

Sobre el supuesto de “homogeneidad” en el análisis de la estructura social.

Reflexiones a partir de un ejercicio empírico

Germán Rosati * y Ricardo Donaire **

71

Dossier

Resumen

Se ha generalizado en diferentes enfoques teórico-metodológicos la idea que propone que el concepto de “clase social” será empíricamente verificable si logra dar cuenta de la homogeneidad en las condiciones de vida, entre otros aspectos, de determinados grupos de población respecto del resto. Esto se suele expresar operativamente en la medición del grado de asociación entre el agrupamiento de clase propuesto (como variable independiente) y un conjunto de indicadores de condiciones sociales de vida (como variables dependientes). En este trabajo haremos una breve revisión de la presencia explícita o implícita de este criterio en una parte de los estudios sobre la estructura social argentina y, a continuación, realizaremos un ejercicio empírico sobre dicho supuesto tomando como referencia la población urbana argentina, a partir de información correspondiente al cuarto trimestre de los años 2003 y 2006 proveniente de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). A partir de lo expuesto plantearemos algunas reflexiones finales sobre lo que denominamos como “criterio de homogeneidad”.

Palabras clave: estructura social; clases sociales; metodología

Abstract

It is widespread among different theoretical and methodological approaches the idea that the concept of “social class” is empirically verifiable if it can account for the uniformity of living conditions, among other features, from certain population groups as compared to other ones. This is usually expressed in practice by measuring the degree of association between the proposed class grouping (as an independent variable) and a set of indicators of social living conditions (as dependent variables). In this paper a brief review of the explicit or implicit presence of this criterion in some studies of social structure in Argentina is presented. Then an empirical exercise on this assumption is displayed. This exercise will take in consideration the urban population of Argentina in the fourth quarter of 2003 and 2006 with data from the Permanent Household Survey of the National Institute of Statistics and Census as a source. Finally, from the above exposed, some final thoughts will be developed on what we call “criterion of homogeneity.”

Key words: social structure; social classes; methodology

* Licenciado en Sociología (UBA). Maestrando en Generación y Análisis de Información Estadística (UNTREF). Doctorando en Ciencias Sociales (UBA). Becario doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), con asiento en el Instituto de Ciencias (UNGS). Investigador del Programa de Investigación sobre el Movimiento de la Sociedad Argentina (PIMSA). E-mail: gf_rosati@yahoo.com.ar

** Licenciado y Profesor de Sociología y Doctor en Ciencias Sociales (UBA). Investigador Asistente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Investigador del Programa de Investigación sobre el Movimiento de la Sociedad Argentina (PIMSA). E-mail: atociento@yahoo.com.ar

Sobre el supuesto de “homogeneidad” en el análisis de la estructura social. Reflexiones a partir de un ejercicio empírico

Germán Rosati y Ricardo Donaire

Introducción¹

El llamado “análisis de clase” y, en particular, el estudio de la estructura de clases es un campo de problemas clásico de la ciencia social. La construcción de esquemas clasificatorios que permitan un análisis de la distribución de la población según la estructura de clases de una sociedad constituye un problema derivado de aquél. Esta cuestión abarca tanto debates teóricos como metodológicos respecto de la forma de operacionalización de los conceptos y la medición empírica de los fenómenos.

Generalmente estas diferencias entre las diversas teorías son subestimadas respecto de un aparente acuerdo metodológico. Se parte de la consideración de la ocupación como dimensión central al momento de construir esquemas clasificatorios para la aproximación empírica a la estructura social.² Las diferentes ocupaciones son agrupadas de manera tal que, más allá de la definición conceptual de la que se parte, se presupone que el concepto de “clase” será empíricamente verificable si da cuenta de la homogeneidad o similitud en las condiciones socio-económicas y/o las actitudes político-ideológicas de un grupo de individuos respecto al resto. Técnicamente esto se expresa generalmente en la medición del grado de asociación entre el agrupamiento de clase seleccionado como variable independiente y el conjunto de variables dependientes seleccionadas como indicadores.

En este trabajo proponemos una reflexión en torno de la utilización de este criterio de validación mediante la medición del grado de homogeneidad de estos grupos o clases,³ en particular en lo atinente a sus condiciones de vida. Para ello realizaremos, en primer lugar, una breve revisión del uso no siempre explícito que se le ha dado a este criterio en algunas propuestas para el análisis de la estructura social argentina. Dado que el objetivo de este ejercicio está centralmente referido al aspecto metodológico, no ahondaremos en la descripción de las principales hipótesis y afirmaciones teóricas presentes en los diferentes esquemas de clasificación, sino en los criterios teórico-metodológicos que sustentan lo que se podría denominar como “validación por la homogeneidad de las condiciones de vida”. El

1 Una primera versión de este trabajo fue presentada como ponencia en el X Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, organizado por la Asociación de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires, Agosto de 2011.

2 No consideramos aquí aquellas nociones vulgares que sin hacer clara referencia a sus supuestos teóricos, reemplazan el análisis de la estructura de clases por el de la distribución del ingreso o el máximo nivel educativo alcanzado.

3 Desde la perspectiva teórica de la que partimos las “clases sociales” se constituyen como tales, en un sentido pleno, en el enfrentamiento. Por esa razón, para enfatizar el análisis de las relaciones que hacen a las relaciones sociales objetivas (independientes a la voluntad de los individuos) ligadas a la estructura social, solemos utilizar la noción de “grupos sociales”. Dado que las diversas conceptualizaciones analizadas utilizan el término “clase” para referirse al análisis de la estructura social, con el objetivo de aliviar la exposición, utilizamos indistintamente ambos términos.

objetivo de este trabajo es presentar una serie de reflexiones sobre dicho criterio poniéndolo a prueba a partir de un breve ejercicio empírico a partir de información estadística sobre la población urbana argentina utilizando como fuente información recabada mediante la Encuesta Permanente de Hogares.

Un repaso por algunos estudios sobre estructura social en Argentina

Ya en su estudio acerca de la estructura social en Argentina a partir del análisis del Censo Nacional de Población de 1947, donde distingue tres grandes grupos o clases (altas, medias y populares), Germani (1987) le da importancia a la homogeneidad en determinadas condiciones de vida como criterio de delimitación de las clases sociales. Así,

... la clase (...) se refiere a un conjunto de individuos que tienen ciertos elementos comunes que se manifiestan concretamente en sus maneras de pensar y de obrar.

También un carácter objetivo reviste el *tipo de existencia*, que caracteriza a las diferentes clases sociales: en efecto, los grupos de ocupaciones que integran cada una de ellas ostentan ciertas formas comunes de vivir –vestimenta, vivienda y otros muchos elementos de la “cultura material”– que son el resultado (...) de su similar posición dentro de la estructura social (...)

El *tipo de existencia* se vincula también a otros criterios objetivos: al *nivel económico*, que se refiere a los límites mínimos y máximos entre los cuales deben oscilar las rentas o ingresos de las diferentes ocupaciones que integran las clases, y a las *características personales* –en primer lugar el tipo y grado de instrucción y cultura personal – que se considera peculiar de cada clase social. (...)

Entre los *criterios psicosociales* hallamos principalmente dos: la *autoidentificación* de los miembros de cada ocupación con determinada clase, y el *sistema de actitudes*, normas y valores que caracterizan a los individuos de cada clase y los distinguen de las otras. Estos criterios psicosociales se sintetizan actualmente en el concepto de *personalidad social de status*, expresión que denota la configuración mental típica que, como resultado de la comunidad de vida y similitud de posición y perspectivas dentro de la sociedad, se supone posee la mayoría de los individuos de una clase (Germani, 1987: 140-142).

De esta manera, ciertos elementos comunes y homogéneos al interior de determinados grupos de sujetos constituyen el criterio de validez de un esquema de clases. Estos elementos serían: la “cultura material” (vivienda, vestimenta, etc.), los niveles de ingresos y educativos (los rangos de variación de los niveles de ingresos están acotados en las distintas clases) y determinados criterios psicosociales (autoidentificación y sistemas de actitudes).

Operativamente, esta preocupación se traduce en la distinción entre ocupaciones manuales y no manuales. Mientras que las “clases populares” están compuestas por obreros y aprendices de la mayor parte de las ramas ya sean dependientes o por cuenta propia, las clases medias están conformadas, entre otros grupos, por empleados y cadetes y trabajado-

Sobre el supuesto de “homogeneidad” en el análisis de la estructura social. Reflexiones a partir de un ejercicio empírico

Germán Rosati y Ricardo Donaire

res por cuenta propia de algunas ramas (comercio, hotelería, espectáculos, transporte terrestre, profesiones liberales y otros).

