C. y Harding, S. (2009) The categorical generation of organizational inequality: A comparative test of Tilly's durable inequality. *Research in Social Stratification and Mobility*, 27, 128-142

Treiman, D. J. y Ganzeboom, H.G.B. (2000) The Fourth Generation of Comparative Stratification Research. En S. R.

Quash (ed.) *International Handbook of Sociology*. SAGE Publications. London.

Treiman, D. J. (1977) *Occupational Prestige in Comparative Perspective*. New York: Academic Press.

Wildhagen, T. (2014) Unequal returns to academic credentials as a hidden dimension of race and class inequality in American College enrolments. *Research in Social Stratification and Mobility*, 38, 18-31.