



Ruth Sautu, Paula Boniolo,
Pablo Dalle y Rodolfo Elbert [Editores]

El análisis de clases sociales

Pensando la movilidad social,
la residencia, los lazos sociales,
la identidad y la agencia



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
IIGG | GINO
GERMANI
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES - UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES



CLACSO

EL ANÁLISIS DE CLASES SOCIALES

EL ANÁLISIS DE CLASES SOCIALES

PENSANDO LA MOVILIDAD SOCIAL, LA RESIDENCIA, LOS LAZOS SOCIALES, LA IDENTIDAD Y LA AGENCIA

Ruth Sautu
Paula Boniolo
Pablo Dalle
Rodolfo Elbert
[Editores]

Mercedes Krause
Diego Paredes
Bárbara Estévez Leston
Joaquín Carrascosa
Ma. Manuela Leiva
Florencia Morales
Bryam Herrera Jurado
Lautaro Lazarte

El análisis de clases sociales: pensando la movilidad social, la residencia, los lazos sociales, la identidad y la agencia / Ruth Sautu, Paula Boniolo, Pablo Dalle y Rodolfo Elbert; compilado por Ruth Sautu, Paula Boniolo, Pablo Dalle y Rodolfo Elbert. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Instituto de Investigaciones Gino Germani - UBA, 2020.
Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online
ISBN 978-950-29-1822-8

1. Clases Sociales. 2. Movilidad Social. 3. Metodología de la Investigación. I. Sautu, Ruth; Boniolo, Paula; Dalle, Pablo; Elbert, Rodolfo II. Sautu, Ruth; Boniolo, Paula; Dalle, Pablo; Elbert, Rodolfo, comp.

CDD 300.72

Otros descriptores asignados por la Biblioteca virtual de CLACSO:
Sociología / Estructura de clases / Desigualdad social / Métodos cuantitativos / Identidad / Zonas residenciales / Redes / Estratificación Social / Migrantes / Argentina

Esta publicación ha sido sometida al proceso de referato doble ciego.

EL ANÁLISIS DE CLASES SOCIALES

PENSANDO LA MOVILIDAD SOCIAL, LA RESIDENCIA, LOS LAZOS SOCIALES, LA IDENTIDAD Y LA AGENCIA

Ruth Sautu, Paula Boniolo, Pablo Dalle y Rodolfo Elbert
[Editores]



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
IIGG | GINO
GERMANI
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES - UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES



CLACSO



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
IIGG | GINO
GERMANI
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES - UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

Martín Unzué - Director

Carolina De Volder - Coordinadora del Centro de Documentación e Información

Rafael Blanco, Daniel Jones, Alejandro Kaufman, Paula Miguel, Susana Murillo, Luciano Nosetto,

Facundo Solanas, Melina Vazquez - Comité Editor

Sabrina González - Coordinación técnica

Leandro Dalle: Diseño de tapa

María José Dubois: Maquetación

Ángeles Krause: Correctora de texto

Instituto de Investigaciones Gino Germani

Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires

Pte. J.E. Uriburu 950, 6° piso | C1114AAB Ciudad de Buenos Aires | Argentina | www.iigg.sociales.uba.ar



CLACSO

Consejo Latinoamericano
de Ciencias Sociales

Conselho Latino-americano
de Ciências Sociais

CLACSO SECRETARÍA EJECUTIVA

Karina Batthyány - Secretaria Ejecutiva

Nicolás Arata - Director de Formación y Producción Editorial

EQUIPO EDITORIAL

María Fernanda Pampín - Directora Adjunta de Publicaciones

Lucas Sablich - Coordinador Editorial

María Leguizamón - Gestión Editorial


Nicolás Sticotti - Fondo Editorial

CLACSO

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - Conselho Latino-americano de Ciências Sociais

Estados Unidos 1168 | C1023AAB Ciudad de Buenos Aires | Argentina

Tel [54 11] 4304 9145 | Fax [54 11] 4305 0875 | clacso@clacsoinst.edu.ar | www.clacso.org

Patrocinado por la Agencia Sueca de Desarrollo Internacional 



LIBRERÍA LATINOAMERICANA Y CARIBEÑA DE CIENCIAS SOCIALES

CONOCIMIENTO ABIERTO, CONOCIMIENTO LIBRE

Los libros de CLACSO pueden descargarse libremente en formato digital o adquirirse en versión impresa desde cualquier lugar del mundo ingresando a www.clacso.org.ar/libreria-latinoamericana

ISBN 978-950-29-1822-8



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercialCompartirIgual 4.0 Internacional.

ÍNDICE

- 15** **CAPÍTULO 1**
Introducción. Análisis de clases sociales para estudiar la desigualdad:
la encuesta PI-Clases.
Ruth Sautu, Paula Boniolo, Pablo Dalle y Rodolfo Elbert

PRIMERA PARTE. Resultados de investigación

- 39** **CAPÍTULO 2**
Clases sociales en los cursos de vida.
Ruth Sautu
- 51** **CAPÍTULO 3**
La estructura de clase en el AMBA 2015/2016: Segmentos, fracciones
de clase, grupos profesionales y estamentos.
Ruth Sautu
- 91** **CAPÍTULO 4**
Movilidad social a través de tres generaciones: Huellas de distintas
corrientes migratorias.
Pablo Dalle

- 135 **CAPÍTULO 5**
El efecto de la residencia en la movilidad social intergeneracional.
Paula Boniolo
- 161 **CAPÍTULO 6**
Posición de clase objetiva y auto-identificación de clase.
Rodolfo Elbert
- 185 **CAPÍTULO 7**
Auto-interpretaciones de las trayectorias de vida: Proyectos y agencia.
Mercedes Krause
- 215 **CAPÍTULO 8**
Lazos sociales: Una mirada desde el análisis de clases sociales.
Diego Paredes, Joaquín Carrascosa y Lautaro Lazarte
- 253 **CAPÍTULO 9**
Mecanismos de acceso al empleo al comienzo de la trayectoria
laboral: Desigualdades de clase, territoriales y educativas.
Joaquín Carrascosa y Bárbara Estévez Leston

SEGUNDAPARTE. Metodología

- 287 **CAPÍTULO 10**
Una reflexión metodológica sobre la organización del trabajo
de campo y la interacción encuestado-encuestador.
Ma. Manuela Leiva y Florencia S. Morales

- 307** **CAPÍTULO 11**
El proceso de codificación de ocupaciones como primer paso en la construcción de posiciones de clase social.
Joaquín Carrascosa, Lautaro Lazarte, Ma. Manuela Leiva
y Florencia S. Morales
- 327** **CAPÍTULO 12**
Una escala para ordenar ocupaciones.
Ruth Sautu
- 343** **CAPÍTULO 13**
Las zonas de socialización territorial y el análisis de clase: La construcción de variables complejas.
Paula Boniolo y Bárbara Estévez Leston
- 361** **CAPÍTULO 14**
La construcción de la variable compleja origen migratorio familiar.
Pablo Dalle y Bryam Herrera Jurado
- 377** **CAPÍTULO 15**
¿Cómo medir la identidad de clase? Una evaluación de dos formas de preguntar sobre pertenencia de clase en un estudio por encuesta.
Rodolfo Elbert, Ma. Manuela Leiva y Florencia S. Morales

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad de Buenos por su apoyo a través del subsidio UBACYT 20020130100372BA: “Un análisis microsocioal de la agencia en sectores de clase media y popular. Procesos de reproducción y cambio de las clases sociales en la Argentina contemporánea”. Directora Ruth Sautu, Co-directora Paula Boniolo.

Al FONCYT por los subsidios: PICT 2012-1599 “Reproducción y movilidad en Argentina (1992-2012). Cambios estructurales, oportunidades del entorno y capacidad de agencia” y 2016-2305 “Trayectoria de vida en el entramado de la reproducción y cambio de las clases sociales”. Directora Ruth Sautu, Investigadores/as del Grupo Responsable: Paula Boniolo, Pablo Dalle, Rodolfo Elbert y Mercedes Krause.

Al Instituto de Investigaciones Gino Germani por su permanente apoyo a todos los miembros del equipo de investigación del Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales (PI-Clases).

A CLACSO/Instituto de Investigaciones Gino Germani en cuya colección se publica este libro. A dos evaluadores anónimos por sus valiosos comentarios.

A Raul Jorrat quien nos proporcionó su valiosa experiencia y los Puntos Muestra para la construcción de la muestra aleatoria de esta investigación.

A Patricio Solís, quien nos brindó el cuestionario de la Encuesta sobre Desigualdad y Movilidad Social en la Ciudad de México relevada en 2009 bajo su dirección en El Colegio de México.

A Carolina Najmias por su contribución al proyecto a través de la redacción del Manual de códigos de la encuesta y la construcción de la base de datos.

A Manuela Leiva, coordinadora del trabajo de campo y al equipo de encuestadores, y a Joaquín Carrascosa y Lautaro Lazarte quienes coordinaron la codificación de las preguntas de la encuesta.

A nuestras familias.

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

ANÁLISIS DE CLASES SOCIALES PARA ESTUDIAR LA DESIGUALDAD: LA ENCUESTA PI-CLASES

Ruth Sautu, Paula Boniolo, Pablo Dalle y Rodolfo Elbert

El desarrollo económico-tecnológico de Argentina se ha caracterizado por tener lugar durante ciclos cortos de crecimiento y recesión. A veces estos ciclos han sido tan turbulentos como la historia política, social e institucional. Comprender el pasado ayuda a intuir el futuro, porque conocer la historia sirve para conocer los derroteros de la sociedad y su población. Esta perspectiva está presente en los estudios incluidos en esta publicación, que forma parte de un proyecto de investigación cuyo propósito es analizar los procesos macrosociales entrelazados en las trayectorias de vida de personas de 25 a 65 años de edad residentes en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) en 2015/2016. El proyecto contribuirá a comprender los intrincados caminos en los cuales la gente construye su historia personal y familiar y su aporte a la construcción colectiva de la historia del país.

El proyecto del cual este libro es su primera publicación tiene como objetivo analizar la conformación de la estructura de clase en el contexto de los cambios poblacionales, sociales, económicos y políticos del AMBA, así como los procesos de movilidad social inter e intra-generacional, el papel de la agencia humana en dichos procesos y la identidad de clase. Familia, educación, territorio y redes de lazos sociales constituyen los pilares que sostienen el análisis de las clases sociales. La comprensión de estos múltiples procesos imbricados

entre sí posibilita el entendimiento de la dirección y los significados del cambio social que experimentó Argentina en las últimas décadas, el tipo de oportunidades ocupacionales que se abrieron y cerraron y en qué medida el acceso a ellas se volvió más abierto e igualitario o, por el contrario, más cerrado y condicionado con mayor fuerza por el origen de clase.

Para lograr dichos objetivos se llevó a cabo una encuesta aleatoria de 1065 casos, la cual incluyó un registro completo de las trayectorias ocupacionales, educativas y residenciales de las personas entrevistadas, además de datos sobre su grupo familiar, constitución del hogar e hijos, incluyendo expectativas respecto de su hijo/hija mayor, la red de sus relaciones sociales, antecedentes de padres y abuelos y preguntas abiertas y cerradas para estudiar identidad de clase y agencia.

La búsqueda de respuestas para comprender esos múltiples procesos ha sido justamente el origen del equipo de investigación formado en el año 2001 en el Instituto de Investigaciones Gino Germani por docentes y alumnos de la cátedra de Metodología de la Investigación Social de la carrera de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Su principal objetivo fue integrar las actividades de investigación y docencia alrededor de una temática común: las clases sociales. Esto significó plantearse proyectos de investigación que simultáneamente sirvieran de insumo en la enseñanza de métodos y técnicas de investigación social. De esta manera, los dos elementos aglutinadores del equipo de investigación fueron su interés por estudiar la temática de las clases sociales y el deseo de perfeccionar sus conocimientos metodológicos y su capacidad de transmitirlos desde la cátedra.

El apoyo de la Universidad de Buenos Aires, del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y de la Agencia Nacional de Promoción Científica Tecnológica (ANPCyT) permitieron conformar y consolidar el equipo del Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales (PI-Clases), dirigido por Ruth Sautu, Paula Boniolo, Pablo Dalle y Rodolfo Elbert, en primer lugar, otorgando becas de maestría y doctorado a los miembros jóvenes del equipo y, en segundo lugar, financiando sus proyectos de investigación y aportando todos los recursos institucionales y financieros para la realización de las actividades docentes y de investigación. Los resultados consisten en un conjunto amplio de publicaciones en libros y revistas, la participación en congresos nacionales e internacionales, intercambios institucionalizados con grupos de investigación internacionales y nacionales y estancias en universidades del exterior. Todos los miembros sénior del equipo han concluido sus maestrías y la absoluta mayoría,

sus doctorados; todos los miembros junior se encuentran cursando sus posgrados.

Los contenidos temáticos y las perspectivas teórico-metodológicas son responsabilidad de los investigadores responsables de cada proyecto específico de investigación. Desde el inicio del equipo, todos sus miembros han construido los principios básicos a los cuales adhieren. Primero, llevar a cabo una revisión exhaustiva de la bibliografía en la elaboración del marco teórico. Segundo, discutir de manera permanente los sustentos epistemológicos y metodológicos del diseño y realización de la investigación. Tercero, trabajar colaborativamente, compartir recursos e información y reclutar y entrenar nuevos miembros para el equipo de investigación y la cátedra de Metodología. Por último, hacer de la crítica teórica y metodológica los instrumentos claves en la consolidación del equipo.

La realización de la encuesta aleatoria cuyos primeros resultados se presentan en este libro es justamente parte de la estrategia de consolidación del equipo de investigación y docencia PI-Clases. Dada la magnitud del proyecto que cubre múltiples temas vinculados a las clases sociales, se ha programado una serie de publicaciones colectivas e individuales, en las cuales se analizan los datos de la encuesta.

El presente libro comprende dos partes. En la primera se analizan los temas centrales incorporados en la encuesta, precedidos por un capítulo donde se discute el enfoque teórico de cursos de vida que da unidad a todo el proyecto, ya que el sustento epistemológico del método biográfico permite articular teórica y metodológicamente las trayectorias de vida en su contexto histórico-estructural. El método biográfico, en su perspectiva cuantitativa de cursos de vida y cualitativa de historias y narrativas, es así un paraguas que brinda el enfoque teórico general de todo el proyecto; las orientaciones y los comportamientos micro-sociales se hallan insertos en el entramado de relaciones sociales que conforman los procesos macro-sociales, en los cuales organizaciones, entidades y grupos constituyen intermediarios en la articulación macrosocial-histórica y el curso de la vida de los actores sociales. La conformación de las clases sociales y la movilidad social son procesos de largo plazo, localizados territorialmente, en los cuales se generan y consolidan oportunidades y constreñimientos y se constituyen lazos sociales. Es en este proceso de largo plazo que se construyen identidades y se expresa la capacidad de agencia humana. Estas ideas permean cada uno de los capítulos de la primera parte, los cuales incluyen la discusión teórica sustantiva y analizan los datos de la encuesta que les permiten responder a sus propios objetivos de investigación (ver capítulo 2 de Sautu).

En la segunda parte se describen los procedimientos metodológicos utilizados en la construcción de la encuesta, la codificación y construcción de la matriz de datos. Como estrategia de presentación, los miembros del proyecto decidieron describir en detalle los procedimientos metodológicos; en primer lugar, porque son comunes a todos los capítulos de contenido y, en segundo lugar, porque se deseaba transmitir cómo se había llevado a cabo la investigación.

La primera parte comprende los siguientes ocho capítulos:

Las clases sociales están presentes a lo largo de los intrincados caminos en los cuales tiempo, espacio, familia y lazos sociales se entrecruzan en las trayectorias de vida de los actores sociales. Este constituye el núcleo articulador teórico de los distintos capítulos que comprenden el proyecto. La perspectiva teórica es, por lo tanto, la de cursos de vida, en la cual el proceso macro-social-histórico está presente en las trayectorias residenciales, educacionales y ocupacionales de los actores sociales (Sautu, capítulo 2).

La reconstrucción y análisis de la estructura de clase del AMBA 2015/2016 ofrece información básica para la interpretación de los otros estudios. En el capítulo se describe la composición de las clases sociales y se definen los criterios para definir las fronteras de clase. La ocupación principal de la persona encuestada ha sido utilizada como el indicador para la construcción de fracciones de clase. La escala utilizada es una versión autóctona desarrollada por la autora en los últimos sesenta años a partir de la clasificación de Germani en Estructura Social de la Argentina (1987 [1955]). En conjunto, el capítulo representa un esfuerzo por integrar la estructura y la composición de las fracciones de clase a la estructura económica y al contexto histórico reciente de la Argentina (Sautu, capítulo 3).