Esta perspectiva aparece confirmada en el posterior estudio del mismo autor sobre la movilidad en el conglomerado urbano de Buenos Aires, donde distingue entre siete grupos: los dos primeros grupos constituyen ocupaciones de carácter “manual” y el resto, ocupaciones “no manuales”.⁴ Puede notarse como los grupos “manuales” incluyen asalariados de baja o media calificación, personal de servicio doméstico; vendedores y similares; capataces y supervisores de ocupaciones manuales.

74

4 Este mismo criterio aparece en el análisis histórico complementario que realiza Germani (1963) sobre la base de fuentes censales (1869-1947), donde construye los siguientes cuatro estratos ocupacionales combinando la categoría ocupacional y la rama de actividad: “medios de las actividades secundarias y terciarias”; “medios de las actividades primarias”; “populares de las actividades secundarias y terciarias” y “populares de las actividades primarias”. Esta construcción de estratos ocupacionales se realiza utilizando la dicotomía manual/no manual (Germani, 1963: 320)

Este análisis está en parte inspirado, y de hecho está incluido en la edición castellana, del estudio de Bendix y Lipset (1963). Este estudio no aborda de manera directa el análisis de la estructura de clases en sentido estricto, sino más bien, el de los diversos patrones de la “movilidad ocupacional” en las sociedades “industriales”. En este sentido, se asume que “el movimiento desde un empleo manual a uno no manual constituye una movilidad ascendente para la población masculina” (Bendix y Lipset, 1963: 10). Bendix y Lipset especifican una serie de argumentos que pretenden brindar sustento teórico, metodológico y empírico a la diferenciación entre ocupaciones manuales y no manuales. El primero de estos argumentos tiene que ver con la supuesta “jerarquización” que, en términos de prestigio ocupacional, existiría entre los trabajos manuales y no manuales. Es decir, que en la percepción subjetiva de los trabajadores, las ocupaciones de carácter no manual se encontrarían mejor “evaluadas”, gozando de un prestigio mayor que las de carácter manual. A continuación se especifican una serie de argumentos que se relacionan con una cierta “homogeneidad” en las condiciones de vida al interior de cada uno de los estratos y una “heterogeneidad” entre ambos. De este modo, los trabajadores ocupados en trabajos no manuales gozarían de mayores ingresos reportados por este tipo de ocupaciones y presentarían mayores niveles educativos (Bendix y Lipset, 1963: 11-12). Por último, existen dos argumentos que apuntan a una dimensión subjetiva: los trabajadores ocupados en trabajos no manuales presentarían una mayor tendencia que los ocupados en trabajos manuales, a auto-percibirse como pertenecientes a la “clase media” y a adoptar posiciones políticas de carácter más conservador y más asimilables a las que adoptan la “clase media superior” y menos a las de la “clase obrera manual” (Bendix y Lipset, 1963: 12-13).

Esquema 1.
Estratos ocupacionales construidos por Germani (1963)

Nivel ocupacional	Descripción de nivel ocupacional
Niveles 1 y 2: manuales	
1	Personal de servicio doméstico privado y en actividades comerciales, industriales, de comunicación y otros servicios. Obreros no calificados, peones. Vendedores ambulantes y similares.
2	Obreros calificados, asalariados o por cuenta propia. Capataces y otro personal de supervisión manual.
Niveles 3 a 7: no manuales	
3	Empleados subalternos y de rutina de baja calificación. Pequeños empresarios comerciales, industria y servicios.
4	Empleados subalternos de mayor calificación. Personal de formación técnica. Empresarios de comercio, industria y servicios medio e inferiores.
5	Personal de formación intelectual técnica y universitaria. Jefes administración pública y privada.
6	Empresarios de nivel medio y superior (6 a 49 dependientes). Jefes medio-superior administración pública y privada. Profesionales libres.
7	Grandes empresarios (50 o más dependientes). Altos jefes administración pública o privada.

Fuente: Germani (1963: 335).

Ahora bien, al momento de realizar una serie de pruebas de consistencia y validez de la clasificación propuesta, Germani calcula la correlación existente entre la misma y una serie de dimensiones generales.

Los coeficientes de correlación computados entre grupos ocupacionales ordenados por prestigio en la escala de siete rangos y, los valores mediados de los individuos incluidos en cada grupo, referentes a otros indicadores de estratificación, tales como Nivel de Vivienda, Nivel Educativo, Nivel de Ingresos, Nivel Económico-Social, índice compuesto por los indicadores mencionados inclusive ocupación, y, por fin, un indicador de autoasignación a clase social por parte de los mismos entrevistados, alcanzaron valores muy altos. Estos controles permiten afirmar que la escala de nivel ocupacional constituye un buen indicador de la posición económico-social de los sujetos (Germani, 1963: 334).

Sobre el supuesto de “homogeneidad” en el análisis de la estructura social. Reflexiones a partir de un ejercicio empírico

Germán Rosati y Ricardo Donaire

De esta manera, concluye que la escala construida es válida porque da cuenta de situaciones similares en términos de vivienda, nivel educativo, ingresos, etc. Puede verse, entonces, como las clases sociales (en este caso, medidas a través del “estatus socio-ocupacional”) aparecen definidas como conjuntos de población con condiciones de vida homogéneas.

Posteriormente, Torrado (1994) en su análisis de la evolución de la estructura de clases desde 1947 a 1980 utiliza, siguiendo a Germani, un esquema tripartito: clase alta, clase media y clase obrera. También distingue, tanto al interior de la clase obrera como de la clase media, entre un estrato autónomo y otro asalariado.⁵

76

Eschema 2.

Sistema clasificatorio de clase social utilizado por Torrado (1994)

Clase	Estratos	Condición socio-ocupacional
Clase alta		Directores de empresas
Clase media	Estrato autónomo	Pequeños propietarios autónomos
	Estrato asalariado	Profesionales en función específica Cuadros técnicos y asimilados
		Empleados administrativos y vendedores
Clase obrera	Estrato autónomo	Trabajadores especializados autónomos
		Empleados domésticos
	Estrato asalariado	Obreros calificados y no calificados

Fuente: Torrado (1994: 38).

Aunque los criterios utilizados para la delimitación de las clases

se relacionan más con la forma simbólica con que dichos colectivos existen en la cultura política argentina, que con una adhesión explícita a algunas de las incontables teorizaciones existentes acerca de los componentes sociales de la ‘clase media’ o de la ‘clase obrera’ [...] la línea separatoria entre ‘clase media’ y ‘clase obrera’ tiene una sólida valoración empírica, ya que discrimina netamente colectivos con muy disímiles condiciones de vida (Torrado, 1994: 505).

⁵ Aquí presentamos el esquema que la autora utiliza para construir un sistema clasificatorio común a partir de la información correspondiente a los distintos censos desde 1947 a 1980. Cuando analiza exclusivamente el censo de 1980, el esquema sufre algunas modificaciones. Por otra parte, esta clasificación no parece haber sido alterada (al menos en sus bases fundamentales) en la actualización realizada a partir de los datos del Censo de Población de 1991 (cfr. Torrado, 2004).

Aunque no aparezca explicitado, esta “forma simbólica” parece referir a la distinción entre ocupaciones manuales y no manuales. De hecho, a partir de su estudio concluye que hacia 1980 “la clase media asalariada está mayoritariamente compuesta por las capas más modestas de los asalariados no manuales residentes en las grandes aglomeraciones urbanas” (Torrado, 1994: 359). Se trata mayoritariamente de empleados administrativos, técnicos (fundamentalmente docentes y paramédicos), vendedores de comercio y, en menor medida, profesionales. A pesar de que “muestran uniformemente un empeoramiento de los niveles de vida simétrico al de la estructura ocupacional”, sus condiciones de vida difieren significativamente de las de la clase obrera. De hecho,

la distancia más importante [entre niveles de bienestar] es la que separa las categorías de clase media de las de clase obrera. En efecto, entre estas dos clases sociales existe un punto de fractura en el comportamiento de todos los indicadores de bienestar que sugiere la existencia de dos universos totalmente disímiles desde el punto de vista social (aún comparando las categorías más modestas de clase media con las más expectables de clase obrera (Torrado, 1994: 380).

Por su parte, entre los distintos esquemas que intenta poner a prueba en su estudio, Jorrat (2000) construye una clasificación según dos grandes criterios: por un lado, se distingue el tipo de trabajo u ocupación (si es manual o no manual) y luego, al interior de cada grupo, se distinguen dos estratos: uno alto y otro bajo, en función del grado de calificación.⁶ El resultado es una tipología de cuatro grupos: alto no manual, bajo no manual, alto manual y bajo manual.

⁶ Este esquema, de uso frecuente en la investigación sociológica estadounidense, es una adaptación del utilizado por Peter Blau y Otis Duncan en la década del sesenta, y posteriormente por Michael Hout en la década del ochenta para el análisis de la estratificación social en los Estados Unidos (Jorrat, 2000: 133 y ss.).

**Sobre el supuesto de “homogeneidad” en el análisis de la estructura social.
Reflexiones a partir de un ejercicio empírico**

Germán Rosati y Ricardo Donaire

Esquema 3.

Enfoque “usado típicamente en la investigación norteamericana” utilizado por Jorrat (2000)

Estratos	Ocupaciones
Alto no manual	Profesionales autónomos Profesionales asalariados Directores, gerentes y grandes empresarios Técnicos superiores
Bajo no manual	Propietarios pequeños Empleados administrativos Vendedores y pequeños comerciantes
Alto manual	Oficiales y artesanos calificados, manufactura Oficiales y artesanos calificados, construcción Oficiales y artesanos calificados, otros Trabajadores de los servicios, semicalificados y calificados
Bajo manual	Operarios, manufactura Operarios, otros Obreros no calificados y peones, manufactura Otros obreros no calificados y peones

Fuente: Jorrat (2000: 157).

Aunque, según aclara, la definición de estas categorías ha variado según diferentes autores, en general

la diferenciación alto-bajo, dentro de la distinción básica entre trabajo no manual-manual, descansa en la desigualdad de las retribuciones, aunque existan dificultades para explicar porqué la distribución de ‘beneficios materiales (como ingreso) y sociales (como prestigio)’ se da de esta forma. Tal desigualdad en la distribución de beneficios podría deberse tanto a la ‘importancia funcional’, y/o al ‘ejercicio de autoridad’ o ‘poder’, y/o a la posesión diferencial de ‘calificaciones’, a lo que se agregaría la posesión de ‘propiedad’. Muchas de estos elementos son tanto parte de la distinción primaria manual-no manual, como de la distinción alto-bajo dentro de cada una de ellas (Jorrat, 2000: 137).

Por último, uno de los esquemas más recientes de análisis de la estructura social es el presentado en Sautú et. al. (2007), el mismo toma como base el esquema de Jorrat y proponen una serie de modificaciones con el objetivo de “adaptar” el esquema al contexto de la sociedad argentina actual.

A partir de la redefinición de los supuestos teóricos y de la construcción empírica de dicho esquema, se intenta la construcción de un esquema de clases “a partir de un enfoque relacional”. En este esquema se mantiene la distinción manual-no manual en tanto “define un conjunto común de experiencias laborales que a nuestro juicio son importantes para distinguir a la clase media y la clase trabajadora (entre ‘empleados’ y ‘obreros’)” (Sautú et al, 2007: 12). Luego, al interior de cada clase, se utilizan diversos indicadores para lograr una diferenciación en las posiciones de clase: en la clase trabajadora, se toma el criterio del nivel de calificación de las tareas; en la clase media, se utilizan como indicadores la relación con el control/propiedad de medios de producción y organización.

De esta manera, el esquema final consta de las siguientes posiciones de clase: “clase media” (profesionales y managers y por la mediana y pequeña burguesía), la “clase intermedia” (empleados técnicos comerciales y administrativos) y la “clase trabajadora” (calificada y no calificada). Para los autores

las posiciones de clase expresan desigualdades de bienestar material en términos de chances de vida, es decir de oportunidades reales para la acción que se presentan como conjunto de opciones disponibles (Sautú, 1996). Las clases de este modo conforman un campo de interacciones y experiencias vitales que inciden en las trayectorias individuales y en procesos relacionales de amistad, amor, asociación, etc. (Sautú et al, 2007: 13).

Esquema 4. Esquema de clases elaborado por Sautú et al. (2007)

		Carácter de la tarea ocupacional		
		No Manual	Manual	
Relación con los medios de producción y organización de la producción	Know how y/o autoridad	Clase Media Profesional y Managers	Clase Trabajadora Calificada	+ Grado de calificación
	Capital	Mediana y pequeña burguesía	Clase Trabajadora semi/no calificada	
	No autoridad / no capital con/ sin know how	Clase Intermedia técnico-comercial-administrativa		
		CLASE MEDIA	CLASE TRABAJADORA	

Fuente: Sautú et al. (2007: 13).

Sobre el supuesto de “homogeneidad” en el análisis de la estructura social. Reflexiones a partir de un ejercicio empírico

Germán Rosati y Ricardo Donaire

80

Aunque los distintos enfoques puedan partir de distintas definiciones conceptuales de las clases sociales, lo que nos interesa reflexionar aquí es sobre cierta similitud de los supuestos de los cuales se parte, similitud que se expresa más abiertamente en las propuestas de aproximación metodológica.

Cuando nos referimos a supuestos similares en las aproximaciones metodológicas, estamos haciendo alusión a que, más allá de la definición conceptual de la que se parte, se presupone que el concepto de “clase” será empíricamente verificable si da cuenta de la homogeneidad o similitud en las condiciones de vida (ya sea que se las denomine como bienestar, beneficios materiales o chances de vida) de un grupo de individuos respecto al resto. Técnicamente esto se suele expresar generalmente en la medición del grado de asociación entre el agrupamiento de clase seleccionado como variable independiente y el conjunto de variables dependientes seleccionadas como indicadores de dichas condiciones sociales de vida.

Por ende, la proposición central de este supuesto podría sintetizarse de la siguiente forma: *la distinción entre grupos de ocupaciones tendrá un carácter “válido” en tanto permita discriminar grupos ocupacionales (que constituirían, en forma más o menos mediada, clases sociales), los cuales comparten similares condiciones de vida (condiciones que se extienden también a similares posiciones político-ideológicas)*. Este supuesto basado en la homogeneidad de condiciones de vida y de las percepciones al interior de cada grupo se completa con aquel que supone la heterogeneidad en estas mismas condiciones de los distintos grupos entre sí.

A continuación realizaremos un ejercicio en relación al primero supuesto relativo a las condiciones de vida.⁷ Estos ejercicios nos servirán para plantear una serie de reflexiones en torno del supuesto anteriormente descrito.

Un ejercicio empírico

En este apartado presentaremos un ejercicio empírico consistente en dos formas de aproximación a la cuestión. La primera, de carácter general, a través de la comparación de algunos indicadores de condiciones de vida, distinguiendo al conjunto de la población ocupada en dos grandes conjuntos de población. La segunda, de carácter más específico, a través de la comparación de estos indicadores pero a partir de la delimitación de determinados grupos de población seleccionados.

Para esto, utilizaremos dos ondas de la Encuesta Permanente de Hogares, correspondientes al cuarto trimestre de los años 2003 y 2006. Cada onda refleja dos momentos distintos del ciclo económico: mientras que el primero corresponde al momento del inicio de la fase de crecimiento posterior a la recesión iniciada hacia 1998, en el segundo, el ciclo se

⁷ No nos ocuparemos entonces de aquellos aspectos que hacen a las posiciones político-ideológicas que cada grupo asuma en sus actitudes, ni ninguna de sus derivaciones en términos de auto-percepción de clase o percepción de estructuras de prestigio ocupacional.

encontraba ya en plena fase de ascenso. De esta manera, buscamos “controlar” la influencia de movimientos coyunturales en la estructura ocupacional, producto de la recesión económica y de las elevadas tasas de desocupación y subocupación presentes en el primer momento.⁸

Para la primera parte de este ejercicio realizamos entonces un primer agrupamiento de las ocupaciones de la población intentando discriminar en grandes grupos de población. Para realizar esta distinción, utilizamos aquel criterio que aparece atravesar las diferentes propuestas anteriormente reseñadas de análisis de la estructura social argentina. Dicho criterio es el que adjudica un rasgo ordenador de la población en clases sociales a la distinción entre el carácter manual o no de las ocupaciones desempeñadas. En términos generales, se asume que dicho carácter será determinante en la homogeneidad de las condiciones analizadas, a un grado tal que permitiría distinguir a la clase “manual” (u “obrero” o “popular, según el enfoque) respecto de las restantes clases, y especialmente, respecto de la clase “media” o “intermedia”.

Huelga una aclaración, no es el objetivo de este ejercicio tanto poner a prueba la distinción entre ocupaciones manuales y no manuales a partir del posible grado de homogeneidad en las condiciones de vida de cada uno de esos grupos, sino más bien poner a prueba el criterio de homogeneidad en sí mismo. Si elegimos la distinción entre ocupaciones manuales y no manuales es porque entendemos que la misma atraviesa buena parte de las propuestas para el estudio de la estructura social y no sólo en Argentina.