La comparación de los procesos de movilidad/inmovilidad social en tres generaciones constituye una fotografía seriada de largo plazo. El capítulo analiza las pautas de movilidad social intergeneracional (abuelos, padres e hijos) en el AMBA en 1961 y 2015/2016 según el lugar de nacimiento de los encuestados/as y su origen migratorio familiar. Esta variable permite identificar a los grupos poblacionales en relación a las principales corrientes migratorias a la metrópoli (europea, interna y regional): familias con tres o más generaciones nacidas en el AMBA de origen europeo, familias con origen migratorio europeo que arribaron al país en el siglo XX, familias con origen migratorio interno con varias generaciones de argentinos y familias con origen migratorio en países de América Latina. En la reconstrucción de las clases sociales se utiliza un sistema clasificatorio, en el cual parte de la escala ocupacional que Germani (1963) construyó para su investi-

gación sobre estratificación y movilidad social reagrupándola en cuatro clases sociales según los criterios de Germani (1987 [1955]). Esta clasificación es similar al esquema de clases utilizado en la escuela norteamericana de estratificación social (Dalle, capítulo 4).

El análisis del capítulo 5 busca comprender cómo el entorno residencial o los espacios en los que los individuos transitan su primera infancia influyen en las pautas de movilidad social intergeneracional y en qué medida las trayectorias socio-residenciales contribuyen al ascenso social. Además de los datos de la encuesta, se analizan bases censales que permiten conocer los niveles de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), índice que permite categorizar a las comunas y departamentos en los cuales transcurre la vida de la gente. Esto permite elaborar una tipología de trayectorias socio-residenciales que luego serán utilizadas en subsecuentes análisis con modelos estadísticos multivariados (Boniole, capítulo 5).

La investigación sobre la relación entre la posición objetiva y la auto-identificación de clase ubica a la persona (el self) como protagonista clave en los procesos de reproducción y cambio social y cultural de las clases sociales. En el marco de la teoría marxista es pertinente establecer si existen diferencias en las etiquetas que se utilizan para auto-ubicarse según diferentes segmentos o fracciones de clase y de qué manera la posición de clase objetiva y las experiencias biográficas asociadas a la clase tienen un efecto decisivo en la identidad de clase. En el análisis pormenorizado de la estructura de clase se utilizan las categorías ocupacionales y criterios de conformación de las clases sociales desarrolladas por Wright (1997) (Elbert, capítulo 6).

El estudio de cómo se expresa la agencia humana al interpretar las trayectorias laborales y de vida —propias, de otros significativos y en general— y las expectativas a futuro brinda una imagen subjetiva de las personas sobre sí mismas y de sus opiniones acerca de las causas del propio éxito y del de los demás. Se muestran, además, a sí mismos cuando especulan acerca de la finalidad que le darían si recibieran una gran suma de dinero. En definitiva, el análisis del capítulo 7 propone indagar hasta qué punto los encuestados/as creen que son o fueron capaces de incidir sobre su propio destino, elegir y accionar sobre su curso de vida y el de sus hijos e hijas y explorar cómo el desarrollo y la percepción de esta capacidad varía según la clase social de pertenencia, el género, la edad y el tipo de hogar (Krause, capítulo 7).

El estudio de los lazos sociales de las distintas clases y estratos de clase permite identificar su papel en el acceso a recursos y su impronta en los cursos de vida. El eje del análisis del capítulo 8 está puesto en el grado de estructuración de los lazos sociales —fuertes y débiles—

los cuales fueron medidos a través del generador de posiciones. Dicho instrumento permite captar la existencia y la fuerza e intensidad de las relaciones de los individuos con personas que se insertan en una serie de ocupaciones tipificadas. El análisis se centra en la indagatoria sobre el grado de contacto de las clases/estrato de clase con cada una de las ocupaciones y las chances de la clase de servicio frente al resto de las clases de tener contactos con cada ocupación. Asimismo, se busca estudiar los patrones de contacto según género y, por último, entre personas que pertenecen a la clase de servicios, comparando la situación de los que presentan una posición inter-generacionalmente estable en dicha clase social con los que han ascendido inter-generacionalmente (Paredes, Carrascosa, Lazarte, capítulo 8).

El análisis de los mecanismos de acceso al empleo al comienzo de las trayectorias laborales tiene en cuenta, además del origen familiar, los entornos residenciales y las instituciones educativas que moldean dichos accesos. Asimismo, es crucial tener en cuenta la inserción en redes de lazos sociales —fuertes y débiles— que se encuentran estructurados según la posición de clase social, ya que algunos de ellos son heredados o se desarrollan en entornos en los que se reproducen los estilos de vida familiar. Se tiene en cuenta, también, la formación de los lazos generados en los entornos donde se producen las socializaciones individuales o secundarias —ya sea en el barrio, en clubes, instituciones educativas, etc.—, los cuales moldean la cantidad y calidad de los lazos sociales (Carrascosa, Estévez Leston, capítulo 9).

La segunda parte del libro comprende seis capítulos que desarrollan minuciosamente los procedimientos metodológicos utilizados en la realización de la investigación. Incluye, a su vez, una descripción pormenorizada de la manera en que se construyeron algunas de las variables complejas que se utilizaron en los capítulos de contenido del libro. El capítulo 12 describe la construcción de la escala ocupacional autóctona, ya que existen publicaciones de miembros del proyecto sobre la construcción de una escala que adapta el modelo CASMIN a datos de encuesta en Argentina y sobre la teoría marxista y la categorización de clases sociales de Wright.

La segunda parte comprende los siguientes seis capítulos:

La presentación de la experiencia del trabajo de campo consta de dos partes. En la primera, se describe la organización y coordinación dirigidas a la recolección y construcción de los datos de la encuesta. En la segunda, sobre la base de ocho puntos muestra previamente seleccionados, se analizaron notas de campo utilizando el software Atlas.Ti. Esto permitió evaluar la confiabilidad de los datos obtenidos y

reflexionar acerca de la experiencia de campo y las dificultades que debieron ser resueltas a lo largo del mismo (Leiva, Morales, capítulo 10).

El Clasificador Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO—08) fue utilizado para codificar tanto las ocupaciones del encuestado/a y las de su trayectoria ocupacional como las de su padre-madre, abuelo-abuela y otros miembros del hogar. Previamente se discuten los fundamentos del CIUO—08 y se detallan los procedimientos usados en la construcción de este sistema clasificatorio. La codificación de las ocupaciones se llevó a cabo en dos etapas: una manual y la otra usando un software. Se presentan, además, los resultados del análisis temático de las inquietudes surgidas durante la codificación de ocupaciones (Carrascosa, Lazarte, Leiva, Morales, capítulo 11).

El sustento teórico de una escala ocupacional autóctona es el control del poder que define la capacidad de apropiarse del excedente económico que denota el desempeño de una ocupación. La probabilidad de ejercicio de dicho poder proviene de: el control de recursos materiales e inmateriales y monopolio de privilegios, los conocimientos y expertise, el ejercicio de autoridad y el acceso y disposición de fuentes de información. El sistema de categorías de la escala se aplicó a los códigos ocupacionales CIUO—08 registrados en la encuesta (Sautu, capítulo 12).

Las clases sociales y los territorios se moldean mutuamente, ya que la formación de las clases y su reproducción tienen lugar en espacios donde se localizan las residencias y se desarrollan estilos de vida. Más aún, capitales, recursos y oportunidades no están igualmente distribuidos en el territorio, en el cual se generan oportunidades y limitaciones que afectan las trayectorias de vida y, en consecuencia, la clase social. El territorio obliga a repensar las relaciones sociales que (re)producen la desigualdad, mediando los efectos de las clases sociales y las ocupaciones. Las estadísticas censales permiten trabajar la variable territorial mostrando su distribución, concentración y organización a lo largo del territorio nacional. Es más, es posible disponer de mapas que muestran la distribución de hogares con NBI a lo largo del territorio nacional, permitiéndonos así caracterizar cada una de las zonas territoriales. La visualización en mapas de estos indicadores permite repensar la forma en la que categorizamos a los territorios nacionales, alejándonos de una categorización regional, para desarrollar una categorización más significativa. La unidad de análisis en que se mide esta variable compleja es cada partido del AMBA y cada provincia del país (Boniole, Estévez Leston, capítulo 13).

Las variables complejas permiten caracterizar situaciones en las cuales confluye una multiplicidad de dimensiones. Tal es el caso de

la variable origen migratorio familiar, la cual permite categorizar a las familias de origen de los encuestados/as. En la construcción de la variable, que se realiza a partir de la matriz de datos, se combinan los siguientes indicadores: origen en el AMBA o migratorio interno o externo de los encuestados/as, sus padres y sus abuelos. Los períodos en los cuales tienen lugar los movimientos migratorios reproducen las principales corrientes migratorias de la Argentina. Esta variable es utilizada en el análisis de los procesos de movilidad social a través de tres generaciones para indagar si tiene un efecto neto en las probabilidades de movilidad social ascendente en relación con otros factores, como son la clase social de origen —de padres y abuelos—, el nivel educativo del encuestado/a y el período de llegada al AMBA (Dalle, Herrera Jurado, capítulo 14).

La medición de la identidad de clase implica ciertos desafíos metodológicos. En el capítulo 15 se comparan los resultados de dos preguntas: una categórica que brindó a los encuestados/as categorías preestablecidas para que definan su autopercepción de clase y otra que brindó un escalómetro de 1 a 5 para que se auto-ubiquen. El análisis muestra la consistencia entre ambos indicadores y explora los resultados para distintos sub-grupos de la población (Elbert, Leiva, Morales, capítulo 15).

ANÁLISIS DE CLASE

El PI-Clases del Instituto de Investigaciones Gino Germani tiene como propósito articular estudios en los cuales la clase social es un factor explicativo central de desigualdad en las condiciones materiales de existencia, la transmisión intergeneracional de oportunidades, las experiencias vividas y las dinámicas de acción colectiva. El punto de partida de este Programa de investigación es la perspectiva estructural de la sociedad en la cual la estructura de clase tiene un rol explicativo del orden social. El análisis de clase se distingue de otras perspectivas porque permite identificar los mecanismos sociales causales que producen y reproducen la desigualdad social.

Desde nuestra perspectiva, las clases sociales constituyen el eje central de la organización y funcionamiento de las relaciones sociales de las sociedades contemporáneas debido a que en el capitalismo la diferenciación social de las personas emerge según su localización en la estructura económica. Las clases sociales dan cuenta de colectivos poblacionales que se diferencian entre sí sobre la base del control o exclusión de recursos económicos (propiedad de capital, autoridad y calificación). Las mismas brindan oportunidades desiguales de exis-

tencia a sus miembros y conforman un campo de opciones y limitaciones que condicionan las orientaciones psicosociales y la acción colectiva. De esta manera, las clases sociales constituyen una plataforma estructural sobre la que se cimientan experiencias comunes, formas de sociabilidad, estilos de vida y dinámicas de acción colectiva (Germani, 1987; Wright, 1997, 2015; Hout, 2008; Goldthorpe, 2012).

Partiendo de esta perspectiva teórica, nuestro programa de investigación ha desarrollado varios estudios sobre las características de la estructura de clase en Argentina, y sus patrones de reproducción y cambio en el siglo XX (Sautu, 2011, 2016), las pautas de movilidad social intergeneracional en relación a los modelos de desarrollo económico y las principales corrientes migratorias (Dalle, 2016), la importancia de la desigualdad territorial en la conformación de las clases sociales (Boniolo, 2013) y la articulación entre estructura de clases, informalidad y movimiento obrero (Elbert, 2020), entre otros que se detallan en los capítulos del libro.

Ahora bien, privilegiar un análisis de clase no niega el papel que ejercen otros condicionantes sociales, como el género y el origen étnico, para explicar el lugar que las personas ocupan objetivamente en la estructura social. En este programa sostenemos que la discriminación en base a rasgos adscriptos constituye una fuente sustancial de desigualdad social en las sociedades contemporáneas, pero no reemplaza, sino más bien complementa el análisis de clase. El presente libro busca avanzar en esta agenda de investigación analizando cómo las clases sociales se articulan con otros ejes de estratificación social tales como el origen migratorio familiar, el entorno residencial, el clivaje formal-informal del mercado de trabajo y el acceso al capital social, así como en sus consecuencias en las oportunidades de movilidad social, en la construcción de la identidad de clase y la capacidad de agencia humana.

Para abordar estas múltiples dimensiones de las clases sociales el programa incluye una pluralidad de enfoques teóricos y metodológicos de investigación. El libro reúne una serie de estudios basados en el análisis de la encuesta PI-Clases (2016): “Encuesta: Reproducción y movilidad social en trayectorias familiares y cursos de vida”, relevada por el equipo entre 2015 y 2016. Dicha encuesta fue realizada en el marco del proyecto PICT 2012-1599 “Reproducción y movilidad social en Argentina (1992-2012): Cambios estructurales, oportunidades del entorno y capacidad de agencia”, financiado por FONCYT, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, UBA. Asimismo, la siguiente etapa de análisis de datos se desarrolló con el financiamiento PICT 2016-2305 “Trayectorias de vida en el entramado

de la reproducción y cambio de las clases sociales”. La directora de ambos proyectos es Ruth Sautu y el grupo responsable está conformado por Paula Boniolo, Pablo Dalle, Rodolfo Elbert y Mercedes Krause. El equipo de investigación cuenta también con la participación de Carolina Najmías, Diego Paredes, Joaquín Carrascosa, Bárbara Estévez Leston, Manuela Leiva, Florencia Morales, Bryam Herrera Jurado y Lautaro Lazarte.

DISEÑO Y TIPO DE ENCUESTA

La realización de un estudio sobre la articulación de factores vinculados con los cambios en el tiempo de la estructura de de clases, la importancia del entorno social inmediato y la capacidad de agencia de las personas en procesos de reproducción y movilidad social intergeneracional nos enfrentó a un gran desafío: cómo implementar una encuesta que contenga especificidad para abordar todas estas dimensiones y, a la vez, una cobertura geográfica alcanzable para nuestro grupo de investigación. De acuerdo con nuestras posibilidades logísticas, diseñamos un estudio en el área geográfica que el INDEC denomina Aglomerado Gran Buenos Aires (INDEC, 2003) e incluye a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y 24 partidos del conurbano bonaerense ¹. En este libro la denominaremos Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) para continuar con la tradicional denominación utilizada en los estudios de estratificación social. El estudio de dicho aglomerado tiene la potencialidad de abordar en gran medida la heterogeneidad de la sociedad argentina, debido a que constituye una unidad económica y geográfica que condensa una amplia diversidad de inserciones de clase social; esta diversidad no se podría captar en un estudio aislado de la CABA o del conurbano bonaerense dada la distribución geográfica de la población según clase social de pertenencia.

En relación a estudios previos sobre análisis de clases y estratificación social en Argentina, una de las principales contribuciones de este estudio radica en que, al considerar un área geográfica más restringida, permite abordar con mayor detalle la influencia del origen migratorio familiar en la movilidad social, el efecto del lugar de

1 El Aglomerado urbano comprende a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y 24 partidos del conurbano bonaerense: 1: Almirante Brown, 2: Avellaneda, 3: Berazategui, 4: Esteban Echeverría, 5: Ezeiza, 6: Florencio Varela, 7: General San Martín, 8: Hurlingham, 9: Ituzaingó, 10: José C. Paz, 11: La Matanza, 12: Lanús, 13: Lomas de Zamora, 14: Malvinas Argentinas, 15: Merlo, 16: Moreno, 17: Morón, 18: Quilmes, 19: San Fernando, 20: San Isidro, 21: San Miguel, 22: Tigre, 23: Tres de Febrero, 24: Vicente López.

residencia en la estratificación, la construcción de la identidad de clase, el acceso al capital social y la agencia. En un contexto social más acotado geográficamente es más factible reconstruir la evolución de las condiciones sociales e históricas que dan marco a los procesos captados por la encuesta.

La encuesta reconstruye los eventos significativos de la biografía familiar y personal de los encuestados/as. Una característica central del diseño de la encuesta es la intersección entre la trayectoria de vida y el contexto socio-histórico, interrelación que es captada a partir de la edad en la cual tienen lugar eventos cruciales en la vida de las personas (migraciones, salida del sistema de educación formal, nacimiento del primer hijo, entrada al mercado de trabajo, ingreso a la ocupación actual, cambios ocupacionales en la trayectoria, etc.). De ese modo, la encuesta brinda la posibilidad de estudiar los efectos de factores adscritos de tipo socio-cultural y a la capacidad de agencia en el proceso de estratificación social y cómo inciden en ello los cambios históricos de tipo estructural. Entre estos cambios se destacan el grado de ampliación del sistema educativo, la expansión o contracción de políticas de bienestar social, las transformaciones en la estructura ocupacional y las regulaciones del mercado de trabajo.