Para discriminar las ocupaciones según su carácter, utilizamos el Clasificador Nacional de Ocupaciones (CNO) desarrollado por Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC),⁹ herramienta que pretende captar el aspecto de la “división singular del trabajo” en un proceso de trabajo. Este clasificador se encuentra estructurado en cuatro dimensiones, que refieren al proceso de trabajo y su resultado (u objeto producido) como elementos básicos constitutivos del trabajo: el carácter ocupacional, la jerarquía, la tecnología y la calificación.

No desarrollaremos exhaustivamente aquí los fundamentos teóricos de este clasificador, pero sí nos interesa señalar que, aunque según el carácter ocupacional es posible distinguir genéricamente entre dos grandes categorías de objetos o productos del trabajo: “bie-

8 No se utilizaron ondas previas al año 2002, correspondientes al momento más bajo del ciclo económico, debido a que en el 2003 se introdujeron una serie de cambios metodológicos en el relevamiento de la EPH, principalmente el pasaje desde su modalidad “puntual” a “continua”, los cuales complejizan las comparaciones entre ambas modalidades. No introducimos datos correspondientes a ondas posteriores al año 2006 con el objetivo de usar información libre de los cuestionamientos aparecidos a partir de enero de 2007.

9 Para un desarrollo más detallado de los lineamientos conceptuales del CNO y de las distintas dimensiones de análisis consideradas, cfr. INDEC (2001).

Sobre el supuesto de “homogeneidad” en el análisis de la estructura social. Reflexiones a partir de un ejercicio empírico

Germán Rosati y Ricardo Donaire

82

nes” (los que adquieren una entidad materialmente nueva del proceso de trabajo que lo genera) y “servicios” (aquellos que no se pueden diferenciar o separar del proceso de trabajo que los genera), la distinción “manual – no manual” generalmente utilizada en los análisis sobre estructura social no se corresponde necesariamente con dicha distinción entre producción de “bienes” y de “servicios”. Entre otras razones, esto se debe a que, en primer lugar, en los “esquemas clasificatorios de clase” generalmente utilizados el conjunto de ocupaciones de calificación profesional y técnica se consideran como “no manuales”, más allá de que produzcan, utilizando las categorías del Clasificador, “bienes” (por ejemplo, un ingeniero) o “servicios” (por caso, un contador). En segundo lugar, debido a cierta imprecisión y/o falta de coincidencia entre los diferentes “esquemas” respecto a la clasificación de determinados grupos de ocupaciones, como en los casos de aquellos pequeños propietarios no dedicados al comercio o de determinadas categorías de empleados de baja calificación o con tareas rutinarias.

Por estas razones, y atendiendo a la primera cuestión, combinamos las dimensiones referidas a carácter y calificación de la ocupación del Clasificador para construir la distinción entre ocupaciones “manuales” y “no manuales”. Respecto de la segunda cuestión, debe considerarse la clasificación resultante como una primera aproximación al problema y, como tal, sujeta a posteriores modificaciones y correcciones.¹⁰

Como universo de referencia abarcaremos la población ocupada durante la semana de referencia, correspondiente a las categorías ocupacionales de asalariados, trabajadores por cuenta propia y patrones.¹¹

Ahora bien, el grado de homogeneidad de estos grupos se mide en relación con una serie de variables a las que se considera representativas de las condiciones de vida de la población. Sin embargo, resulta llamativo el hecho de que en general no se encuentre en los trabajos reseñados explicación teórica respecto de las relaciones y mediaciones concretas entre los grupos de población y las variables elegidas para la aproximación a sus condiciones de vida. Como hemos visto las relaciones se plantean más bien en términos genéricos e indeterminados, ya sea como parte del sentido común ya sea como una relación empíricamente verificable aunque abstracta.

10 La forma de construcción y los tipos de ocupación agrupados en cada categoría pueden consultarse en el Anexo 1.

11 Hemos excluido, entonces, en esta primera aproximación a los trabajadores familiares con el objetivo de aislar y excluir situaciones difusas de relación laboral. En efecto, en muchos casos resulta complejo realizar una aproximación a las relaciones sociales que se encuentran bajo esta categoría debido a las diversas situaciones que bajo ella se encubren.

Por esta razón, como dimensiones a partir de las cuales medir el grado de homogeneidad de las condiciones de vida seleccionamos dos variables por su uso generalizado en este tipo de mediciones: el nivel educativo y el ingreso.

Comenzamos analizando el nivel educativo alcanzado según el carácter manual o no de la ocupación.

Cuadro 1.
Nivel educativo de los ocupados (excepto trabajadores familiares) según carácter de la ocupación. Total aglomerados urbanos, 2003 y 2006

Nivel educativo	Carácter de la ocupación					
	Año 2003			Año 2006		
	No manual	Manual	Total	No manual	Manual	Total
Hasta secundario incompleto	28,7%	72,7%	49,4%	24,6%	69,1%	46,0%
Desde secundario completo	71,3%	27,3%	50,6%	75,4%	30,9%	54,0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

n=17.373 (2003) y n=25.581 (2006).

Fuente: elaboración propia sobre microdatos EPH-INDEC 4to trimestre de 2003 y 2006 (<http://www.indec.gov.ar>).

Es sencillo constatar una clara diferencia entre los niveles educativos de aquellos ocupados en ocupaciones no manuales. En 2003 el 71,3% de los mismos presenta niveles iguales o superiores a “secundario completo”. Los ocupados de carácter manual, presentan una distribución opuesta: el 72,7% de ellos tiene un nivel educativo menor o igual a “secundaria incompleta”. En 2006 esta diferencia se mantiene: las proporciones son 75,4% y 69,1% respectivamente. Se observa, entonces, una notoria diferenciación en relación al nivel educativo entre ocupaciones manuales y no manuales.

A continuación, analizamos los ingresos según ambos grupos.¹²

¹² Nos limitamos a utilizar los datos de ingresos, y no su traducción a alguna medida de su poder adquisitivo, puesto que no buscamos realizar comparaciones inter-temporales, sino medir la distancia entre los ingresos de los grupos comparados en cada uno de los momentos analizados.

Sobre el supuesto de “homogeneidad” en el análisis de la estructura social. Reflexiones a partir de un ejercicio empírico

Germán Rosati y Ricardo Donaire

Cuadro 2.

Ingreso de la ocupación principal de los ocupados (excepto trabajadores familiares) según carácter de la ocupación. Total aglomerados urbanos, 2003 y 2006

Carácter de la ocupación	Monto de ingreso de la ocupación principal							
	Año 2003				Año 2006			
	Media	Mediana	Desvío estándar	Coef. Variac.	Media	Mediana	Desvío estándar	Coef. Variac.
No manual	649	498	742	114,3	1.182	900	2.854	241,5
Manual	362	280	390	107,7	741	600	714	96,4
Total	514	360	619	120,4	971	800	2.132	219,6

n=17.373 (2003) y n=25.581 (2006).

Fuente: elaboración propia sobre microdatos EPH-INDEC 4to trimestre de 2003 y 2006 (<http://www.indec.gov.ar>).

También desde el punto de vista de los ingresos pueden observarse diferencias bastante claras. En 2003 los ocupados no manuales presentan un ingreso que es casi dos veces (1,79 exactamente) mayor que el de los manuales. En 2006, esta distancia se mantiene, pero se reduce a 1,6 veces. De la misma manera, las medianas del ingreso son claramente diferenciadas entre ambos grupos: la mediana de los trabajadores no manuales es 1,8 veces la de los trabajadores manuales en 2003 y 1,5 veces en 2006. De todas formas, la dispersión de ingresos al interior de ambas categorías es bastante amplia, pero a los fines de nuestro trabajo, dejaremos esa dispersión de lado.

Estos ejercicios no dan resultados muy diferentes a otros similares (e incluso más complejos) realizados comúnmente con este tipo de mediciones. Y es a partir de este tipo de resultados que se suele concluir como “válida” la diferenciación entre trabajadores manuales y no manuales. Efectivamente, entre ambos grupos se evidencian diferencias notorias en los niveles educativos y los ingresos medios. ¿Pero qué sucede si en lugar de comparar estos grandes agregados de población, comparamos determinados grupos específicos? Para responder esto, intentaremos entonces otra estrategia de aproximación. En lugar de trabajar con los dos grandes grupos agregados de ocupados, compararemos tres grupos sociales específicos diferenciados. Nuestro objetivo será abordar la cuestión analizada comparando diferentes sectores, fracciones y capas de clase.¹³

13 Para una descripción detallada de la forma de construcción de cada una de las categorías de grupos sociales, ver el Anexo 2.

El primer grupo es un ejemplo típico de aquella porción de población para la cual, ya sea que se denomine como “clase media” o “pequeña burguesía”, no existen en general desacuerdos en considerar como parte del grupo de ocupaciones “no manuales”. Ese grupo es el de los “pequeños propietarios de comercio”. En este grupo se incluyen pequeños patrones (hasta 5 asalariados) y trabajadores por cuenta propia de la rama comercio.

El segundo grupo identifica a una porción del “núcleo duro” de la clase obrera industrial, que las distintas perspectivas coinciden en clasificar como parte del grupo de las ocupaciones “manuales”. Así, seleccionamos a los asalariados de calificación operativa y no calificada, que estuvieran insertos en ramas de la producción material, con un elevado grado de productividad del trabajo.¹⁴

Finalmente, el tercer grupo lo consideramos representativo de aquellas fracciones generalmente conceptualizadas como trabajadores de “cuello blanco”: los trabajadores asalariados de tareas administrativas y de comercialización.¹⁵ Seleccionamos este tercer grupo en tanto que, aunque todos los enfoques analizados en este trabajo coinciden en incorporarlo en alguna clase, grupo o estrato social diferenciado de la clase obrera, no resulta en ocasiones suficientemente precisa su clasificación entre los estratos no manuales, por lo que, no es poco común que se le adjudique un carácter ambiguo en contraste con los dos grupos anteriores.

A continuación, comparamos para estos grupos los indicadores utilizados previamente: el nivel educativo y el monto de ingresos.

Si asumiéramos el supuesto de “homogeneidad”, deberíamos esperar entonces que se presentaran los siguientes resultados en relación al nivel educativo:

- a) diferencias entre los grupos asimilables a la pequeña burguesía o clase media (pequeños propietarios y empleados administrativos y de comercialización) y el grupo asimilable al proletariado industrial,
- b) similitud entre los grupos asimilables a la pequeña burguesía o clase media
- c) un ordenamiento jerárquico en los grupos analizados, convergente con el ordenamiento según grupos educativos, es decir, que los grupos asimilables a los pequeños

14 Para seleccionar las ramas de alta productividad utilizamos los criterios elaborados por Lavopa (2007), quien define, tomando como base datos de la Matriz Insumo-Producto 1997, un conjunto de ramas (industrias y servicios) denominadas “de alta productividad”: aquellas que presentan una relación entre valor producido y asalariados ocupados del doble de la media del total de la economía. A estas ramas (especificados en el anexo 2), sumamos la de explotación de minas y canteras, la cual en el trabajo original aparece indiferenciada bajo el rotulo de “actividades primarias”.

15 Hemos excluido de este grupo a los ocupados en “tareas de la comercialización ambulante y callejera”. Esta exclusión se debe a que bajo esta categoría se incluyen una serie de ocupaciones que, dadas sus características de calificación y carácter, difícilmente podrían ser consideradas como tareas de empleados de “cuello blanco”: vendedores ambulantes, puesteros feriantes, etc.

Sobre el supuesto de “homogeneidad” en el análisis de la estructura social. Reflexiones a partir de un ejercicio empírico

Germán Rosati y Ricardo Donaire

propietarios y a los trabajadores asalariados no manuales presentaran niveles educativos notoriamente superiores a los de la clase obrera.

Cuadro 3.

Nivel educativo según grupos sociales seleccionados. Total aglomerados urbanos, 2003 y 2006

Nivel educativo	Grupos sociales seleccionados							
	Año 2003				Año 2006			
	Peq. prop. de comercio	Clase obrera industrial	Empl.s adm. y comerc.	Total	Peq. prop. de comercio	Clase obrera industrial	Empl.s adm. y comerc.	Total
Hasta secundario incompleto	58,6%	53,1%	25,7%	35,9%	56,8%	50,2%	22,2%	31,6%
Desde secundario completo	41,4%	46,9%	74,3%	64,1%	43,2%	49,8%	77,8%	68,4%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

n=5.220 (2003) y n=7.999 (2006)

Fuente: elaboración propia sobre microdatos EPH-INDEC 4to trimestre de 2003 y 2006 (<http://www.indec.gov.ar>).

Puede observarse cómo los niveles educativos de las fracciones asimilables a la pequeña burguesía comercial y las de la clase obrera “industrial” son notoriamente semejantes: en ambos grupos, entre el 50% y el 58% de la población tiene un nivel educativo menor o igual al secundario incompleto tanto en 2003 como en 2006. En contraste, el grupo que resalta con los mayores niveles educativos es el de los empleados administrativos y comerciales. En este grupo alrededor de tres cuartas partes presentan niveles educativos superiores al secundario completo en ambos años.

Estos resultados contradicen los anteriormente esperados, ya que:

- las diferencias entre los pequeños propietarios y la clase obrera industrial no resultan tan significativas como podría esperarse
- existen notorias diferencias internas entre los pequeños propietarios y los empleados administrativos y de comercialización (que los enfoques analizados aquí tienden a asimilar a clase media o pequeña burguesía)
- de los puntos anteriores se desprende que el ordenamiento jerárquico esperado en función de los niveles educativos no se produce.

Veamos ahora el caso de los ingresos medios.

Al igual que en el caso del nivel educativo, si asumiéramos el criterio de “homogeneidad”, cabría esperar los siguientes resultados en la distribución de los ingresos medios:

a) fuertes diferencias entre los promedios de ingresos entre las tres categorías construidas

b) un ordenamiento jerárquico en relación al monto de ingresos medios: que los grupos asimilables a la pequeña burguesía y a los empleados de cuello blanco fueran los de mayores ingresos, mientras que en el escalón más bajo se ubicaran los grupos más vinculados a la clase obrera industrial

c) relativamente bajas dispersiones de ingresos al interior de cada grupo.

Cuadro 4.

Ingreso de la ocupación principal según grupos sociales seleccionados. Total aglomerados urbanos, 2003 y 2006

Grupos seleccionados	Monto de ingreso de la ocupación principal							
	Año 2003				Año 2006			
	Media	Mediana	Desvío Estándar	Coef. Variac.	Media	Mediana	Desvío Estándar	Coef. Variac.
Peq. prop. de comercio	421	280	518	123,0%	725	500	799	110,2%
Clase obrera «industrial»	728	600	561	77,1%	1.749	1.400	1.299	74,3%
Empleados adm. y comerc.	624	500	556	89,1%	1.101	950	843	76,6%
Total	576	450	555	96,4%	1.060	900	896	84,5%

n=5.250 (2003) y n=7.999 (2006)

Fuente: elaboración propia sobre microdatos EPH-INDEC 4to trimestre de 2003 y 2006 (<http://www.indec.gov.ar>).

Sin embargo, los resultados muestran lo siguiente. En primer lugar, los menores ingresos corresponden en ambos años a los pequeños propietarios. Los mayores ingresos, en cambio, tienden a corresponder a la clase obrera industrial. Y en un punto intermedio, se encuentran los empleados administrativos y comerciales. En el año 2003, las distancias entre los ingresos de este grupo y los de la clase obrera industrial son relativamente menores (los ingresos de la clase obrera industrial son un 16% mayores que los de los empleados administrativos). En cambio, en 2006 la distancia entre ambos se incrementa: los ingresos de los obreros industriales superan en un 58% a los de los empleados. No solamente eso,

Sobre el supuesto de “homogeneidad” en el análisis de la estructura social. Reflexiones a partir de un ejercicio empírico

Germán Rosati y Ricardo Donaire

sino que los diferentes grupos analizados presentan medidas de dispersión notoriamente dispares y elevadas según indica el coeficiente de variación en cada caso.

Por lo que, en contraste con los resultados esperados, se desprende que:

a) si bien existen diferencias entre los ingresos medios de las tres categorías, éstas no parecen resultar tan fuertes como para marcar una “heterogeneidad”; esto se aplica particularmente a la diferencia (no tan elevada como la que podría esperarse) entre empleados administrativos y clase obrera industrial,

b) no parece verificarse la correlación esperada entre el ordenamiento jerárquico que resulta de los grupos sociales y el ordenamiento que resulta de la jerarquía de ingresos: los obreros industriales presentan niveles de ingreso más elevados que las dos fracciones que se supone deberían encontrarse por encima de ella en términos sociales; es más, cabría argumentar que el ordenamiento resultante es exactamente el inverso del que podría esperarse asumiendo el supuesto criticado

c) tampoco la homogeneidad interna de los grupos parece sostenerse: en los tres los valores de dispersión son notoriamente elevados (más allá del hecho de que la relación entre estas dispersiones varía en los dos momentos considerados).