Como parte de los indicadores vinculados al origen social, la encuesta reconstruye la genealogía familiar a través de la recolección de datos socio-demográficos de dos generaciones anteriores al encuestado/a —padre/madre y abuelos/as de ambas ramas familiares— que, según las edades y período de llegada al AMBA en el caso de las familias migrantes, permiten ubicar a las trayectorias familiares de clase en el contexto socio-histórico en el que transcurrieron.

La elaboración del cuestionario por parte del grupo llevó varios meses. Se utilizaron como insumos encuestas previas centradas en el análisis de clase y procesos de estratificación social:

- La encuesta “Estratificación y movilidad social en el Gran Buenos Aires” dirigida por Gino Germani relevada en 1961 (Germani, 1961).
- La encuesta sobre cursos de vida de la ciudad de México dirigida por Patricio Solís (El Colegio de México), relevada en 2011 (Solís, 2017).
- La encuesta “Class Structure and Consciousness” dirigida por Michael Hout, Erik Olin Wright y Martín Sánchez-Jankowski relevada en 1992 (Wright, 1997).
- La encuesta “Estratificación y movilidad social en Argentina” (total país) relevada en 2007 bajo la dirección de Raúl Jorrat y Ruth Sautu (Jorrat, 2016).

- La encuesta sobre estilos de vida y opiniones en clases medias dirigida por Ruth Sautu y aplicada en 1995 (Sautu, 2000).

En relación a indicadores básicos de medición de aspectos objetivos y subjetivos de las clases sociales, el equipo decidió mantener, siempre que fuera posible, el formato de preguntas de encuestas previas para poder potenciar la comparabilidad del estudio. Asimismo, el grupo de investigación desarrolló preguntas sobre agencia e interpretaciones de los encuestados/as sobre su trayectoria ocupacional y los valores y actitudes que favorecen la movilidad social ascendente. Para probar estas preguntas y la validez del diseño del cuestionario se realizó un pre-test de 60 encuestas. Este relevamiento inicial permitió sistematizar mejor la versión definitiva del cuestionario, ajustando los pases de preguntas y parafraseando aquellas que mostraron algún sesgo o generaban algún problema de interpretación en los/as encuestados/as.

El cuestionario tuvo el objetivo de estudiar las clases sociales y la movilidad social en tres generaciones y su principal novedad es que releva las trayectorias ocupacionales, residenciales y educativas completas del encuestado/a.

El cuestionario incluye secciones de preguntas detalladas sobre:

- La inserción ocupacional del encuestado/a al momento de la encuesta, incluyendo el nivel de autonomía que tiene en su lugar de trabajo, la calidad y estabilidad del empleo, la condición de autoridad y el nivel de calificación de las tareas realizadas. Estas preguntas permiten captar la posición de clase presente de los/as encuestados/as.
- Características socio-demográficas del hogar (sexo, edad, estado civil, cantidad de hijos, nivel educativo, lugar de nacimiento y condición de actividad).
- La trayectoria ocupacional del encuestado/a desde su primera ocupación a la actual.
- La trayectoria educativa del encuestado/a, especificando títulos obtenidos e instituciones.
- La trayectoria residencial del encuestado/a, relevando la ubicación de la vivienda en distintos niveles de agregación (Provincia, localidad y barrio).
- La ocupación principal y el nivel educativo del padre y de la madre del encuestado/a, que permiten reconstruir la posición de clase del hogar de origen.
- La ocupación principal y el nivel educativo de los abuelos y abuelas del encuestado/a, que permite reconstruir cambios y permanencias de clase en tres generaciones de las familias.

- El lugar de nacimiento de abuelos/as, padres/madres y del encuestado/a y año de llegada a Argentina (en caso de familias con origen migratorio externo) y al AMBA, con el objetivo de estudiar la influencia de grupos de distinto origen migratorio, así como el período de llegada al AMBA como aproximación al proceso de integración cultural y las oportunidades vivenciadas de ascenso social de los distintos grupos.
- Una sección con preguntas abiertas y cerradas de tipo psicosocial, para indagar la autopercepción de clase de los encuestados/as y valores y actitudes asociados a procesos de movilidad social ascendente y reproducción de clase.
- Preguntas sobre la inserción socio-ocupacional de todos los miembros del hogar y el círculo de amistades más próximo, que permiten describir el entorno de oportunidades y limitaciones del agente.
- En relación a las condiciones materiales del hogar, se incluyeron indicadores sobre el tipo y calidad de la vivienda.

La encuesta incluyó preguntas de opción única y múltiple. Asimismo, se incluyeron preguntas abiertas para conocer con mayor detalle las interpretaciones de los encuestados/as sobre su pertenencia de clase social, su trayectoria ocupacional y sus expectativas en relación a la inserción ocupacional de sus hijos/as.

EL ÁREA METROPOLITANA DE BUENOS AIRES: CARACTERIZACIÓN DE SU ESPACIO Y DE SU POBLACIÓN

Este estudio se centra en pautas de estratificación social de hogares que actualmente residen en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA), área que incluye a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y 24 partidos del conurbano bonaerense. Según los datos censales de 2010 tiene un total de 14.935.402 de habitantes, lo que implica más de un tercio (37%) de la totalidad de la población de Argentina.

Esta región se caracteriza por ser un territorio heterogéneo en términos socio-económicos, que a lo largo del siglo XX fue conformándose a partir de un proceso de expansión territorial y poblacional. Durante este desarrollo, estos partidos han sido agrupados en cordones o coronas según la cercanía a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. De esta manera, se puede dividir al AMBA en las siguientes zonas: la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y tres cordones o coronas,

denominados usualmente como primero, segundo y tercer cordón del conurbano bonaerense².

Varios fueron los factores que hicieron a la constitución de estos tres cordones del AMBA. Siguiendo el texto de Di Virgilio, Guevara y Arqueros Mejica (2015), el crecimiento del AMBA hasta 1930, estuvo vinculado a las migraciones masivas de ultramar atraídas por el dinamismo y la expansión de oportunidades del modelo agroexportador. Con centralidad en el puerto de Buenos Aires, la ciudad fue creciendo a partir de la extensión del tranvía y loteos, dando origen el primer anillo de barrios periféricos. La tierra rural se convirtió en urbana a medida que la radicación de industrias cercanas a la ciudad creaba fuentes de trabajo que dieron impulso a las migraciones internas. Estos cambios fueron reforzados por las vías de acceso a la metrópoli, que tuvieron como principales impulsores al tren y a las principales circunvalaciones y rutas de acceso a la ciudad.

Un segundo momento histórico marcado por la consolidación del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones tuvo lugar desde 1940 hasta 1970. Este modelo buscó, a través de políticas estatales, como incentivos fiscales, crediticios o la protección comercial, fomentar la las industrias locales para sustituir las importaciones de bienes durables. Durante este período hubo un marcado crecimiento urbano, se consolidó la primera corona y nació el conurbano como región diferenciada de la ciudad. Impulsados por la política de subsidios al transporte y loteos de tierras se desarrollaron nuevos barrios de clase trabajadora en las zonas contiguas a las vías del tren y en las cercanías de industrias (Di Virgilio et al., 2015). Desde fines de la década de 1960, debido a la saturación del primer cordón del conurbano bonaerense, las nuevas migraciones internas provenientes del norte del país, -producidas por la crisis de la industria azucarera- y las migraciones de países limítrofes se asentaron en áreas más alejadas de la ciudad, en condiciones de mayor precariedad como falta de agua potable, cloacas y desagües y, por lo general, sin red de gas y suministro eléctrico.

La tercera etapa que caracterizan Di Virgilio, Guevara y Arqueros (2015) se diferencia en dos sub-períodos. El primer período (1970-1990), en el marco de la primera transición del modelo de industrialización

2 Este criterio de tres cordones también aplica a la región más amplia denominada Región Metropolitana de Buenos Aires, que incluye a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y 40 partidos de la Provincia de Buenos Aires. La principal diferencia en términos geográficos y poblacionales entre AMBA y RMBA es que esta última incluye al aglomerado del Gran La Plata.

zación por sustitución de importaciones a otro centrado en la valorización financiera, se caracterizó por la desaceleración del crecimiento urbano y procesos de sub-urbanización a partir de una reglamentación que favoreció la emergencia de barrios cerrados y clubes de campo en la periferia. Asimismo, la desindustrialización afectó las condiciones materiales de vida y de hábitat de las clases populares.

El segundo período, que abarca desde 1990 hasta la actualidad, se caracteriza por un “crecimiento urbano fragmentado”, donde la mayor expansión se concentra en la segunda y tercera corona. Este subperíodo muestra un gran crecimiento vinculado a capitales extranjeros, la extensión de vías de autopistas de conexión con la Ciudad de Buenos Aires y la proliferación de megaproyectos inmobiliarios que se orientan por el criterio de la maximización de las rentas diferenciales del suelo. Estas transformaciones dieron lugar a nuevas centralidades en la periferia, a la competencia por el suelo en la periferia y a la consolidación de lo que las/os autores mencionados llaman micro-segregación residencial. En este período proliferan barrios cerrados que en sus fronteras porosas se encuentran con barrios populares, cuyos habitantes prestan servicios informales de baja calificación como jardinería, servicio doméstico y cuidado de niños y ancianos (Boniolo, 2013).

Durante el período inter-censal 2001-2010, los tres anillos del AMBA tuvieron una dinámica demográfica diferencial. La Ciudad Autónoma de Buenos Aires y los partidos del primer cordón del conurbano bonaerense crecieron sólo 6%, mientras que el segundo y el tercer cordón crecieron 28,1% y 17,8% respectivamente (Maceira, 2012; Fernández, 2011). El crecimiento poblacional no siempre fue acompañado por mejoras socio-económicas.

La evolución de la desigualdad desde “una perspectiva multidimensional” entre 2003 y 2013 en relación a la década de 1990 muestra una disminución de la desigualdad de ingresos y la extensión de coberturas sociales motorizada por el incremento del empleo registrado en la seguridad social y la “re-regulación” de relaciones de trabajo, pero el balance es menos favorable cuando se indaga el acceso a una vivienda digna y la persistencia de núcleos territoriales de exclusión caracterizados por una infraestructura muy precaria y el sufrimiento ambiental de sus habitantes (Kessler, 2014). A pesar del crecimiento económico del período 2003-2011, persisten desigualdades sustantivas en el AMBA: se ha observado una fuerte asociación entre la zona de residencia dentro del Gran Buenos Aires y (des)ventajas para el acceso a empleos registrados en la seguridad social, como también se comprobaron fuertes asociaciones entre composición social de los

vecindarios y rendimiento educativo de niños y adolescentes (Maceira, 2012).

Esta breve caracterización del espacio social del AMBA es una síntesis que provee un contexto en el cual se desarrolló la encuesta y tiene como objetivo poner al lector en conocimiento de algunos grandes rasgos de su población, su espacio físico y su historia. En este contexto cobra forma lo que será el foco de nuestro libro, el estudio de la desigualdad de clases sociales y las pautas de estratificación social de la población del Área Metropolitana de Buenos Aires.

CONSTRUCCIÓN DE UNA MUESTRA PROBABILÍSTICA

En el trabajo de campo participó todo el equipo PI-Clases y fue dirigido por Pablo Dalle, Paula Boniolo y Rodolfo Elbert en el Instituto de Investigaciones Gino Germani. Tomando como punto de partida la delimitación de nuestro universo de estudio en el AMBA y una vez diseñado el cuestionario para el estudio, el equipo de investigación inició la tarea de preparación de la salida al terreno. El primer paso para la realización de un trabajo de campo en un estudio por encuesta es la construcción de una muestra de hogares que represente al universo de la población que es foco del estudio. En nuestro caso, debíamos construir una muestra probabilística de los hogares del AMBA. Para ello, tomamos como punto de partida el marco muestral utilizado por el Dr. Raúl Jorrat para las encuestas que dirigió en los últimos años (2003, 2004, 2005, 2007, 2009/10, 2013). Se trata de un diseño muestral estratificado y multi-etápico con selección aleatoria en todas las etapas.

La construcción de la muestra probabilística consta de las siguientes etapas (Jorrat, 2000):

- La selección aleatoria de radios censales.
- La selección aleatoria de Puntos Muestra (PM) dentro de los radios censales.
- La selección de hogares con arranque aleatorio dentro de los PM.
- La selección aleatoria de un individuo dentro del hogar.

En nuestro caso, al recibir el marco muestral (listado de PM) elaborado para los estudios de Jorrat, el trabajo de selección se inició en el tercer punto (selección aleatoria de hogares dentro de los PM). El marco muestral que nos compartió Jorrat está conformado por 213 PM, que contienen en promedio nueve manzanas cada uno. De ese total, hay 49 PM ubicados en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, mientras que los 164 restantes representan diferentes zonas del conurbano bonaerense. No entraremos aquí en el detalle de la construc-

ción y selección de los PM, aunque cabe resaltar que la conformación de los PM, al ser estratificada, parte de una agrupación de zonas según diferentes niveles socio-económicos (Jorrat, 2000). Lo importante aquí es que los PM se construyeron a partir de la selección aleatoria al interior de los radios censales, agrupados en diferentes estratos socio-económicos.

Una vez que obtuvimos el listado de los 213 PM tuvimos que seleccionar la manzana y la esquina de inicio para el trabajo de campo. Para ello, numeramos aleatoriamente las manzanas del PM y realizamos un sorteo entre ellas. La manzana seleccionada en el sorteo pasaría a ser la manzana número 1 del trabajo de campo en ese PM. Luego, siguiendo la dirección de las agujas del reloj, numeramos secuencialmente el resto de las manzanas. Una vez elegida la manzana, la esquina de inicio sería la ubicada abajo a la izquierda. Los encuestadores/as tenían indicación de comenzar el timbreo en esa esquina y, luego, con su hombro derecho pegado a la pared, avanzar en dirección a las agujas del reloj. Una vez seleccionado el hogar, se encuestó a la persona de 25 a 65 años que haya cumplido años más recientemente. En resumen, el diseño de la muestra ha sido multi-etápico con selección aleatoria en todas las etapas, desde el sorteo de los PM en la región y la manzana de arranque hasta la selección del encuestado/a al interior del hogar, lo cual permite realizar estimaciones al universo de la población residente en el AMBA entre 25 y 65 años en 2015 y 2016 con un margen de error conocido.

La muestra final de personas de ambos sexos de 25 a 65 años de edad fue de 1065 casos. El paso siguiente fue analizar en qué medida la muestra probabilística obtenida es representativa del universo de estudio: la población del AMBA comprendida en dicho rango de edad. Para ello, realizamos un ejercicio comparativo con la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) que, al tener una mayor cantidad de casos, permite mayor precisión en la estimación de parámetros poblacionales. A continuación se describe la distribución de las principales variables socio-demográficas de nuestra encuesta en comparación con su distribución en la EPH correspondiente al segundo trimestre de 2015 (momento que representa el punto medio de nuestro trabajo de campo).

Cuadro 1.1.
**Distribución de las principales variables socio-demográficas en la Encuesta PI-Clases
y en la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), AMBA 2015/2016**

Variable	Fuente	
	Encuesta PI-clases	EPH
Sexo		
Varones	46,7	47,2
Mujeres	53,3	52,8
Grupos de edad		
De 25 a 34 años	25,2	27,8
De 35 a 44 años	27,1	29,5
De 45 a 54 años	23,3	22,7
De 55 a 65 años	24,4	20,0
Aglomerado de residencia		
CABA	23,0	22,8
Partidos del Conurbano	77,0	77,2
Nivel educativo		
Primario incompleto	5,4	5,4
Primario completo	30,8	37,5
Secundario completo	37,7	38,0
Superior completo	26,0	19,1
Lugar de nacimiento		
AMBA	72,0	71,6
Provincia de Argentina	20,4	19,9
País de América Latina	6,8	7,1
País de Europa/otro continente	0,8	1,4

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta PI-Clases (2016) y Encuesta Permanente de Hogares (Segundo trimestre de 2015).

Estos resultados reflejan que el perfil obtenido en nuestra muestra tiene una composición por sexo prácticamente igual que la Encuesta Permanente de Hogares y una proporción de adultos mayores levemente más alta, en particular del grupo de 51 a 65 años. Las distribuciones según aglomerado de residencia y lugar de nacimiento en ambas fuentes son iguales. Respecto del nivel educativo, la muestra de la encuesta PI-Clases tiene una mayor proporción de encuestados/as con nivel educativo superior. Hemos analizado la distribución de la variable y hemos observado que puede deberse a un relevamiento más

detallado de títulos de tipo terciario y, como consecuencia, un mayor volumen de población en la categoría.