88

Algunas reflexiones

El ejercicio realizado nos permite plantear algunas dudas sobre la validez de lo que hemos denominado como criterio de homogeneidad.

En primer lugar, al abordar este problema a partir del análisis de una serie de indicadores simples (ingresos y nivel educativo) relativos a conjuntos agregados de población, observamos resultados “esperables” en los términos planteados por la concepción con la que aquí debatimos.

Sin embargo, los resultados cambian cuando optamos por una estrategia de aproximación focalizada en determinadas capas y fracciones: una fracción de la pequeña burguesía “tradicional” (pequeños propietarios de comercio), una capa de los empleados no manuales (trabajadores de “cuello blanco”) y una fracción de la clase obrera (núcleo de la clase obrera industrial). Los mismos indicadores analizados muestran que las hipótesis que podrían plantearse a priori (por ejemplo, que la clase obrera industrial debería mostrar menores ingresos y menores niveles educativos que la pequeña burguesía) no parecen verificarse. En efecto, por un lado, el ingreso medio más elevado corresponde justamente el de los sectores obreros industriales y el más bajo, el de una fracción de la pequeña burguesía; por otro, los niveles educativos de los pequeños propietarios del comercio no difieren sensiblemente respecto de los de la clase obrera industrial.

Ahora bien, ¿por qué los resultados son diferentes según la aproximación? ¿Cuál es la causa (o causas) por la que una comparación agregada arroja resultados “esperables” y una

comparación focalizada en ciertas fracciones y capas típicas de clase no funciona? Si el criterio fuera válido, ¿no deberían esperarse resultados convergentes? Desde nuestra perspectiva la causa de esta aparente contradicción reside en, justamente, el propio criterio que define a las clases como conjuntos de población con condiciones de vida similares a su interior (es decir, homogéneas) y diferenciadas entre sí (heterogéneas).

Asumiendo este “supuesto de homogeneidad” surgen de manera inmediata una serie de interrogantes: ¿qué aspectos definen la homogeneidad de un determinado grupo para constituirlo como clase social? ¿Qué indicadores seleccionar para la medición de dicha homogeneidad al interior de un grupo (y heterogeneidad entre grupos)? Para plantearlo de manera directa: las clases sociales deben constituir grupos homogéneos en su interior, ¿pero homogéneos respecto a qué?

Como señalamos anteriormente, en general, las mediaciones que hacen a las relaciones de los diferentes grupos con sus condiciones de vida no aparecen generalmente explicitadas. Y tampoco las relaciones entre las mismas y los indicadores seleccionados, las cuales permanecen indeterminadas o, a lo sumo, determinadas abstractamente bajo una forma empirista.

De todas formas, en principio, parece razonable que la determinación de los aspectos a partir de los cuales medir el grado de homogeneidad tienda a enfocarse en aquellos de carácter más bien general, es decir, comunes o compartidos en mayor o menor grado por todos los individuos, de manera tal de que la medición de dicho aspecto en cada individuo (más o menos homogéneo respecto al resto) nos pueda determinar su ubicación en la estructura social.

Tal vez de allí surja el consenso que parece existir en la selección como indicador de una dimensión tal como el monto de los ingresos. Puesto que se parte del supuesto de que tenderá a existir cierta uniformidad en los ingresos al interior de cada clase social, sería esperable que estos ingresos se ordenen según la jerarquía de las clases. Sin embargo, la elección del ingreso (más específicamente del monto del ingreso) como indicador del grado de homogeneidad, supone partir del dinero como equivalente general en una sociedad mercantil, y por ende, de una sociedad donde cada individuo se presenta como propietario de una mercancía (sea ésta la fuerza de trabajo o cualquier otra) y el monto de sus ingresos, como resultado de las transacciones entre dichas mercancías.

Algo similar puede decirse de otro de los indicadores más utilizados para medir la “homogeneidad” en las condiciones de vida de las clases sociales: el nivel de instrucción alcanzado en la educación formal. En momentos históricos diferentes, correspondientes a distintos grados de desarrollo de las relaciones sociales capitalistas, el acceso a determinados niveles educativos puede ser un claro indicador del “privilegio” de determinadas capas acomodadas de la pequeña burguesía para acceder a determinada formación intelectual. Pero, ¿qué sucede cuando se generaliza la educación masiva? ¿Cómo distinguir sólo a partir

Sobre el supuesto de “homogeneidad” en el análisis de la estructura social. Reflexiones a partir de un ejercicio empírico

Germán Rosati y Ricardo Donaire

de su nivel educativo entre quienes pertenecen al proletariado y quienes pertenecen a las capas más pobres de la pequeña burguesía?¹⁶

90

Existe en todas las aproximaciones que comparten este supuesto de homogeneidad un riesgo latente: que en la aproximación empírica se pierda de vista la diferencia cualitativa entre las distintas posiciones sociales y, por ende, los distintos intereses presentes tras, por ejemplo, similares niveles de instrucción formal o similares montos de ingresos. Parece difícil discutir que los grandes propietarios de capital tenderán a tener ingresos más elevados que los del resto de la sociedad; sin embargo, parece mucho menos evidente que el monto de los ingresos permita distinguir entre las diferentes clases sociales que en términos generales constituyen lo que comúnmente se denomina como “masa del pueblo” (o clásicamente como “masa trabajadora y explotada”). No pareciera existir razón para presuponer que un pequeño propietario tenga que tener necesariamente un ingreso mayor que un trabajador asalariado, y de hecho, no es poco común que las diferencias de productividad hagan que un trabajador asalariado de la gran industria tenga un ingreso superior al de un trabajador independiente. Este es el caso que observábamos al analizar al “núcleo” de la clase obrera industrial y a los pequeños propietarios comerciales.

Pero aún cuando ambos tuvieran ingresos similares (y por ende, de acuerdo a la perspectiva con la que discutimos, un alto grado de homogeneidad), cada uno se encuentra inmerso en relaciones sociales diferentes -uno como no propietario, el otro como propietario- respecto del vínculo central que estructura la sociedad de clases en el capitalismo: la propiedad sobre las propias condiciones materiales de existencia. Por ende, aún en el supuesto de que el monto del ingreso fuera similar, su diferente fuente está indicando posiciones e intereses distintos en la estructura social: el más evidente tal vez, que el primero no tiene una limitación objetiva que impida su oposición respecto de la propiedad privada como relación social, mientras que el segundo sí. De la misma manera, este trabajador asalariado de la gran industria puede encontrarse entre las capas más acomodadas de la clase obrera ¿su posición de clase sería entonces distinta de la de un trabajador asalariado pobre?

La homogeneidad en la posibilidad de acceso ya sea a determinado cúmulo de medios de vida (expresados en los ingresos) o ya sea a un medio de vida en particular que tradicionalmente expresaba un privilegio de clase (como es la educación), ¿pueden ser consideradas como indicadores de posiciones sociales similares? En un sentido más general, ¿cuáles son los criterios que rigen la selección de elementos para medir la homogeneidad de las clases?

16 Considérese que en Argentina, mientras que en 1960 sólo el 5,7% de la población mayor de 14 años había alcanzado el nivel secundario completo y sólo el 1,4% había completado el nivel superior, en 2001 ambas proporciones se elevan al 24,5% y 8,7% respectivamente (Iñigo, 2004). ¿El acceso al sistema educativo expresa la misma situación en cada uno de estos momentos históricos? ¿qué grupos sociales son los que acceden a estos niveles educativos en uno y otro momento? ¿y cuáles los que quedan excluidos?

Una solución razonable y adoptable desde el punto de vista con el que aquí discutimos podría ser la siguiente: todos los criterios serían válidos en tanto contribuyan a explicar un grado mayor de homogeneidad al interior de los diferentes grupos. Sin embargo, esto podría conllevar otra serie de problemas. Por un lado, la existencia de tantas clases como elementos de homogeneidad o heterogeneidad se asuman como pertinentes. Y quizás en esta cuestión radique una de las causas de ese cierto grado de indeterminación en el número de clases propuestas por algunos enfoques, problema del cual muchas veces se hace, en el mejor de los casos, una virtud, y en el peor, se reduce a un mero problema de técnica muestral. Por otro lado, las dificultades para definir los límites entre las clases y las diferencias posibles al interior de las mismas: en tanto siempre persistirá cierto grado de heterogeneidad ¿cuál es el mayor grado permitido? ¿cuál es el grado de heterogeneidad que hace que un determinado individuo pertenezca a una clase y otro individuo pertenezca a otra? Reformulado de otra manera ¿por qué no es pensable cierta heterogeneidad dentro de las clases? ¿por qué no es posible distinguir entre diferentes fracciones y capas al interior de una misma clase? Y si es posible hacer esta distinción ¿qué constituiría una diferencia de clase y cuál una de fracción o capa?

Nos preguntamos si el supuesto de la homogeneidad general no tiende a hacer rígido y poco flexible el análisis de la constitución interna de las clases. En cierto sentido, pareciera como si se asumiera que la flexibilidad y la riqueza del análisis dependiera más de la cantidad de categorías de clase introducidas que en la posibilidad de lograr distinguir empíricamente las diferencias cualitativas entre las clases. Desde este punto de partida, las diferencias sociales resultan diferencias de grado en los montos de ingresos o en los niveles de instrucción formal. Esto es, diferencias cuantitativas entre los montos que posee cada propietario, pero no diferencias cualitativas entre propietarios y no propietarios, diferencias sobre las cuales se erigen precisamente las relaciones capitalistas.

Por esta razón, no se trata de encontrar un nuevo agrupamiento para constatar su relación con determinadas condiciones de vida, sino de cuestionar esa forma abstracta e indeterminada de aproximarse a los fenómenos relativos a la estructura social.

La acumulación de categorías por sí misma resulta problemática en tanto se corre el riesgo de perder de vista las relaciones sociales centrales que estructuran una forma de cooperación específica e histórica entre los seres humanos para la producción de la vida social. En este sentido, nos preguntamos si la medición de la homogeneidad no debería referirse específicamente a las relaciones sociales de producción y apropiación históricamente determinadas, en tanto los grupos sociales pueden estar cada vez más polarizados según dichas relaciones, aún cuando persista cierto grado de heterogeneidad respecto de otras variables (por caso, la tendencia a una mayor polarización entre apropiadores y expropiados no se contradice con la heterogeneidad entre los expropiados impuesta por el diferente ritmo de desarrollo de la división social del trabajo en cada rama de la producción social).

Sobre el supuesto de “homogeneidad” en el análisis de la estructura social. Reflexiones a partir de un ejercicio empírico

Germán Rosati y Ricardo Donaire

92

El desarrollo del capitalismo supone la tendencia a la división de la sociedad en clases antagónicas. El “modo hostil” en que estas clases se oponen, y que se manifiesta tanto en “su modo de vivir, sus intereses y su cultura” (Marx, 1985),¹⁷ reside en las relaciones de explotación en que se sustenta la producción social. Esta actividad productiva no se reduce exclusivamente a la esfera de la producción en sentido estrecho, sino que incluye la distribución, la circulación y el consumo (Marx, 1974). El análisis de las condiciones de vida en forma aislada del conjunto de relaciones sociales que las determinan, circunscribe la mirada a un aspecto parcial de los fenómenos relativos al conjunto de las determinaciones que hacen a la explotación de la fuerza de trabajo en la esfera de la producción en sentido amplio.

17 Esto nos lleva a la reflexión sobre otro supuesto que aparece en las concepciones analizadas: la homogeneidad política-ideológica. Aunque nuestro ejercicio empírico no refiere a este aspecto específico, las preguntas planteadas anteriormente resultan también pertinentes en esta esfera del análisis y, en ese sentido valen las reflexiones previas. Pero se agrega además aquí la necesidad de reflexionar sobre si en estas aproximaciones metodológicas no se está presuponiendo cierto mecanicismo en la asociación entre ser social y conciencia ¿por qué la homogeneidad supuesta en las condiciones sociales y económicas generales debería reflejarse de manera inmediata en las condiciones políticas e ideológicas?

Volvemos aquí en parte al problema de las fracciones y capas de clase señalado anteriormente. Supongamos nuevamente la distinción entre las capas acomodadas y pobres de la clase trabajadora. En determinados contextos, las capas más acomodadas de la clase obrera pueden tener una actitud más conservadora, porque no quieren perder lo que tienen; en otras las más combativas, porque se encuentran en mejores condiciones que el resto para llevar adelante la lucha. De la misma manera, las capas más pobres, en tanto no tienen nada que perder, pueden ser las que estén más dispuestas a llevar adelante la lucha; sin embargo, esta misma situación puede hacerlas más cautelosas en tanto son las más expuestas a las posibles represalias. Por ende, resulta difícil deducir mecánicamente una determinada actitud, incluso una actitud homogénea de una clase respecto de una determinada situación. Este mecanicismo probablemente resulta del hecho de omitir el análisis de la experiencia de lucha de estas capas y fracciones de clase. Pueden existir momentos donde las acciones políticas de estas distintas capas coincidan y otras en que no, incluso pueden quedar enfrentadas, es decir, según el presupuesto que discutimos, con un mínimo de homogeneidad, ¿permitiría esta situación hablar de clases diferentes? ¿por qué?

Las relaciones sociales capitalistas ponen a los trabajadores asalariados en la posición de expropiados de sus condiciones de vida, y por ende, en una situación antagónica respecto a dichas relaciones sociales. Pero también los determina, a nivel individual, como aparentes propietarios de una mercancía (una mercancía particular, la fuerza de trabajo, pero mercancía al fin) en una sociedad de propietarios. Ambos aspectos son inherentes a las mismas relaciones capitalistas. Por eso, inmersos en dichas relaciones los trabajadores en una determinada coyuntura histórica pueden optar entre transformar el régimen existente o incorporarse al mismo en las mejores condiciones posibles. Incluso la clase obrera puede dividirse de hecho en diferentes proporciones entre ambas tendencias ¿por qué constituiría esta división una distinción entre clases?

En todo caso, la tendencia a una mayor homogeneidad al interior de estos grupos reside en esta tendencia a una mayor polarización en torno de estas relaciones de explotación. En este sentido, tanto las capas más acomodadas como las más pobres del proletariado se encuentran explotadas y esto las ubica en una posición antagónica respecto del capital, lo cual no contradice con el hecho de que ambas capas puedan tener diferentes niveles de ingresos (o un diferente acceso al sistema educativo o, incluso, un diferente nivel de calificación). De hecho, no necesariamente aquellas capas con peores condiciones de vida son necesariamente las más explotadas: piénsese por caso en la comparación entre un obrero asalariado calificado de la gran industria y un trabajador asalariado en ramas artesanales obsoletas de baja productividad ¿cuál de ambos es más explotado?

Por ende, si el objetivo del análisis de la estructura social no es la determinación de las clases cristalizadas en sistemas clasificatorios abstractos sino establecer una primera aproximación a las relaciones sociales materiales donde se asientan las disputas en torno del régimen social que ordena dichas relaciones, el “supuesto de homogeneidad en las condiciones de vida” plantea algunas limitaciones, en tanto:

- a) se tiende a diluir las diferencias cualitativas entre propietarios y no propietarios (en tanto en última instancia, parece presuponerse una sociedad donde las diferencias entre individuos se reducen a cuestiones de grado)
- b) se tiende a difuminar el límite entre las distintas clases, capas y fracciones de clase (en tanto permanece indeterminado el punto en que una diferencia cuantitativa se torna en diferencia cualitativa) y
- c) se tiende a naturalizar las relaciones sociales de propiedad (en tanto se centra la mirada en sólo una parcialidad de las relaciones sociales en movimiento).

En este sentido, consideramos que el problema de la “homogeneidad” quizás debería ser reformulado para lograr avanzar en la búsqueda de indicadores referidos, no a las condiciones de vida y de trabajo o a la posesión de determinadas condiciones de existencia, sino más bien a las relaciones de explotación y apropiación del trabajo ajeno, relaciones sobre las cuales precisamente se asienta la estructura de la sociedad que se pretende analizar.

En última instancia, en tanto la construcción de una alternativa superadora no se da en forma espontánea, la situación corriente es que los trabajadores luchen por participar en el régimen institucional en las mejores condiciones posibles, ¿esto los ubicaría en una situación de clase similar por ejemplo que la del resto de los pequeños propietarios? En el mejor de los casos, la medición de la homogeneidad de actitudes en estas situaciones tenderá a enfocarse sólo en aquellos aspectos que hacen a los intereses de la clase trabajadora en tanto atributo del capital. Por ende, estaremos corriendo el riesgo de ver sólo una parcialidad de la realidad, tendiendo a relegar u ocultar otro conjunto de intereses, los cuales, aunque no se manifiesten en forma abierta, existen potencialmente. En todo caso, el costo de esta parcialidad resulta en la naturalización de las relaciones sociales de propiedad. Y por ende, de las distinciones de clase, que precisamente es lo que intentamos investigar.