También hemos realizado una distribución cruzada entre sexo y grupos de edad, las principales variables que suelen utilizarse para construir ponderadores. La distribución de grupos de edad según sexo muestra diferencias similares entre las fuentes en varones y mujeres en cada grupo de edad. Un patrón similar se observó en la comparación con los tabulados del Censo Nacional de Población y Vivienda de 2010.

Cuadro 1.2.
Distribución de grupos de edad según sexo en cada fuente, AMBA, 2015/2016

Grupos de edad	Encuesta PI-Clases		EPH	
	Sexo		Sexo	
	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres
25 a 39 años	39,2	38,1	43,9	42,7
40 a 50 años	27,8	26,2	28,7	28,1
51 a 65 años	33,0	35,7	27,4	29,2
Total	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta PI-Clases (2016) y Encuesta Permanente de Hogares (Segundo trimestre de 2015).

Consideramos que, analizado en conjunto, el perfil socio-demográfico de la muestra de la encuesta PI-Clases no difiere sustancialmente de la EPH, por lo que hemos decidido no generar un ponderador. Dadas las características de la muestra, permite trabajar los datos según sexo, cohortes de nacimiento, lugar de nacimiento y origen migratorio familiar. Estas variables son importantes porque posibilitan el testeado de hipótesis sobre qué factores configuran mercados de oferta y condiciones de la demanda laboral distinguibles. Para realizar estimaciones tomando en cuenta el n total de la muestra (1065 casos efectivos) debe considerarse un error muestral de +/- 3 puntos porcentuales. Dicho tamaño de error varía según los recortes de variables independientes utilizadas.

TRABAJO DE CAMPO

Una vez definido el marco muestral, las tareas preparativas para el trabajo de campo se iniciaron hacia fines de 2014, con el reclutamiento y capacitación del equipo de encuestadores/as y la realización de las pruebas pilotos de la encuesta. El trabajo de campo se implementó desde febrero de 2015 hasta septiembre de 2016 por un equipo con-

formado por 1 jefa de campo, 2 personas para la supervisión y edición de encuestas y un grupo de 8 encuestadores/as (promedio) en campo.

La tarea de la jefa de campo consistió en el reclutamiento del equipo de encuestadores/as, la coordinación de sus tareas en el campo y la supervisión y edición de las encuestas. Las jefas de campo de la encuesta fueron la Lic. Paula Barletta y la Lic. Manuela Leiva. El equipo de coordinación tenía asignado un espacio en el Instituto de Investigaciones Gino Germani, tres días a la semana, para la recepción de encuestas, resolución de problemas de los encuestadores/as y para el trabajo de supervisión y edición. Una vez a la semana tenía lugar un encuentro de la jefa de campo con los investigadores responsables que hacían un seguimiento detallado del trabajo.

El grupo de encuestadores/as combinó perfiles profesionales con estudiantes de Sociología que hicieron sus primeras experiencias en el campo. Luego de la capacitación, cada encuestador/a recibió los materiales necesarios para iniciar el trabajo de campo, incluyendo el PM y la hoja de ruta, credenciales y carta de presentación (con información del equipo de investigación y teléfono de contacto), un manual del encuestador/a, cuestionarios en blanco y el material de librería necesario.

Con respecto al PM, se entregaba a los encuestadores/as un mapa aumentado de la/s manzana/s que lo conformaban, con la señalización de la manzana y esquina de inicio seleccionadas aleatoriamente. Además, se adjuntaba un mapa de la zona donde se ubicaba el PM, con la señalización de la esquina de inicio. Finalmente, los encuestadores/as recibían una hoja de ruta para registrar en detalle los avances del timbreo en el PM.

La tarea del encuestador/a consistía en iniciar el timbreo un día hábil de la semana en la manzana seleccionada aleatoriamente. Una vez iniciado el timbreo los posibles resultados eran: Domicilio no elegible, Ausente vivienda, Rechazo vivienda, Hogar no elegible, Ausente encuestado, Rechazo encuestado y Encuesta Efectiva. En el caso de los ausentes, la vivienda era reservada para una segunda y tercera visita antes de ser descartada. En general, estas re-visitas se realizaban un día del fin de semana o un feriado para incrementar las posibilidades de encontrar a alguien en la casa. Según nuestros encuestadores/as, el sábado por la tarde era el día que presentaba mayores probabilidades de encontrar a aquellos que estaban ausentes durante la semana. En el caso de los rechazos, se iniciaba nuevamente el conteo aleatorio de viviendas para buscar un reemplazo. En el caso de las encuestas efectivas, una vez que el encuestador/a era recibido en la vivienda, debía encuestar al miembro del hogar de entre 25 y 65 años de edad que cumplió años más recientemente. Con este criterio se garantizó

la aleatoriedad en la selección de los encuestados/as (por ejemplo, si la encuesta se hubiera realizado a miembros presentes en el hogar al momento del timbreo, se habría generado un sesgo hacia los inactivos).

Una vez realizadas 5 encuestas se daba por cerrado el PM y el encuestador/a debía entregar las 5 encuestas efectivas y la hoja de ruta completa. En la hoja de ruta se indicaba la dirección exacta de inicio del timbreo con su resultado y las sucesivas direcciones seleccionadas aleatoriamente con el resultado obtenido (Domicilio no elegible, Ausente vivienda, Rechazo vivienda, Hogar no elegible, Ausente encuestado, Rechazo encuestado, Encuesta Efectiva). Al momento de cierre del PM, la hoja de ruta permitía reconstruir la cantidad de rechazos que hubo en el mismo, la cantidad de domicilios timbreados por encuesta efectiva y la distancia recorrida por los encuestadores/as para poder finalizar las 5 encuestas (entre otras estadísticas relevantes para el seguimiento del campo). En promedio, los encuestadores/as tardaban cerca de una semana para completar las 5 encuestas de un PM. La encuesta tenía una duración aproximada de entre 45 y 60 minutos.

Una vez que el encuestador/a entregaba las encuestas y la hoja de ruta, se iniciaban las tareas de supervisión y edición. En primer lugar, la jefa de campo completaba una planilla de Excel con la información básica del PM proveniente de la hoja de ruta y las encuestas efectivas, para tener un seguimiento de los avances del trabajo de campo. En la planilla se registraba la fecha de inicio y finalización del PM y la cantidad de rechazos totales que tenía. Asimismo, se registraba la cantidad de varones activos y mujeres activas que había dentro de las 5 encuestas realizadas. Este dato era de suma importancia, ya que, al tratarse de una encuesta centrada en la ocupación, se tenía que monitorear el número de inactivos de la muestra. Otro riesgo de este tipo de trabajo de campo es generar una muestra “feminizada”, por lo cual también la planilla servía para estar alertas ante ese sesgo. La principal garantía frente a estos riesgos es respetar estrictamente los procedimientos de aleatoriedad.

En segundo lugar, la edición de las encuestas recibidas consistía en corroborar que los cuestionarios estuvieran completos, que se hayan respetados los saltos entre preguntas y que haya consistencia entre las respuestas. En los casos en los cuales había información faltante —lo cual se podía saber en una revisión del cuestionario junto a los encuestadores/as— estos últimos debían llamar telefónicamente para completar estos datos.

Finalmente, la supervisión incluía visitas al campo por parte de la jefa de campo o una supervisora y una supervisión telefónica de una sub-muestra aleatoria de las encuestas. La supervisión en campo

consistía en realizar el contraste entre la información de la hoja de ruta y lo observado en el PM (por ejemplo, confirmar que los domicilios señalados como baldíos o negocios en la hoja de ruta lo sean efectivamente) y en tocar timbre en los domicilios señalados como Encuesta Efectiva para confirmar los datos relevados. En el caso de la supervisión telefónica, se contactaba a los encuestados/as para re-preguntar aleatoriamente algunas preguntas de la encuesta. En total, se supervisó en campo el 5% de los PM y la supervisión telefónica abarcó el 20% de los PM.

La última etapa del trabajo de campo fue la codificación de las encuestas. Al tratarse de un cuestionario pre-codificado, esta tarea consistía inicialmente en completar los espacios ya establecidos para la codificación con los códigos correspondientes a las respuestas de los encuestados/as. Por otra parte, la codificación de respuestas complejas como las de ocupación o las respuestas a preguntas abiertas se realizaron en una etapa más avanzada del trabajo, luego de una capacitación a un grupo de estudiantes de Sociología que pasaron a formar parte del equipo de investigación. Esta capacitación fue un entrenamiento de una habilidad investigativa que permitió formar a jóvenes investigadores.

BIBLIOGRAFÍA

- Boniolo, P. (2013). *Las bases sociales y territoriales de la corrupción: dominación y microresistencia en un barrio del conurbano bonaerense*. Buenos Aires: Ediciones Luxemburgo.
- Dalle, P. (2016). *Movilidad social desde las clases populares. Un estudio sociológico en el Área Metropolitana de Buenos Aires (1960-2013)*. Buenos Aires: IIGG-CLACSO/CICCUS.
- Di Virgilio, M. M., Guevara, T. y Arqueros Mejica, S. (2015). La evolución territorial y geográfica del conurbano bonaerense. En G. Kessler (Dir.), *Historia de la provincia de Buenos Aires: El Gran Buenos Aires* (pp. 73-102). La Plata: UNIPE.
- Elbert, R. (2020). *Uniendo lo que el capital divide: clase obrera, fragmentación y solidaridad. Buenos Aires (2003-2011)*. Buenos Aires: Ediciones Imago Mundi (en prensa).
- Fernández, L. (2011). *Censo 2010. Somos 14.819.137 habitantes en la Región Metropolitana de Buenos Aires*. Buenos Aires: Instituto del Conurbano. UNGS.
- Germani, G. (1987 [1955]). *Estructura social de la Argentina. Análisis Estadístico*. Buenos Aires: Ediciones Solar.
- Germani, G. (1961). Características generales de la encuesta sobre estratificación y movilidad social, *Trabajos e investigaciones del Instituto de Sociología*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Germani, G. (1963). La movilidad social en Argentina. En S. M. Lipset y R. Bendix, *Movilidad social en la sociedad industrial* (pp. 317-365). Buenos Aires: EUDEBA.
- Goldthorpe, J. H. (2012). De vuelta a la clase y el estatus: por qué debe reivindicarse una perspectiva sociológica de la desigualdad social, *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 137: 43-58.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2003). *¿Qué es el Gran Buenos Aires?* Buenos Aires: INDEC.
- Jorrat, R. (2000). *Estratificación social y movilidad: un estudio sobre el área metropolitana de Buenos Aires*. Tucumán: Ed. UNDT.
- Jorrat, R. (2016). *“De tal padre...¿tal hijo?” Estudios sobre movilidad social en Argentina*. Buenos Aires: Dunken.
- Hout, M. (2008). How Class Works: Objective and Subjective Aspects of Class Since the 1970s. En A. Laureau y D. Conley (Eds.), *So-*

- cial Class. How Does It Work?* (pp. 25-64). Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Kessler, G. (2014). *Controversias sobre la desigualdad: Argentina 2003-2013*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Maceira, V. (2012). Notas para una caracterización del Área Metropolitana de Buenos Aires. Buenos Aires: Instituto del Conurbano. UNGS. Argentina. Recuperado de http://www.ungs.edu.ar/ms_ico/wp-content/uploads/2012/02/Informe-sobre-Regi%C3%B3n-Metropolitana-de-Buenos-Aires.-ICO-UNGS.pdf.
- PI-Clases (2016). Encuesta: Reproducción y movilidad social en trayectorias familiares y cursos de vida. Proyecto PICT 2012-1599 “Reproducción y movilidad social en Argentina (1992-2012): Cambios estructurales, oportunidades del entorno y capacidad de agencia”, financiado por FONCYT. Buenos Aires: Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.
- Sautu, R. (2000). *La gente sabe: interpretaciones de la clase media acerca de la libertad, la igualdad, el éxito y la justicia*. Buenos Aires: Lumière.
- Sautu, R. (2011). *Teorías y métodos para el análisis de las clases sociales*. Buenos Aires: Luxemburg.
- Sautu, R. (2016). *Economía, clases sociales y estilos de vida*. Buenos Aires: Lumière.
- Solis, P. (ed.) (2017). *Desigualdad, movilidad social y curso de vida en la ciudad de México*. Ciudad de México: El Colegio de México.
- Wright, E. O. (1997). *Class Counts: comparative studies in class analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wright, E. O. (2015). *Understanding Class*. Londres: Verso.

CAPÍTULO 2

CLASES SOCIALES EN LOS CURSOS DE VIDA

Ruth Sautu

INTRODUCCIÓN

El estudio de los procesos de reproducción y cambio de las clases sociales no se circunscribe a los cambios ocupacionales y a la estructura de clase que tienen lugar en el espacio territorial y temporal, sino que busca desentrañar la trama de relaciones y comportamientos sociales cotidianos (micro) entretejida en los círculos e instituciones de pertenencia y de participación social y laboral (meso) que conforman los procesos socio-históricos de los cuales son parte (macro). En este marco, los capítulos de esta compilación se proponen comprender en una perspectiva institucional cómo en el seno de las familias se entretajan la agencia con los condicionamientos de la clase social de pertenencia, frente a las circunstancias sociales y económicas del entorno. ¿De qué manera las familias movilizan recursos, cuáles son estos y cómo se apropian o no de las oportunidades estructurales? ¿Qué horizonte de expectativas delinean las personas según su clase social de pertenencia, cómo se ven a sí mismos, cuál es su identidad y qué repertorios de acciones (sus razones de ser y significados) despliegan para alcanzar sus metas? ¿Por qué algunas personas toman algunas oportunidades y otras no, por qué algunos se abren caminos de ascenso social contrarrestando las limitaciones de un contexto social adverso y otras permanecen en la clase de origen o descienden en relación a sus padres?

Esas preguntas, planteadas desde múltiples perspectivas disciplinarias, constituyen un desafío teórico que eventualmente tiene consecuencias metodológicas. Su necesaria integración teórica requiere además tener en cuenta la definición espacio-temporal en el cual tienen lugar los sucesos o procesos que son objeto de estudio; así postular que se entiende por la realidad a estudiar (supuesto ontológico) y cuáles son los criterios que sustentan la estrategia metodológica. Abordarlo desde el paradigma de cursos de vida permite responder a esos desafíos.

El devenir de las biografías personales y familiares incrustadas (embedded) en sus contextos institucionales e históricos conforman el paradigma que permite reconstruir longitudinalmente e integrar teóricamente patrones de comportamientos y orientaciones psicosociales y culturales a los procesos históricos de reproducción y cambio, en los cuales instituciones, grupos y organizaciones constituyen nexos intermediarios mesosociales.

El denominado paradigma del curso de vida es un conjunto cohesivo de conceptos, principios, ideas y métodos (Shanahan y Macmillan, 2008), en el cual el contexto y cambio social están articulados con el desarrollo en el tiempo de los comportamientos de personas y familias. Edad de los actores sociales, pertenencia generacional y período histórico son los pivotes de este enfoque teórico-metodológico. La trilogía edad, cohorte/generación y período constituyen las bases para el análisis de las biografías personales, que buscan comprender cómo la dinámica de esos procesos afecta a la gente y cómo la gente construye su entorno (Elder, 1995). Citando a Brofenbrenner (1979), Alwin grafica ese múltiple entorno como un conjunto de escenarios/capas (*delayed settings*) incrustados (*embedded*) uno en el otro a través de una red de interconexiones. Esos entornos interactúan con los individuos a través de un sistema de roles, relaciones y en un engranaje de actividades que vinculan a los individuos y a la sociedad a lo largo de las trayectorias de vida (Alwin, 1996:211).

Como síntesis es pertinente destacar los cinco principios paradigmáticos que constituyen las bases del enfoque teórico del curso de vida. Primero, *el desarrollo humano y el envejecimiento son procesos de largo alcance*. Segundo (la agencia), *los individuos construyen su propio curso de vida a través de elecciones y acciones que ellos toman dentro de las oportunidades y limitaciones de la historia y las circunstancias sociales (principio de la agencia)*. Tercero (tiempo y lugar), *el curso de vida de los individuos esta incrustado y es modelado por el tiempo histórico y los lugares que ellos experimentaron durante el tiempo de su vida*. Cuarto (temporalidad), *antecedentes y consecuencias de*

las transiciones, sucesos y pautas de comportamiento varían de acuerdo al momento de la vida de las personas en el cual tienen lugar. Quinto (vidas conectadas), las vidas son vividas interdependientemente y las influencias socio-históricas están expresadas a través de la red de relaciones compartidas (Elder, Johnson y Crosnoe, 2006). Estructura y agencia humana se ensamblan a lo largo de las trayectorias de vida. Es a través de las experiencias vividas que la sociedad deja su impronta en la vida de las personas y esta impronta subsume la intersección de los cambios sociales-históricos y el desarrollo personal es decir, la estructura y la agencia.