**Sobre el supuesto de “homogeneidad” en el análisis de la estructura social.
Reflexiones a partir de un ejercicio empírico**

Germán Rosati y Ricardo Donaire

Bibliografía citada

- Bendix, R.; Lipset, S. (1963). *Movilidad social en la sociedad industrial*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Germani, G. (1963). “Movilidad social en la Argentina.” Pp. 317-367 en *Movilidad social en la sociedad industrial*, de Bendix, R. y Lipset, S. Buenos Aires: EUDEBA.
- _____. (1987).: *Estructura social de la Argentina*. Buenos Aires: Solar-Hachette.
- INDEC. 2001. *Clasificador Nacional de Ocupaciones. Lineamientos conceptuales*, edición digital. Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos. Accedido el 5/08/2010 (http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/4/EPHcontinua_CNO2001_reducido_09.pdf).
- INDEC. (2010). *Clasificación de actividades económicas para encuestas sociodemográficas del MERCOSUR*. Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos. Accedido el 10/09/2010 (http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/4/EPHcontinua_CAES_Mercosur_09.pdf).
- Iñigo, L. (2004). “Extensión de la escolaridad promedio en la Argentina: ¿producción de atributos productivos de la fuerza de trabajo?” Presentado en el *Congreso Internacional de Sociología de la Educación*, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Jorrat, J. (2000). *Estratificación social y movilidad: un estudio del área metropolitana de Buenos Aires*. Tucumán: Universidad Nacional de Tucumán.
- Lavopa, A. (2007). “Heterogeneidad de la estructura productiva argentina: impacto en el mercado laboral durante el período 1991-2003”. *Documento de Trabajo N°9*, Centro de Estudios de Población, Empleo y Desarrollo, Buenos Aires. Accedido el 18/10/2011 (<http://www.econ.uba.ar/www/institutos/economia/Ceped/publicaciones/dts/DT%209%20-%20Lavopa.pdf>).
- Marx, K. (1985). “El 18 Brumario de Luis Bonaparte.” Pp. 135-225 en *Trabajo asalariado y capital*. De Marx, K. Barcelona: Planeta Agostini.
- _____. (1974). *Introducción a la crítica de la economía política*. Buenos Aires: Ediciones Polémica.
- Sautú, R.; Dalle, P.; Otero, M. P. y Rodríguez, S. (2007). *La construcción de un esquema de clases a partir de datos secundarios, Documento de Cátedra II.4*, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales, Carrera de Sociología, *mimeo*.
- Torrado, S. (2004). *La herencia del ajuste. Cambios en la sociedad y la familia*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- _____. (1994). *Estructura social de la Argentina*. Buenos Aires: Ediciones de la Flor.

Anexo 1.**Construcción del carácter de la ocupación (manual-no manual).**

Carácter general y específico de la ocupación		Calificación de la ocupación			
Cód.	Denominación	Profesional	Técnica	Operativa	No calificada
34 Del transporte 35 De las telecomunicaciones 36 Del almacenaje de insumos, mat. primas, mercaderías e instrumentos 47 De los servicios de vigilancia y seguridad civil 48 De los servicios policiales 49 De las FFAA, Gendarmería y Prefectura 58 De servicios sociales varios 53 De servicios gastronómicos 55 De servicios domésticos 56 De servicios de limpieza no domésticos 57 De servicios del cuidado y atención de las personas 60 De la producción agrícola 61 De la producción ganadera 62 De la producción forestal 63 De la producción apícola, avícola y otras especies menores 64 De la producción pesquera 65 De la caza 70 De la producción extractiva 71 De la producción de energía, agua y gas 72 De la construcción, obras de infraestructura, etc. 80 De la producción industrial y artesanal 82 De la reparación de bienes de consumo 90 De la instalación, mantenimiento de maq, eq y sist de prod de bienes 92 De la instalación y mantenimiento de maq, eq y sist de prest de servicios		No manual		Manual	
0 Funcionarios del poder ejecutivo 1 Funcionarios del poder legislativo 2 Funcionarios del poder judicial 3 Directivos de organismos, empresas e instituciones sociales 4 Directivos de pequeñas y microempresas 5 Directivos de medianas empresas producción de bienes y servicios 6 Directivos de grandes empresas producción de bienes y servicios 10 De la gestión administración, planificación y control de gestión 11 De la gestión jurídico-legal 20 De la gestión presupuestaria, contable y financiera 30 De la comercialización directa		No manual			

**Sobre el supuesto de “homogeneidad” en el análisis de la estructura social.
Reflexiones a partir de un ejercicio empírico**

Germán Rosati y Ricardo Donaire

96

- | | |
|----|--|
| 31 | Del corretaje comercial, venta domiciliaria, viajantes y promotores |
| 32 | De la comercialización indirecta |
| 33 | De la comercialización ambulante y callejera |
| 40 | De la salud y la sanidad |
| 41 | De la educación |
| 42 | De la investigación |
| 43 | De la asesoría y consultoría |
| 44 | De prevención de siniestros y at del medio ambiente y ecología |
| 45 | De la comunicación de masas |
| 46 | De los servicios comunitarios, sociales, políticos, gremiales y religiosos |
| 50 | Del arte |
| 51 | Del deporte |
| 52 | De servicios de recreación |
| 54 | De servicios de alojamiento y turismo |
| 81 | De la producción de software |
| 91 | Del desarrollo productivo |

Fuente: elaboración propia sobre Clasificador Nacional de Ocupaciones versión 2001.

Anexo 2.

Grupo social	Categoría ocupacional y calificación ocupacional	Rama de actividad *	Ocupación
Pequeños propietarios de comercios	Patrones de menos de 5 asalariados (todas las calificaciones)	Comercio al por mayor, en comisión y al por menor, excepto vehículos automotores y motocicletas (53)	Todas
	Trabajadores por cuenta propia (todas las calificaciones)		
Empleados de tareas administrativas y de comercialización	Asalariados (todas las calificaciones)	Todas	De la gestión administración, planificación y control de gestión De la gestión jurídico-legal De la gestión presupuestaria, contable y financiera De la comercialización directa Del corretaje comercial, venta domiciliaria, viajantes y promotores De la comercialización indirecta
Clase obrera "industrial"	Asalariados (de calificación operativa y no calificada)	Extracción de carbón y lignito; extracción de turba (10) Explotación de petróleo crudo y gas natural (11) Extracción de minerales de uranio y torio (12) Extracción de minerales metalíferos (13) Minas y canteras n.c.p. (14) Elaboración de productos de tabaco (16) Fabricación de coque; productos de la refinación de petróleo y combustible nuclear (23)	Del transporte De las telecomunicaciones De los servicios de vigilancia y seguridad civil De los servicios policiales De las FF.AA., Gendarmería y Prefectura Del almacenaje de insumos, materias primas, mercaderías e instrumentos De servicios gastronómicos De servicios domésticos De servicios de limpieza no domésticos De servicios del cuidado y atención de las personas De la producción agrícola De la producción ganadera De la producción forestal De la producción apícola, avícola y otras especies menores

* Entre paréntesis se especifica el código del Clasificador de Actividades Económicas para Encuestas Sociodemográficas (CAES-Mercosur) correspondiente para cada rama de actividad.

**Sobre el supuesto de “homogeneidad” en el análisis de la estructura social.
Reflexiones a partir de un ejercicio empírico**

Germán Rosati y Ricardo Donaire

98

<p>Clase obrera “industrial”</p>	<p>Asalariados (de calificación operativa y no calificada)</p>	<p>Fabricación de sustancias y productos químicos (24) Fabricación de metales comunes (27) Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática (30) Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones (32) Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques (34) Electricidad, gas, vapor y agua caliente (40) Captación, depuración y distribución de agua (41) Servicio de transporte por vía acuática (61) Servicio de transporte aéreo (62) Servicio de correo y telecomunicaciones (64)</p>	<p>De la producción pesquera De la caza De la producción extractiva De la producción de energía, agua y gas De la construcción, obras de infraestructura, y redes de distribución de energía, agua potable, gas, telefonía y petróleo De la producción industrial y artesanal De la reparación de bienes de consumo De la instalación, mantenimiento de maq, eq y sist de prod de bienes De la instalación y mantenimiento de maq, eq y sist de prest de servicios</p>
--------------------------------------	--	---	--

Fuente: Elaboración propia sobre Clasificador Nacional de Ocupaciones versión 2001.