La estructura de clase es un componente esencial del entorno en el cual transcurre la vida de la gente, ya que las biografías personales y familiares están entrelazadas a las clases sociales y a su permanencia y transformación a lo largo de los procesos socio-históricos. Justamente la vida es eso, un fluir de circunstancias, favorables o desfavorables, modeladas por la sociedad, por los grupos e instituciones a los que pertenecemos y por el contexto histórico-estructural en que transcurre, los cuales están plasmados en trayectorias educacionales, laborales, residenciales y familiares. Edad y contexto histórico marcan esas trayectorias, al igual que lo hacen el género, la etnia y la clase social, todos los cuales se hallan enraizados superponiéndose en sucesos, eventos y transiciones que tienen lugar en el decurso de la vida.

En un abordaje longitudinal-histórico, desde una perspectiva marxista-weberiana, la economía y las clases sociales, expresiones de la existencia del poder, se entrelazan en las trayectorias de vida; en su decurso personas, familias y colectividades desarrollan estilos de vida. Mientras las clases establecen las condiciones básicas de existencia, los estilos de vida son las maneras de comportarse, de consumir, los modos de interpretar experiencias, ideas y símbolos y significados culturales. Mientras el dominio de las clases es la economía y las relaciones sociales, el de los estilos de vida está asentado en los usos y consumos, en los lazos sociales y familiares y en los saberes regulados por las pautas y modelos culturales desarrollados en el seno de las clases sociales. Clases sociales y estilos de vida tienen una relación simbiótica, una alta correspondencia, no obstante lo cual en los períodos de cambio personal y macro-estructural pueden desfasarse.

El análisis de trayectorias permite justamente conocer cómo insertas en las trayectorias ocupacionales se van conformando las clases sociales en el curso de vida y cómo se entrelazan e influyen entre sí componentes claves de los estilos de vida, a saber, la elección (o resignación) de los lugares de residencia determinados en buena medida por la capacidad de consumo o la adquisición de saberes producto de

las ideas y preferencia de los hogares, afectados por su capacidad de disponer de ingresos. La formación de la familia, lazos sociales, expectativas futuras e identidad forman parte de esa trama de vínculos en los que se constituyen las clases sociales y generan los estilos de vida a lo largo del curso de la vida.

Como dijimos en la presentación, este libro condensa un análisis de los datos de la encuesta PI-Clases (2016) organizado en dos partes; la primera presenta los temas básicos incluidos en el proyecto; la segunda describe los principales procedimientos metodológicos que permitieron llevarlo a cabo. Las trayectorias son un artificio metodológico que diferencia dominios de las relaciones sociales (ocupacional, residencial, educativo, etc.), que en conjunto replican el curso de la vida y las intrincadas maneras en que las trayectorias se entrelazan entre sí. Son dominios de una misma realidad: el curso de vida (Bruckner y Mayer, 1998).

TRAYECTORIAS DE VIDA ENTRETEJIDAS EN EL CONTEXTO MACRO-ESTRUCTURAL

La desigualdad social adquiere varias formas, pero en el fondo existe una forma persistente de marcar las posibilidades de vida de personas y hogares: las clases sociales. El tema ha dado lugar a una amplia bibliografía que desarrolla tanto cuestiones teóricas como resultados de investigaciones empíricas. De interés para nuestro proyecto destacaremos solo dos conjuntos de trabajos. El primero, el más voluminoso, discute la estructura de clase, la composición y cambio de las clases sociales y los procesos de movilidad social comparativamente entre países de economías avanzadas y en países en desarrollo. El segundo conjunto se plantea las relaciones simétricas entre los procesos de cambio social y la transformación y reproducción de la estructura de clase, el papel de la estructura y la agencia en esos procesos, el carácter predictivo de la pertenencia a clase y de la identidad de clase para explicar orientaciones y comportamientos o la vigencia de la cultura de clase.

En la investigación de las clases sociales se han desarrollado variadas propuestas teóricas y metodológicas (ver compilación de Grusky, 2001). De interés para nuestro proyecto, dos grandes tradiciones merecen destacarse, ya que ellas constituyen los fundamentos teóricos de algunos artículos de esta compilación. Primera, la investigación de la reproducción y transformación en la estructura de clase (Wright, 2005); su foco son los procesos de movilidad social, de recambio y estructural y de los factores y procesos que dan cuenta del nivel de fluidez o cierre de la propia estructura (Goldthorpe, LLewellyn y Payne, 1987; Breen,

2004; Breen y Jonsson, 2007). Segunda, los estudios sobre el cambio y la reproducción material y cultural de las clases, de las familias, sus patrones de comportamiento y modelos y orientaciones socioculturales. Ellos se inspiran principalmente en los planteos de Bourdieu acerca de los mecanismos sociales y culturales que movilizan las clases altas en la reproducción de las relaciones de dominación (Bourdieu y Passeron, 1977; Bourdieu y Wacquant, 1992; Bourdieu, 2011). Este enfoque sostiene muchos de los estudios sobre reproducción de las credenciales educacionales de la clase media (Ball, 2003). En cambio, la reproducción de comportamientos y modelos y visión del mundo de la clase popular se encuentran con mayor frecuencia en la tradición de los estudios culturales (Crompton, 2006; Kaufman, 2005; Zelditch, 2001; Willis, 1979).

Los procesos de cambio y reproducción de la posición de clase involucran factores de tipo macro, meso y micro social. Dependen de la apertura o cierre de oportunidades educativas y ocupacionales a nivel de la estructura económico-social, de los grupos de pertenencia e interacción social en los cuales se comparten experiencias delimitando las opciones para la acción y de la capacidad de las personas de crear y producir su propia historia (Harrington y Boardman, 1997; Sautu, 2011, 2016; Dalle, 2016). Si bien existe una amplia tradición de estudios sobre evolución de la estructura de clase y pautas de movilidad social y reproducción de las desigualdades de clase, en nuestro país la cuestión acerca de cómo se articulan estos procesos entre sí ha sido poco explorada.

La articulación entre el decurso de la vida de las personas y sus hogares y las situaciones y procesos históricos en los cuales tienen lugar puede ser encarada desde una perspectiva cuantitativa de cursos de vida, la nuestra se incluye aquí, o desde una perspectiva cualitativa de historias de vida y narrativas. En ambas se asume que los actores sociales no actúan en un vacío, sino que forman parte de redes de relaciones sociales, algunas de las cuales tienen mayor centralidad para ego que otras. Estas relaciones sociales están insertas en colectivos, que pueden ser instituciones, organizaciones, grupos, etc.; estos constituyen niveles intermediarios entre las personas y sus entornos más inmediatos y la estructura y procesos sociales-históricos, los cuales están vinculados entre sí por caminos o procesos cuya investigación constituye uno de los objetivos del método biográfico. Las vinculaciones entre las biografías personales y su entorno son caminos de ida y vuelta sucesivos que se retroalimentan mutuamente. Esta sutil trama de interacciones está permeada por el contexto del poder y la jerarquía de la sociedad, instituciones y grupos en los cuales transcurre la vida, lo cual influye, constriñe y, eventualmente, abre y cierra caminos.

La biografía personal reconstruida en trayectorias o en narrativas interpretativas de las situaciones y eventos conforman una secuencia (no lineal) en la cual la estructura social es a su vez descripta e interpretada por los propios actores sociales. El ciclo, nivel y localización de la educación recibida por cada cohorte/generación nos habla de las posibilidades y limitaciones del sistema educativo en el período histórico en que ego se educó. De la misma manera, la ocupación nos habla de manera directa o indirecta de empresas, actividades económicas, tecnologías, remuneraciones y beneficios propios del período y de las oportunidades que ofrecían los mercados laborales. Los cambios residenciales, recorriendo biografías, nos muestran los lugares en los cuales tuvieron lugar los movimientos migratorios, se formaron asentamientos poblacionales o las características de los nuevos lugares de residencia. Una encuesta sobre esos temas nos permite describirlos, cuantificarlos y explicarlos; el método biográfico interpretativo nos dice cómo ocurrió, qué recursos se movilizaron y cuáles son las emociones, alegrías y sufrimientos respecto a las experiencias en la perspectiva actual de las personas.

En los estudios sobre las clases sociales el enfoque teórico-metodológico de historias de familia y de los de cursos de vida permite develar cómo se entretajan los aspectos micro, meso y macro sociales que subyacen a la conformación de la estructura de clase y a la movilidad o la herencia de clase. El enfoque biográfico permite estudiar los recursos materiales, esquemas de acción, visiones del mundo, relaciones sociales y legados culturales que se transmiten al interior de la trama familiar en relación con las transformaciones del contexto socio-histórico (Bertaux y Thompson, 2007, 2005). Esta línea de investigación busca indagar el papel de los espacios de sociabilidad en los procesos de reproducción de las clases sociales y la apertura, aun en contextos desfavorables, de senderos de ascenso social. A nivel micro, es posible indagar la cultura y orientaciones psicosociales de grupos y familias que dan cuenta de la capacidad de la agencia humana para generar y aprovechar oportunidades (Sayer, 2005; Argyle, 1994).

Nuestro proyecto de investigación constituye un esfuerzo por describir y articular trayectorias de vida que despliegan pautas de comportamientos (educacional, residencial y ocupacional) encarnados en grupos de edad (momento del nacimiento) cuya vida transita en un período histórico caracterizado por la dinámica de la población total (natalidad, mortalidad, migraciones y distribución espacial), por el desarrollo económico-tecnológico, por las características y distribución de la oferta educativa y por los sucesos político-sociales. En una relación simétrica, a la vez que el contexto histórico influye sobre las trayectorias,

los seres humanos construyen las instituciones y la organización social y moldean la historia con su accionar.

La perspectiva micro-social de cursos de vida articulada con el análisis de secuencias o cadenas ocupacionales ha despertado gran interés en el campo de la sociología orientada a la investigación de la reproducción y cambio de las clases sociales. El curso de vida como trayectorias entrelazadas o caminos (*paths*) de cambio en varios roles sociales interconectados a lo largo del tiempo (Macmillan y Eliason, 2006) se muestra en decisiones individuales y colectivas efectivizadas en eventos sucesivos orientados a un propósito. Así, en su contexto histórico-estructural, educación, ocupación, género, migración y sucesos de vida, casamiento, embarazo, muertes, se entrelazan a lo largo del curso de vida con la clase social y el acceso ocupacional (Aisenbrey y Fasang, 2017). Elder (1995), pionero en este tipo de investigaciones, señala la pertinencia de estudiar las trayectorias ocupacionales paralelamente en el tiempo con los eventos familiares que marcan también las diferencias de clase y las interpretaciones subjetivas de las propias experiencias.

Tiempo, espacio, familia y lazos sociales se entrecruzan en las trayectorias formando una trama de sucesos y eventos que ocurren simultáneamente en el contexto histórico. El eje articulador está centrado en la persona y su hogar y ellos están presentes a lo largo de sus vidas, desde la socialización temprana y la adquisición de saberes y relaciones hasta en el trabajo y retiro de la actividad económica. El papel de ese entorno es clave en la formación y en las perspectivas futuras de las personas (Dufur, Parcel y Troutman, 2013; Lareau, 2000) y en la transmisión de capital cultural (Lamont y Lareau, 1988; Hall, 1992) y recursos materiales.

TODOS LOS CAMINOS CONDUCEN A LAS CLASES SOCIALES

Como todo proceso multifacético y omnicompreensivo, las clases sociales permean la vida de la gente y de la sociedad de la cual forman parte. Esto no significa que no existan otros clivajes que marquen la desigualdad social y las diferencias entre conjuntos poblacionales, pero las clases sociales son algo diferente.

Para algunos conjuntos de personas su clase social es un espacio de recursos, relaciones sociales y satisfacción de deseos y expectativas, aun en sus contrariedades, mientras que, en el otro extremo, para otros es una cadena de tristezas (Sennett y Cobb, 1993), la tristeza de las pérdidas, de no volver a ver a alguien querido o cercano, porque murió, migró o simplemente se mudó sin dejar noticias. Es el duelo por las pérdidas (Sautu, Slapak, Di Virgilio, Luzzi y Martínez Mendoza, 1999). La pobreza es una historia de deseos inalcanzables.

Las clases sociales se despliegan en los cursos de vida; se portan como la edad y el género, de manera a veces más sutil en apariencia, pero más profunda, porque infiltra al ego y su identidad y autoestima. Esto emerge durante las interacciones con los otros, tanto entre los que vemos como nosotros mismos como entre aquellos percibidos como pertenecientes a una clase más baja que la nuestra o a una clase estimada más alta, quienes esperan que los tratemos con deferencia.

En los eventos de nuestra vida cotidiana la clase social es la presencia de oportunidades y limitaciones; también de las conductas apropiadas enraizadas en la cultura de clase. El análisis de trayectorias nos permite comprender mejor la distinción entre clases sociales y estilos de vida. ¿Estamos analizando cambios o permanencias en las inserciones de clase, como sucede con las trayectorias ocupacionales? ¿O comportamientos, actos de disposición de recursos, adquisición de capacidades y *know how*, reflejados ellos en las trayectorias educativas, residenciales o formación de los hogares y lazos sociales?

Mientras las clases sociales pertenecen al dominio de las estructuras de poder; fundamentalmente económico, los estilos de vida que desarrollan las clases sociales pertenecen al dominio del análisis sociológico-cultural y psicosocial. Cuando analizamos clases sociales estamos haciendo foco en la capacidad de apropiación diferencial de recursos materiales e inmateriales que están asentados en la estructura económica. Cuando hablamos de estilos de vida estamos enfocando nuestro estudio en los comportamientos, en la cultura de clase y en la elaboración psicosocial de las pautas y modelos culturales, todo lo cual constituye también una expresión del poder en la sociedad.

Las clases sociales están entrelazadas en las trayectorias de vida y con ellas pueden cambiar o permanecer. No obstante, la clase social tiene una penetración psicológica-social que hace que los procesos de cambio en una trayectoria emerjan con rezago y se entronquen en la nueva clase social. Si lo que cambia es la situación de clase, el lastre que pesa en ese cambio son los estilos de vida. Si, en cambio, tiene lugar un punto de inflexión en los estilos de vida, el lastre proviene de la permanencia de la clase social. Dos ejemplos. Un cambio exitoso en las condiciones económicas objetivas, lo que denominamos movilidad social, digamos de clase obrera a clase media-media. Los componentes culturales y psicosociales de la clase que conforman el estilo de vida cambian probablemente con mayor lentitud. Por otro lado, al político que cambia sus relaciones sociales desde el barrio popular a las del Barrio Parque o Nordelta se le abrirán oportunidades de cambiar en su posición de clase con un cierto retraso (depende cuán rápidamente se apro-

pie de oportunidades). Y si su ascenso económico fue muy rápido, los miembros de su nueva clase interactuarán con él mientras tenga poder.

Las clases sociales y los estilos de vida en ellas insertas no cambian como una camiseta; cambian más lentamente, pero eventualmente cambian, lo más probable en la nueva generación.

En un enfoque teórico de los cursos de vida desplegado longitudinalmente, las trayectorias no se combinan entre sí de manera aleatoria. Existen patrones de asociación entre ellas cuando incorporamos en nuestro análisis la cohorte de edad y la ubicación espacio-temporal del contexto histórico. Las diferentes clases sociales se asientan en espacios territoriales diferentes, concurren a instituciones educativas y desempeñan ocupaciones propias de su clase social. Los diferentes tipos de patrones que emergen de esas combinaciones constituyen el campo de experiencias que aparecen en las respuestas a encuestas y entrevistas biográficas. Subyacen a dichas interpretaciones las auto-identificaciones de los actores sociales y su capacidad de autonomía agéntica.

La identidad de clase no se construye exclusivamente en las condiciones básicas de existencia y en los intereses y expectativas asociados a ellas sino que es una elaboración psicosocial individual de construcciones socio-culturales colectivas que tienen lugar en los ámbitos de sociabilidad, pertenencia y desempeño en los cuales se participa a lo largo del curso de vida. La experiencia laboral, la etnia, el género y las posibles relaciones inter-clases sociales son todos elementos claves en la construcción colectiva de la identidad, entre ellas las de clase social.

Junto con la familia, la educación es un espacio de socialización en el cual es posible observar los efectos de las clases sociales y otras formas de estratificación en el desarrollo de la personalidad; el entrenamiento diferencial en auto-control eventualmente deriva en una mejor flexibilidad intelectual. Esta, en una relación simétrica, tiene a su vez un efecto sobre el ejercicio de auto-control en el trabajo escolar (Kohn, 1996). La cultura de clase está expresada en diferentes modelos de comportamiento e interacción social asociados a distintos niveles de auto-control y agencia, así como a maneras de pensar y opinar, auto-representación e identidad.

La dimensión de la agencia fusionada en la acción social solo puede ser capturada en su complejidad si es situada en el flujo del tiempo (Emirbayer y Mische, 1998). La agencia es la capacidad auto-reflexiva de actuar sobre el entorno, desplegar auto-control y desempeñar actividades de todo tipo en la realización de metas. El paradigma del curso de vida es una estrategia eficaz que permite integrar teórica y empíricamente comportamientos individuales, relaciones y lazos sociales al igual que orientaciones psicosociales y culturales.

BIBLIOGRAFÍA

- Aisenbrey, Silke & Anette Fasang (2017) The Interplay of Work and Family Trajectories over the Life Course: Germany and the United States Comparison, *American Journal of Sociology*, 122/5: 1448-1484.
- Alwin, Duane F. (1996) Taking Time Seriously: Social Change, Social Structure, and Human Lives., en Phyllis Moen, Glen H. Elder, Jr. and Kurt Luscher (eds.) *Examining Lives in Context. Perspectives on the Ecology of Human Development* Washington DC: American Psychological Association.
- Argyle, Michael (1994) *The Psychology of Interpersonal Behaviour*, London: Penguin.
- Ball, Stephen J. (2003) *Class Strategies and the Education Market: The Middle Classes and Social Advantage*, Londres: Routledge-Falmer.
- Bertaux, Daniel y Paul Thompson (2005) (eds.) *Between Generations: Family Models, Myths And Memories*, Oxford: Oxford University Press.
- Bertaux, Daniel y Paul Thompson (2007) (eds.) *Pathways to Social Class: A Qualitative Approach to Social Mobility*. Oxford: Clarendon Press.
- Bourdieu, Pierre (2011) *Las estrategias de la reproducción social*, Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Bourdieu, Pierre y Loic J. D. Wacquant (1992) *An Invitation to Reflexive Sociology*, Chicago: University of Chicago Press.
- Bourdieu, Pierre y Jean-Claude Passeron (1977) *Reproduction in Education, Society and Culture*, London: Sage.
- Breen, Richard (2004) (Ed.): *Social Mobility in Europe*. New York: Oxford University Press.
- Breen, Richard y Janne Jonsson (2007) "Explaining Change in Social Fluidity: Educational Equalization and Educational Expansion in Twentieth-Century Sweden", *American Journal of Sociology*. 112 (6): 1775-1810.
- Brofenbrenner, Urie (1979) *The ecology of human development*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bruckner, Erika & Karl Ulrich Mayer (1998) Collecting Life Story Data: Experiences from the German Life History Study, en Janet Z. Giele & Glen H Elder (eds.) *Methods of Life Course*

- Research. Qualitative and Quantitative Approaches*, Thousand Oaks: Sage.
- Crompton, Rosemary (2006) "Class and Family", *The Sociological Review*, 54/4: 658-677.
- Dalle, P. (2016). *Movilidad social desde las clases populares. Un estudio sociológico en el Área Metropolitana de Buenos Aires (1960-2013)*. Buenos Aires: IIGG-CLACSO/CICCUS.
- Dufur, Mikaela J., Toby L. Parcel y Kelly P. Troutman (2013). "Does capital at home matter more than capital at school? Social capital effects on academic achievement". *Research in Social Stratification and Mobility*, 31, 1-21.
- Elder, Glen H., Jr. (1995). The life course paradigm: Social change and individual development, en P. E. Moen, G. H., Jr. Elder y K. Lüscher (Eds.), *Examining lives in context: Perspectives on the ecology of human development*, (pp. 101-139). Washington: American Psychological Association.
- Elder, Glen H., Monica K. Johnson & Robert Crosnoe (2006) The Emergence and Development of Life Course Theory, en Jeylan T. Mortimer & Michael J. Shanahan (eds.) *Handbook of the Life Course*, New York: Springer.
- Emirbayer, Mustafa & Ann Mische (1998). What is Agency, *American Sociological Review*, 103/4: 962-1023.
- Goldthorpe, John, Catriona Llewellyn y Clive Payne (1987). *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, Oxford, Clarendon Press.
- Grusky David B. (2001) (ed.) *Social Stratification in Sociological Perspective. Class, Race & Gender* Boulder, Colorado: Westview
- Hall, John (1992) "The capital(s) of cultures: A NonHolistic Approach to Status Situations, Class, Gender, and Ethnicity". En Michele Lamont y Marcel Fournier (eds.) *Cultivating Differences. Symbolic Boundaries and The Making of Inequality*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Harrington, Charles C. y Susan K. Boardman (1997) *Paths to Success: Beating the odds in American Society*. Cambridge, MA: Harvard University Press
- Kaufman, Peter (2005) "Middle-Class Social Reproduction: The Activation and Negotiation of Structural Advantages", *Sociological Forum*, 20/2: 245-270.

- Kohn, Melvin L. (1996) *Social Structure and personality Through Time and Space*, en Phyllis Moen, Glen H. Elder & Kurt Lüscher (eds.) with the assistance of Heather E. Quick, *Examining Lives in Context. Perspectives on the Ecology of Human Development*, Washington D.C. American Psychological Association.
- Lamont, Michelle & Annette Lareau (1988) "Cultural capital: Allusions, gaps and glissandos in recent theoretical developments". *Sociological theory*, 6(2), 153-168.
- Lareau, Annette (2000) *Home Advantage. Social Class and Parental Intervention in Elementary Education*, Lanham: Rowman y Littlefield.
- Macmillan, Ross y Scott R. Eliason (2006) *Characterizing the Life Course as Role Configurations and Pathways: A Latent Structure Approach*. En Mortimer, Jeylan T. y Michael J. Shanahan (Comps.) *Handbook of the life course*. New York: Springer.
- Sautu, Ruth (2011) *El Análisis de las Clases Sociales: Teorías y Metodologías*. Buenos Aires: Ediciones Luxemburg.
- Sautu, Ruth (2016) *Economía, clases sociales y estilos de vida*, Buenos Aires: Lumiere.
- Sautu, Ruth, Sara Slapak Mercedes. Di Virgilio, A. Luzzi y Ramiro Martínez Mendoza(1999) *Problemas de conducta y dificultades de aprendizaje entre niños pobres de Buenos Aires*, *Sociedad* 14: 79-101.
- Sayer, Andrew (2005) *The Moral Significance of Class*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Shanahan, Michael J. y Ross Macmillan (2008) *Biography and the Sociological Imagination: Contexts and Contingencies*. New York: W.W.Norton & Company.
- Sennett, Richard y Jonathan Cobb (1993) *The Hidden Injuries of Class*, New York: Norton.
- Willis, Paul (1979) *Aprendiendo a trabajar. Cómo los chicos de clase obrera consiguen trabajos de clase obrera*, Buenos Aires: AKAL Universitaria.
- Wright, Erik Olin (2005) Introduction, en Erik Olin Wright (ed.) *Approaches to Class Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Zelditch, Morris (2001) *Processes of Legitimation: Recent Developments and New Directions*, *Social Psychology Quarterly*, 64/1: 4-47.

CAPÍTULO 3

LA ESTRUCTURA DE CLASE EN EL AMBA 2015/2016: SEGMENTOS, FRACCIONES DE CLASE, GRUPOS PROFESIONALES Y ESTAMENTOS

Ruth Sautu

El propósito de este artículo es analizar los cambios en la estructura económica de Argentina de fines del siglo XX y comienzos del XXI, los cuales dan cuenta de la reproducción y cambio de la estructura de clase en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA), cuya población representa el 40% del total del país.

La perspectiva teórica general desde la cual planteamos el análisis sostiene que la estructura de clase y la estructura económica se hallan imbricadas entre sí; sostiene asimismo que aun cuando la clase social y su estilo de vida constituyen una unidad ontológica, analíticamente es conveniente analizarlas separadamente. Ambas, clase social y estilo de vida, son expresiones manifiestas de la distribución desigual del poder y su conjunción con los procesos económico- tecnológicos, sociales y culturales que dan cuenta de la reproducción y el cambio, en la estructura económica y en la estructura de clase.

El artículo aplica a la Argentina el argumento desarrollado en Sautu (2016) sobre el tema de la concentración y financiarización de las economías capitalistas y la enorme concentración del ingreso y sus consecuencias en el mercado de trabajo y por ende en la estructura ocupacional. En sus conclusiones señala además su impacto nocivo para la plena vigencia de la democracia con justicia y equidad. Si bien la economía y el desarrollo tecnológico tienen sus reglas, es impor-

tante tener en cuenta las advertencias de Piketty (2014, 2015), Stiglitz (2013) y Atkinson (2015), entre otros, quienes han expuestos los peligros e injusticias de un capitalismo que no se auto-controla en su angurria, el despilfarro y consumo ostentoso frente a la vida miserable de millones de personas.

El artículo está dividido en tres partes y un cierre de reflexión epistemológica/metodológica. En la primera discutimos la perspectiva teórica. Allí planteamos el entretendido entre la estructura económica y la estructura de clase, la que constituye la base de la conceptualización de las clases sociales; y destacamos las maneras en las cuales la estructura ocupacional es una bisagra entre la estructura económica y la estructura de clase. En la segunda parte, haciendo referencia a Sautu (2016) mencionamos los procesos de transformación de las economías capitalistas mundiales, deteniéndonos en la concentración, corporativización y financiarización de las economías. Estos procesos mundiales constituyen el marco en el cual se refleja y reproduce la economía argentina de las últimas décadas. Subsecuentemente, en la tercer parte, describimos la estructura de clase del Área Metropolitana de Buenos Aires. Los datos analizados provienen de la encuesta PI-Clases (2016) del Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires, dirigida por Ruth Sautu, Paula Boniolo, Pablo Dalle y Rodolfo Elbert y relevada en el Área Metropolitana de Buenos Aires en 2015 y 2016. Se trata de una encuesta a una muestra probabilística de 1065 casos, de diseño estratificado y multi-etápico, con selección aleatoria en todas sus etapas. El universo de estudio es la población de 25 a 65 años al momento de la encuesta. En esta misma parte haremos referencia a otras fuentes de datos sobre la estructura de clase del total del país, la cual no difiere demasiado de la del AMBA, dada su dimensión poblacional. No discutiremos los estilos de vida y nos concentraremos exclusivamente en las clases sociales³.

ESTRUCTURA ECONÓMICA Y ESTRUCTURA DE CLASE

La estructura económica y la estructura de clase son ambas expresiones de la distribución desigual del poder en la sociedad cuyo núcleo central es el control y capacidad de apropiación del excedente económico. Su correspondencia simétrica se conforma y vehiculiza a través de los procesos históricos de desarrollo económico-tecnológico, y de los procesos sociales y políticos que las sostienen normativa y cultu-

3 Los tabulados para la reconstrucción de la estructura de clase fueron confeccionados por Manuela Leiva y Joaquín Carrascosa.

ralmente, y le asignan legalidad y legitimidad. Aunque siempre el poder implica dominación no necesariamente la estructura económica y la estructura de clase se conforman, reproducen y cambian como consecuencia de la coerción abierta. En el discurrir de las relaciones sociales, en las creencias y valores culturales y en las prácticas cotidianas de comportamiento se infiltran sutil o abiertamente las relaciones de poder; sus contenidos son el deber ser y como se espera que sea aceptado y cumplido (aunque necesariamente no sea lo deseado).

Aunque nuestro énfasis está puesto sobre los procesos económico-tecnológicos, los procesos políticos y los cambios demográficos y culturales se encuentran en el sustrato del nexo entre la estructura económica y la estructura de clase. Primero, la estructura económica consiste en patrones/distribuciones de atributos/actividades resultantes de configuraciones de relaciones sociales entre individuos, grupos y firmas con motivo de la producción económica. Siendo la estructura consecuencia de las relaciones sociales ella a la vez afecta y sirve de marco a esas relaciones sociales. Segundo, en el sistema capitalista la economía involucra relaciones de poder que se evidencian en el control de la asignación de recursos y en las probabilidades de apropiación del excedente económico. En el nivel de las empresas-organizaciones económica éste consiste en aquella porción del producto remanente una vez que han sido pagados los factores de producción y se hayan establecido los fondos para la amortización de los bienes de capital. En el total del país, el excedente representa la acumulación de riqueza al stock existente en un periodo dado. Tercero, los mercados, perfectos o imperfectos, son un campo institucional de interacción social en el cual tienen lugar transacciones de bienes, servicios, capital y trabajo; el poder, la propiedad, privilegios y exclusividades establecen los parámetros dentro de los cuales ocurren las transacciones reales o simbólicas. Cuarto, la estructura de clase consiste en el patrón de distribución de las clases sociales que emergen de las relaciones sociales de producción, definidas por el poder, o su carencia, de control de recursos materiales, conocimientos, derechos de disposición, privilegios, o monopolios; poder que establece las probabilidades de apropiación diferencial de productos/ingresos y por lo tanto la capacidad de acumulación. Esas relaciones de poder establecen los parámetros para las probabilidades de apropiación del excedente y por lo tanto de la acumulación, elemento clave que define a las clases sociales. Quinto, la correspondencia entre la estructura económica y la estructura de clase es constitutiva del propio sistema económico el cual es parte del conjunto societal; por lo tanto las relaciones económicas y las relaciones de clase están entrelazadas entre sí.

Las teorías actuales que se apoyan en Marx y/o Weber son compatibles con la concepción de la correspondencia ontológica entre la estructura de clase y la estructura económica; ambas conciben a las clases sociales imbricadas en el sistema económico. Para esos autores la interpretación histórica de las clases sociales va mano en mano con la interpretación histórica de los procesos económicos. Aun cuando en ambas teorías, la marxista y la weberiana, las clases sociales están corporizadas (*embodied*) en el proceso económico, mientras Marx las ubica en la producción, Weber pone el acento en el mercado en el cual se asientan los factores de producción. Para Marx en las relaciones sociales que se generan con motivo de la producción económica tiene lugar la explotación del trabajo de parte de los propietarios de los medios de producción. Para Weber es el mercado el que asigna los recursos y sanciona/permite la distribución del ingreso a que da lugar la producción económica. Implícitamente existe un punto de coincidencia; cuando se definen las condiciones de contratación de la fuerza de trabajo se establecen las condiciones de probabilidad de apropiación del excedente y por lo tanto la probabilidad de apropiación del esfuerzo del trabajador. La fuerza de los sindicatos y el estado definen los márgenes posibles de explotación.

En el nivel de las organizaciones económicas, una vez que han sido pagados los factores de producción cuyo monto se dirime en los mercados (siempre imperfectos), se hayan abonado o acreditado los dividendos a accionistas y se hayan establecido los fondos para la reposición y amortización de los bienes de capital y los fondos de reserva para gastos o pasivos eventuales, el remanente constituye un excedente operativo. Contablemente figura en los balances de las firmas como reservas o fondos de reserva para futuras inversiones. En este rubro se incluyen activos monetarios y también marcas, patentes y *know-hows*, y reservas de mercado legalmente instituidas y que forman parte del fondo de comercio; son activos intangibles cuyo valor monetario no siempre aparece registrado en los balances. En las sociedades anónimas la diferencia entre el valor contable de capital y el valor en la Bolsa de las acciones puede constituir positiva o negativamente el valor del excedente.

El concepto de excedente que usamos en nuestro trabajo está directamente ligado a las definiciones en economía y contabilidad que es más abarcativo que el de plusvalía asociado al que proviene de la apropiación de parte del valor generado por el trabajo. Wright (1997: 14) especifica el significado del concepto de excedente cuando señala la idea de explotación como apropiación del excedente. *Algunas veces esta idea es especificada en términos de plusvalía (surplus labor), al-*

gunas veces como valor excedente, y algunas veces simplemente como producto excedente. Más allá de cuál de estas formulaciones sea adoptada, la idea parece bastante simple. El total del producto social puede ser dividido en dos amplias categorías: una parte es necesaria para reproducir todos los insumos usados en la producción –fuerza de trabajo (es decir habilidad para trabajar), materias primas, maquinaria, etc. La otra parte es un excedente- la cantidad del producto social más allá de los costos de producción. Si el excedente es apropiado por un grupo de gente otros que aquellos quienes lo produjeron, y esta apropiación no fue a requerimiento (behest) de los productores, entonces los productores son generalmente considerados como explotados. Párrafos más adelante sostiene: la explotación en términos de excedente la vincula a un aspecto central de la dinámica del capitalismo cual es la acumulación.

En la definición económico-contable de excedente se considera el remanente que queda cuando se han retribuido todos los factores de producción (trabajo, intereses, ganancias, management, etc.) el que sutilmente es registrado como fondos de reserva extras (más allá de los requeridos por la reposición del capital; ampliación de inversiones), valores intangibles etc. Este excedente es el que otorga el mayor poder de decisión acerca de cómo será utilizado (por ejemplo en transacciones fantasmas off-shore).

En el nivel macro-social el excedente económico *es la diferencia entre lo que una sociedad produce y los costos de producirlo. El tamaño del excedente es un indicador de productividad y riqueza* (Baran & Sweezy, 1975: 23). Está constituido por los stocks de capital que la sociedad reserva para inversiones futuras, más el consumo y el despilfarro. El volumen del excedente y su acumulación en el tiempo explican las posibilidades de crecimiento de una economía. El crecimiento económico depende de la utilización del excedente (inversiones productivas o no productivas, consumos y despilfarro)

En la teoría marxista la acumulación de capital crece a través de la apropiación del excedente (surplus value). En la selección realizada por Simón (1994: 215) del Volumen 1 del Capital, Marx refiriéndose a la acumulación de riqueza que en apariencia parecería que fuera el resultado del intercambio de mercancías (commodities) sostiene que *la acumulación de riqueza deriva de la naturaleza del intercambio entre capitalistas y proletarios. Es a raíz de ese intercambio, la compra y venta de fuerza de trabajo, que la ganancia es posible.*

La apropiación privada del excedente esta instituida socialmente y sus límites y posibilidades sancionados jurídicamente en las normas sobre propiedad privada y herencia. En los análisis de las sociedades capitalistas, la utilización del concepto de excedente se realiza conjun-

tamente con el concepto de propiedad privada cuya conceptualización teórica proviene de la sociología (que tiene en cuenta necesariamente al derecho). Weber (citado en Swedberg, 2003: 202) *comienza con la idea de que la propiedad representa una clase de relación social distinta, más precisamente, ella consiste en una relación social que permite la apropiación. Para que exista propiedad la relación tiene que estar cerrada- otra gente tiene que ser excluida de ella- y esto permite al actor monopolizar su uso.* La propiedad privada establece las probabilidades diferenciales de apropiación del excedente, ya sea resultado de bienes materiales, saberes, privilegios o monopolios.

Los derechos que devienen de la propiedad privada forman parte del sistema normativo de una sociedad; ellos asimismo son un componente central de los sistemas de creencias y valores que sustentan a dicho sistema normativo en las sociedades capitalistas. La *herencia*, y por lo tanto los derechos de testar y los hereditarios, están profundamente fusionados con la propiedad privada y forman parte de los derechos y libertad individuales. Ellos asimismo constituyen un sistema de exclusión que asegura el monopolio a aquellos imbuidos de los derechos de propiedad privada⁴.

La propiedad privada junto con el mercado y la ganancia (una parte corresponde a la apropiación del excedente) constituyen las instituciones claves de la sociedad capitalista y son el determinante principal de la desigualdad social. Aun cuando se ha ampliado el papel igualador del estado, la expansión de la educación y el peso de los sindicatos, todos ellos y desarrollos relacionados que tuvieron lugar en este siglo (se refiere al XX) *han hecho por ahora poco para cambiar significativamente el balance de poder y perspectivas de vida desiguales entre las clases sociales. Sus impactos han sido dentro de los límites largamente fijados por el mantenimiento de la propiedad privada, la ga-*

4 Culturalmente la simbiosis entre el derecho de propiedad privada y la libertad individual puede remontarse a la Carta Magna que los Barones ingleses impusieron al Rey Juan en 1215. El gran jurista británico del siglo XX Lord Denning describe la Carta Magna como el más grande documento constitucional de todos los tiempos las bases de la libertad del individuo contra la autoridad arbitraria del déspota. En su capítulo 39 establece que ningún hombre libre podrá ser encarcelado o privado de sus posesiones, o dejado fuera de la ley sin el debido proceso (rule of law). En capítulos anteriores la Carta establece el derecho de los Barones a su propiedad y su capacidad de transferirla por herencia a su viuda e hijos (frente a la pretensión del Rey de apropiarse de ella) (Rakoff, 2016: 18). Libertad individual y propiedad privada aparecen en la Carta Magna entretreídas; solo teniendo propiedad privada los individuos pueden enfrentarse al poder del estado (Gauss, 1994). Su justificación es desarrollada en términos morales y utilitarios de mayor eficiencia, y felicidad humana y de auto-gobierno individual (Simmons, 2000; Huffman, 2013).

nancia y el mercado como las instituciones claves que controlan el desarrollo de los asuntos de la sociedad (Westergaard & Resler, 1975: 17).

El mercado, institución clave en la economía capitalista, consiste en estructuras sociales que en parte son producidas y reproducidas en la interacción entre los agentes sociales participantes (Swedberg: 2003: 121). Los mercados pueden ser considerados como redes de intercambio social e históricamente construidos (Swedberg, 2003: 125). Desde el punto de vista del interés en establecer los nexos entre la estructura económica y la estructura de clase los mercados pueden ser conceptualizados como redes de agentes participantes en relaciones simétricas de intercambio o de relaciones asimétricas de poder en razón del intercambio. En ambos casos involucran negociación de intereses; la posición de poder definida en términos de propiedades, derechos, privilegios, conocimiento establece los parámetros dentro de los cuales tiene lugar la disputa en el mercado, el cual deviene por lo tanto en mediador/articulador entre la economía y la sociedad; entre las relaciones sociales de producción y las relaciones de clase.

La capacidad de acumulación es clave en la economía capitalista ya que da cuenta a nivel societal de la tasa de desarrollo; la disputa por la apropiación del excedente es una disputa de intereses de clase. La distribución del excedente dependerá de la posición de fuerza en el conflicto que tengan los agentes en los diversos mercados en los cuales participen. Si bien la producción, definida como articulación de factores de producción, condiciona la estructura del mercado, éste a su vez revierte la relación. Los mercados, de capitales, bienes o servicios, altamente concentrados afectan las condiciones de ingreso y permanencia de los agentes sociales. Su número y posiciones de poder, y el tipo de bien o servicios intercambiados afectan los propios comportamientos y los de los otros en cuanto a se refiere al área de producción. La organización y poder de los sindicatos afecta su participación en la puja distributiva. La posición del sector público trasciende la mera intervención regulatoria; su poder dependerá asimismo de su role económico; como productor de insumos, bienes finales y servicios y su comercialización.

Aun cuando las clases sociales están corporizadas (*embodied*) en las relaciones de producción, parece difícil separarlas de los otros procesos de circulación y distribución que en conjunto constituyen la economía. Asimismo sin el proceso de producción los otros pierden entidad; no pueden existir en aislamiento. De allí que sea la producción el pilar fundamental de la estructura de clase. En las relaciones que tienen lugar entre los factores productivos se establecen los pará-

metros que definirán la posición de clase de los conjuntos de personas, así como sus condiciones básicas de existencia.

Cuando se reconstruye la estructura de clase como la otra cara de la Diosa Juno (de dos caras simétricas) de la estructura económica, la explotación de la fuerza de trabajo es asumida teóricamente. Es muy difícil hacerlo a partir de datos censales o de encuestas utilizando como indicador la ocupación de las personas. Wright (1985) lo hace; en su reconstrucción de la estructura de clase incorpora la explotación en el diseño de los cuestionarios de su investigación por encuesta. Generalmente la explotación de la fuerza de trabajo es tratada en profundidad en los análisis teóricos narrativos de las clases sociales⁵. Se la discute también en investigaciones históricas en las cuales el núcleo temático son los comportamientos de las corporaciones, de la burguesía o de los grupos dominantes, o en las investigaciones sobre la distribución diferencial del ingreso. Es importante recordar aquí la distinción que hicimos más arriba entre plus-valía y excedente. En este tipo de estudio, en lo que se denomina distribución funcional del ingreso, los análisis longitudinales pueden mostrar los cambios en la apropiación del ingreso entre los factores de producción. También es posible mostrarlo en los estudios comparativos de los cambios en los promedios de incremento en la productividad de la mano de obra y los promedios de incrementos en los niveles de salarios.

En los estudios en los cuales se analizan los comportamientos de las grandes corporaciones manufactureras, financieras o de servicios, es posible profundizar en los mecanismos para la extracción del excedente durante el proceso de producción de bienes o servicios. Un ejemplo es el caso de la gerencia por objetivos en la cual los incentivos salariales dependen de los incrementos en la productividad y/o logro de objetivos de tareas/*performance* (Covaleski, Dirsmith, Hein y Samuel, 1998). Aunque de manera indirecta y más generalizada las estrategias gerenciales denominadas *Total Quality Management* apuntan a los mismos propósitos. El trabajo en equipo, la participación en los grupos para la solución de problemas (*problem-solving*) y entrenamiento en comportamientos interpersonales (*interpersonal behavior*), nuevos lenguajes, así como la construcción de una cultura corporativa que potencia la identificación entre los fines de las personas y los de la organización, son todas estrategias de aumento en la productividad (Casey, 1995) que si bien en el plano manifiesto se reflejan en incentivos salariales tienen como consecuencia también incrementar

5 González Casanova (2006) analiza además el colonialismo internacional y el interno como formas de explotación entre países y entre regiones de un mismo país.

la capacidad de crear plusvalía (*surplus value*) y consecuentemente el excedente no distribuido.

La obtención de rentas (*rent-seeking*) es una forma de explotación; aunque así no se la denomina. Consiste en apropiarse privadamente de ingresos generados en las transacciones económicas debido a posiciones monopólicas, u oligopólicas, a la posesión de reservas de mercado (por ejemplo, leyes de explotación exclusiva de recursos naturales) (Stiglitz, 2013: 133), o de algunas normativas de ejercicio profesional exclusivo. La fijación de precios, condiciones de venta o compra, limitaciones al ejercicio de una actividad, siempre involucran la probabilidad de apropiarse del excedente económico, a nivel de las organizaciones económicas o del conjunto societal. En el nivel laboral, veremos más adelante, son destacables los comportamientos corporativos de tercerización de sus actividades, despliegues territoriales y rutinización del empleo, todo lo cual ha significado una notable reducción en los estándares de retribución de muchas ocupaciones de clase media administrativa y obrera (excluyendo posiciones de elite) y la enorme concentración del ingreso en el 1% superior de la distribución percentilar.

La estructura ocupacional es la bisagra entre la estructura económica y la estructura de clase; todas las investigaciones empíricas utilizan la ocupación de las personas o un índice compuesto de los hogares como indicador de la pertenencia a clase social con el propósito de reconstruir, a partir de las unidades individuales, la estructura de clase y describir la composición en términos ocupacionales de las clases sociales. Esta reconstrucción puede en ocasiones ser complementada por otros indicadores (por ejemplo, ingresos, vivienda, educación), práctica que no compartimos porque diluye en la medición la conceptualización teórica de las variables. Mientras la clase social pertenece al dominio de las relaciones de producción y del mercado, la vivienda es un componente del consumo que empíricamente incluimos en los estilos de vida.

En una perspectiva teórica macro-social la estructura económica y la estructura de clase se corresponden ontológicamente, mientras que la estructura ocupacional que es una consecuencia de la primera es utilizada como indicador de la segunda. Las relaciones sociales de producción que son relaciones de poder, 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, organizacio-

nes, 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 devenir empíricamente visibles (por ejemplo, grupos profesionales, o uniones de oficios).

El mercado de trabajo es el ámbito de acceso y permanencia de 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 de sus representantes, afecta asimismo las probabilidades de apropiarse o no del excedente vía los estándares salariales y *fringe benefits*.

Mientras 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, la dinámica poblacional, su distribución espacial, y características sociales y educativas define las condiciones 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.

La articulación entre los requerimientos ocupacionales (demanda de trabajo, apertura y cierre de oportunidades) y las características de la oferta laboral implican un proceso dinámico de cambio. La transformación de la estructura económica es asimismo una transformación ocupacional de desempeños técnicos y también de retribuciones y beneficios.

LA CORPORATIVIZACIÓN Y FINANCIARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

La corporativización y financiarización constituyen los procesos claves de la economía capitalista del último medio siglo. Ellos forman parte, influyen y son influidos, por la creciente globalización económi-

ca y cultural, caracterizada por la preeminencia e intensificación de la competencia y la imposición de su disciplina en el mercado internacional, la acumulación flexible y movilidad del capital y la profundización en la penetración a escala mundial de los sistemas financieros, y la difusión de una cultura mundial capitalista (Therborn, 2000; Bayat, 2000).

En síntesis, el proceso de globalización ha generado prosperidad, y también mayor desigualdad, tanto en los países ricos como en aquellos países que más se han beneficiado con su integración al mercado mundial. El principal protagonista de estos procesos han sido las grandes corporaciones que si bien son consideradas transnacionales de hecho la mayoría está radicada nacionalmente (Hirst, Thompson & Bromley, 2015).

Los procesos de concentración económica y el crecimiento del poder económico de las corporaciones responden a múltiples causas; cada una de ellas válida en sus propios términos. Primero, en actividades claves de la economía, las tecnologías modernas requieren escalas de producción que dejan de lado a muchas empresas pequeñas y medianas. Segundo, la clave en el éxito competitivo de una firma reside en su capacidad de implementar estrategias que a la vez que incrementan la tasa de ganancia reducen el riesgo de la inversión; el control de insumos y mercados y directa o indirectamente de los medios de circulación y comercialización son claves en el éxito competitivo de las empresas, particularmente en el contexto de un mercado internacional creciente y ampliado. Tercero, los estándares tecnológicos y organizativos han tenido lugar juntamente con cambios en los requerimientos de capacidades y credenciales de la mano de obra. Cuarto, para el éxito competitivo es clave el acceso a fuentes de financiamiento para la inversión y la operación de las actividades de las empresas. Y, no menos importante, la construcción ideológica de la legitimidad mediante dos mecanismos, la santificación científica de los productos y la difusión en los medios de comunicación de masas.

Los cinco caminos antes enunciados confluyen como causas y consecuencias de las tendencias crecientes a la internacionalización e integración de la economía mundial liderada por los grandes países capitalistas. Todos esos caminos llevan a la reproducción de la estructura de clase en tanto conducen hacia la concentración económica en grandes corporaciones en las cuales se asientan incrementalmente las bases del poder de la clase alta, la cual concomitantemente es el motor que hace posible y empuja la concentración económica⁶.

6 El análisis de los nexos entre las 43.000 corporaciones transnacionales mostro que las 1300 más grandes tenían vinculaciones entre sí, lo cual hacía que tres cuartas

Un rasgo característico de la situación actual es la reducción en la capacidad regulatoria de los estados, lo cual ha sido el resultado de la predominancia de ideologías neoliberales y en parte de la incapacidad material-operativa de controlar operaciones que tienen lugar fuera de sus jurisdicciones y que los trascienden. *La globalización ha sido el rasgo clave de la expansión de las finanzas y del avance de los servicios corporativos, no simplemente una cuestión de aumentar las ganancias y reducir costos, como sucede con muchas industrias manufactureras. Reducir el existente role regulatorio de los estados fue un necesario mecanismo. Hemos visto país tras país en Latinoamérica y Asia desregular los mercados accionarios y otros mercados financieros para devenir integrados al mercado financiero internacional* (Sassen, 1996: 42).

El lado oscuro y uno de los componentes claves del proceso de financiarización mundial ha sido el endeudamiento público externo de los países, en especial los menos desarrollados, lo que ha servido para financiar grandes obras de infraestructura, presupuestos deficitarios de los gobiernos, y la corrupción pública y privada. *Y todo ese robo no hubiera sido posible sin la activa asistencia de los bancos líderes, los contratistas, vendedores, prestamistas multilaterales y gobiernos del Primer Mundo... para resolverlo no son solo los países en desarrollo los que tienen que ser reformados.* (Henry, 2003: XXIX).

CONCENTRACIÓN Y EXTRANJERIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

La década de los setenta, dramática en los años del gobierno militar, constituye para Argentina el inicio de una etapa de transformación económica y social, desde un modelo de desarrollo interno hacia un camino de modelo integrado al contexto externo. El periodo antecedente, que cubre los dos grandes ciclos del proceso de industrialización por sustitución de importaciones, significó no solo un cambio en la estructura económica del país, sino también la conformación de una estructura de clase en la cual el crecimiento de las clases medias dio su impronta. Más aun, la significación política e ideológica del periodo ha trascendido el campo de lo exclusivamente económico.

partes del total de las propiedades permaneciera en las manos de la firma-núcleo. Cuando se reduce la muestra de corporaciones a las 737 compañías más grandes se observa que ellas controlan el 80% del valor de la totalidad de las 43.000 corporaciones; y más aun 147 de ellas controlan el 40% de todas las corporaciones transnacionales. Lo que es sorprendente es que de las 50 firmas que forman el knife-edge property (propiedad al filo del cuchillo) solo dos operan en la economía real, Walmart y China Petrochemical Group, el resto son firmas financieras.

Aun cuando la segunda mitad de los setenta, con el gobierno militar, representó un punto de inflexión en el rumbo de las políticas económicas, es en los noventa que se implementaron con mayor amplitud políticas neoliberales de apertura económica e inserción internacional. En la transición iniciada con el retorno a la democracia, a pesar de los esfuerzos del nuevo gobierno constitucional no se pudieron resolver los graves problemas que se arrastraban desde hacía por lo menos dos décadas. En el periodo inter-censal 1980-1991 se crearon en términos netos 2.1 millones de puestos de trabajo; mientras los sectores productores de bienes y la construcción permanecieron estables o incluso decrecieron, crecieron el empleo público, el comercio y servicios de baja productividad con gran presencia de cuentas propias y servicio doméstico (Llach, 1997: 63). La hiperinflación de los primeros meses de 1989 certificó la defunción del modelo de desarrollo y abrió las puertas a un nuevo ensayo de políticas neoliberales.

Los principales hitos de esas políticas fueron la privatización de las empresas y servicios de propiedad del estado, nuevas reglas para la inversión extranjera, y las reformas tarifarias y no tarifarias en la desregulación del comercio exterior. Desde la perspectiva de los cambios en la estructura económica la reorientación de la política en el contexto de los procesos mundiales de globalización potenciaron en Argentina los procesos de corporativización y financiarización con una fuerte presencia de empresas transnacionales.

El acceso del Dr. Menem al gobierno significó un golpe de timón en el modelo de desarrollo económico. Desde la perspectiva de los cambios en la estructura económica, en su aspecto de distribución sectorial de empresas, organizaciones y emprendimientos, dos procesos merecen destacarse porque ellos abrieron las compuertas a una mayor concentración económica y participación del capital extranjero: la privatización de las empresas del estado y la mayor explotación de recursos del subsuelo. Ambos deben ser contextualizados como consecuencia de la intensificación de los procesos de globalización y de cambio tecnológico, los cuales dan cuenta del crecimiento de la presencia y poder de las grandes corporaciones.

El impulso a las privatizaciones se apoyó en razones de ineficiencia de las empresas, la crisis fiscal, la inflación galopante de fines de los ochenta, y la búsqueda de fuentes de capitales. *Las privatizaciones, que formaron parte del programa de reforma del estado sancionado a fines de 1989, se completaron en los primeros años de la década del noventa. En la etapa inicial se formaron consorcios de inversores y bancos extranjeros que permitieron la capitalización de la deuda externa, de los cuales participaron grupos económicos locales; en la segunda etapa los*

grupos locales transfirieron su participación en esos emprendimientos a corporaciones transnacionales. Las privatizaciones generaron cambios significativos en el mapa de grandes empresas del país; en primer lugar, porque trajeron aparejado el desembarco de nuevos inversores extranjeros, muchos de los cuales no desarrollaban actividades económicas en el país y rápidamente asumieron un papel central. En segundo lugar, porque dieron lugar al surgimiento de una nueva forma empresaria. Las asociaciones entre grupos locales y operadores transnacionales. Fue también significativa la presencia de bancos extranjeros en los consorcios privatizados (Kulfas, 2001: 16).

Con posterioridad a la crisis de 2001, aunque no con la intensidad de los años noventa, el proceso de extranjerización de la economía argentina y por ende el poder económico de las corporaciones transnacionales se intensificó. Entre el 2001-2007, periodo del mayor crecimiento económico, el crecimiento de la presencia extranjera se explica por la expansión de sectores como el automotor, el químico-petroquímico, la minería metalífera, hidrocarbúrica, neumáticos, celulosa-papel y algunas alimenticias. La mayor participación en el crecimiento económico se dio entre varias de estas actividades. Asimismo, la mayor extranjerización se debió a la venta de varios grandes grupos nacionales a corporaciones transnacionales; tal fue el caso del cemento, cerveza, energía, acero, vinos, textiles y varios frigoríficos. Entre 2007-2015 se revirtió en parte este proceso con la estatización en petróleo, y las participaciones en servicios y construcción, y en algunos proyectos especialmente promocionados (Gaggero & Schorr, 2017: 59-60).

Aunque se inició ya a fines de los años setenta, la mayor concentración y extranjerización de la economía argentina ha significado la profundización de cambios en la organización de las empresas y sus ocupaciones: subcontratación y tercerización de tareas; en la división del trabajo al interior de la empresa, la especialización de algunos puestos técnico-obreros; la rutinización de ocupaciones *white-collar*; la fragmentación de las escalas salariales. Procesos éstos en gran medida impulsados por los cambios de la distribución sectorial de las actividades económicas, por la más intensa transformación tecnológica de los procesos productivos y la creciente interdependencia regional de las economías.

Los sectores más dinámicos de la economía argentina en este siglo XXI se caracterizan no solo por ser tecnológica-intensivas sino también, y por esa misma razón, estar más concentradas con el predominio de corporaciones transnacionales; situación ésta que ha favorecido en algunos casos la operación en red entre filiales de una misma

corporación y empresas subcontratistas ligadas a ella. Un caso típico es el de las automotrices que operan en más de un país a través de empresas proveedoras de autopartes a la planta de ensamblaje (de la Garza, 2012: 22). Otro ejemplo es Telefónica que subcontrata servicios de mantenimiento, instalación y expansión de la red telefonía a empresas vinculadas a ella (Ynoub, 2012: 240).

La subcontratación implica una relación de intercambio entre empresas jurídicamente diferentes para la provisión de parte de una de ellas de productos o servicios, que se caracteriza, con frecuencia, por la relación de exclusividad del subcontratista respecto de la contratante. Tal sería el caso de firmas que con el uso de modelos, diseños y técnicas provistas por la contratante, fabrican componentes, por ejemplo piezas mecánicas, o prendas de vestir. En el pasado las grandes empresas compraban partes o insumos a empresas pequeñas. La diferencia reside en el grado de dependencia actual del contratado respecto al contratante.

La subcontratación puede llevarse a cabo dentro o fuera del predio en el cual está localizada la contratante; la ubicación interna es frecuente en los proveedores de servicios de mantenimiento, limpieza o reparación. Ya, por ejemplo, en los años ochenta, empresas cementeras transfirieron la reparación de sus hornos creando empresas compuestas por sus ex-trabajadores. También en la industria siderúrgica se ha dado el caso de creación de empresas con la participación de ex trabajadores para operar los talleres eléctrico, mecánico o calderería (Esponda, 2017).

La tercerización implica la contratación de personal ya sea de manera directa o a través de agencias especializadas. Un caso típico son los servicios de construcción de programas de *software*, diseño, pruebas, aplicación y mantenimiento (Miguez, 2013). Otro ejemplo, serían los servicios de reparaciones y de limpieza, que con frecuencia se caracterizan por el empleo permanente de las mismas personas pero en una relación jurídica de independencia. El gobierno argentino, y también empresas privadas, utilizan personal temporario, y no tan temporario, bajo esas condiciones de aparente independencia.

Las formas organizacionales y de división del trabajo actualmente imperantes en algunas (tal vez la mayoría o totalidad) de las corporaciones y grandes empresas argentinas es principalmente la consecuencia de la restructuración del aparato productivo y de las demandas de los mercados de bienes y servicios y de la provisión de insumos. Actúan también y de manera intensa la construcción de una nueva cultura organizacional y de relaciones del trabajo que están influenciadas por la conformación de la estructura de poder dentro y

entre organizaciones económicas. Tal es el caso de las nuevas formas de management demandadas en el reclutamiento de ejecutivos operativos entrenados en los programas de MBA (*Master in Business Administration*) o similares.

Los denominados modelos de modernización de la organización del trabajo se caracterizan por su preocupación por el control de calidad y de costos (entre ellos el uso de inventarios, logística de las compras de insumos y de otros ítems que inciden de los costos más allá de los directos de producción); y control de la incidencia de los costos laborales y su productividad. Tales metas requieren de una mayor flexibilidad laboral en el nivel del puesto de trabajo, mejor capacitación polivalente, y reducción de tiempos, espacios y tareas consideradas improductivas.

Los requerimientos tecnológicos no han afectado solamente la producción de bienes y servicios, también en el área administrativa y de gestión dejan su impronta las tecnologías de información y comunicación al igual que el uso amplio de software para la realización de registros, operaciones de compra y de venta y de administración del personal, de contabilidad, y de supervisión y control de movimientos financieros. Así la administración de empresas requiere por un lado de trabajadores del conocimiento (expertos en el uso de TICs) y también en gran medida de mano de obra entrenada al efecto y que realiza tareas básicamente rutinarias.

La rutinización del empleo abarca prácticamente todas las actividades económicas desde las cajas y repositorios de supermercados hasta empleados bancarios. La exigencia de un título secundario, e incluso universitario, es paralelo al desempeño de puestos de trabajo rutinizados. El *upgrading* educativo, por lo menos en los títulos, en la oferta de mano de obra ha favorecido esos procesos. La mayor participación económica femenina de las últimas décadas, el incremento de las actividades de intermediación y servicios, se han correspondido con la mayor rutinización en el desempeño de tareas administrativas. Un ejemplo es la división técnica del trabajo al interior de grandes laboratorios farmacéuticos, la mayoría extranjeros; su composición consiste en un grupo pequeño de profesionales altamente calificados y especializados y una mayoría de puestos de trabajo auxiliares, administrativos y obreros, rutinizados (Gurrera & Trajtemberg, 2013: 69).

Las ocupaciones rutinarias, administrativas y obreras, se caracterizan por tener salarios menores que las respectivas categorías especializadas, y por una mayor rotación y por lo tanto menor antigüedad en el empleo. A diferencia de la rotación de ocupaciones con alta demanda laboral (cuya rotación se explica por la búsqueda de mayores ingresos y condiciones laborales), los empleos rutinizados son

prescindibles en periodos recesivos o de dificultades en las empresas. Desde la perspectiva empresaria, existen sectores donde el empleo es más estable y otros con alta rotación del personal. Las empresas protegen a un segmento limitado de su fuerza de trabajo (core) asociado a los trabajadores profesionales y gerenciales *desarrollando mercados de trabajo internos ladders (carreras laborales dentro de la empresa) que desincentivan la movilidad externa voluntaria* (Castillo, Rojo Brizuela & Scheleser, 2012: 144).

Existen actividades económicas que según el tipo de organización económica y las tecnologías predominantes se caracterizan por el mayor o menor grado de rotación del personal. Las actividades agropecuarias, comerciales y de servicios, de varios tamaños de emprendimientos tiene tasas altas o medias de rotación, mientras que aquellas empresas de sectores tecnológico intensivas tienden a mostrar tasas bajas de rotación (Castillo, Rojo Brizuela & Scheleser, 2012: Cuadro de la página 156 en el cual las actividades económicas y tamaños de empresas han sido categorizadas según el nivel de rotación del personal).

Es entre algunas categorías de trabajadores por cuenta propia que la inestabilidad laboral es más pronunciada. Este es un segmento ocupacional heterogéneo que incluye tres categorías de trabajadores independientes: los cuenta propias profesionales universitarios que ejercen de manera independiente; los cuenta propia de oficio que incluye profesores independientes, técnicos, enfermeros, comerciantes, mecánicos y similares; y los cuenta propia de subsistencia, que corresponde a trabajos poco calificados y ocasionales como son los peones, jornaleros, vendedores ambulantes, etc. Se trata de una categoría ocupacional que en Argentina, aun en periodos de crecimiento económico (2003-2009) su proporción en la población ocupada del Gran Buenos Aires en el último año fue 24.5% (Jiménez, 2011: 45 y 48). Un análisis de la informalidad en el empleo de los cuenta propias del Gran Buenos Aires, años 2005, encontró que la situación laboral del 84.2 % de los trabajadores de subsistencia era informal, mientras que los cuenta propia de oficio era el 59.9% y entre los profesionales 15.6%. El mismo estudio estableció que en ese año el 88.1 % de los cuentas propias eran de oficio, 9.1% de subsistencia y el 2.7% profesionales (Contartese, Mazorra, Schachtel & Schleser, 2011: 108, Grafico 7).

La industria de la construcción funciona a horcajadas entre un sistema formal, con participación sindical que asegura un ingreso a los trabajadores, con un sistema informal de alta rotación laboral; casi como norma las grandes empresas contratistas y empresas de la construcción de edificios mantiene por lo menos una parte de su personal registrados. En las obras y refacciones particulares prevalece por lo

general el trabajador no registrado (Pastrana, López & Di Francesco, 2009: 39-40). Una situación similar se observa entre los trabajadores ocupados en reparaciones domiciliarias de gas, electricidad y pintura, que por esta misma razón están expuestos a las variaciones cíclicas en los ingresos de sus principales clientes: familias de clase media-media. Desde la perspectiva de la capacidad de generar ingresos y por ende de acumulación la situación de informalidad en el empleo, con excepciones, implica como conjunto ocupacional menores salarios y mayor inestabilidad que entre trabajadores del sector industrial más dinámico.

LA ESTRUCTURA DE CLASE DEL AMBA 2015/2016

Las investigaciones empíricas sobre las clases sociales todas 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 la composición en términos ocupacionales de las clases sociales (Sautu, 2011, 2016). El esquema de clasificación ocupacional utilizada en este estudio para la reconstrucción de la estructura de clase es descrito en detalle en Sautu (2018). Allí hemos consignado las variables usadas en la construcción de la escala: las ocupaciones son identificadas por el CIUO-08, la condición de empleo y la situación de autoridad/*expertise*; su combinación permitió construir conjuntos ocupacionales. Se construyó además una variable, role o posición en la organización/unidad de producción, la cual permitió identificar una nueva dimensión de los conjuntos ocupacionales que componen las clases sociales: la pertenencia a segmentos, fracciones de clase, grupos profesionales (*cadres/cofradías*) y estamentos. Esta última variable apunta a incorporar en la categorización de las ocupaciones el contexto organizacional, la posición ocupada, y también los contenidos de saberes básicos que se despliegan en el desempeño ocupacional.

En lo que sigue describiremos la estructura de clase del AMBA y la composición ocupacional de las clases sociales; intentaremos mostrar los vínculos entre el análisis precedente de la estructura económica y las ocupaciones que componen las distintas clases sociales.

CLASES, SEGMENTOS, FRACCIONES DE CLASE, CADRES Y ESTAMENTOS

El cuadro 3.1 muestra los pesos relativos de cada clase social; es un resumen de una Tabla (Sautu 2018, anexo estadístico) en la cual se consigna ocupación por ocupación su ubicación en subconjuntos que denominamos estratos o subcategorías de clase. Los estratos agru-

pan ocupaciones; ellas son la parte visible y muestran los recursos materiales y no materiales que hacen al sustento de las clases sociales. Analizando las ocupaciones ordenadas en los estratos es posible distinguir diferencias internas en cuanto a su nivel de estabilidad/rotación, intercambiabilidad entre ocupaciones e incluso posibilidad de carreras internas dentro de la propia ocupación. Estos rasgos nos permiten establecer la posible presencia de segmentos y fracciones de clase 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 una fracción de clase (en el sentido estricto del término); existe entre ellos muchos elementos en común que definen el acceso y 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 conjunto; más aún la emergencia de ideas y esquemas psicosociales-culturales interpretativos de la propia experiencia y del contexto socio-económico político, en particular en lo que se refiere a sus ideas de 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 de clase media que demandan conocimientos y desempeños de tareas administrativas, contables generales, control de personal e inventarios, manejo de dinero, tienen una gran intercambiabilidad entre sí; comparten, no solo en términos generales, capacidades, 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 y en las posibilidades de movilidad dentro de ese segmento. Estas ventajas en buena medida se opacan porque muchas de esas ocupaciones están rutinizadas y 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 el ANSES, en la AFIP, la 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 sociales, es posible establecer que existen *cadres* y estamentos. ¿Qué diferencia encontramos entre un segmento, fracción de clase, el *cadre* y el estamento? Aclaremos que algunas ocupaciones pueden eventualmente compartir rasgos de más de uno de ellos.

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?

La fracción de clase es un segmento de las ocupaciones que ocupan una posición de poder corporativo y de clase alta. 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 escritas y no escritas de exclusión. Los escribanos son un caso típico.

Los cadres (asociaciones, colegios profesionales) están conformados por profesiones universitarias 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, un ejemplo típico son los contadores o abogados. Algunos son socios de grandes estudios que emplean otros profesionales con carácter de asalariados. Existen además en el otro extremo, profesionales que trabajan por cuenta propia con un reducido personal de apoyo. No obstante existe una identidad e intereses profesionales compartidos, avalados por el respectivo Consejo Profesional.

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. Para ejercer la profesión 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 *cadres* profesionales-no universitarios han prácticamente desaparecido en Argentina (o son poco visibles); son artesanos propietarios de un *know how* exclusivo difícil de adquirir si no es con el viejo sistema de relación-patrón-aprendiz. Aun cuando existen institutos de enseñanza, ciertas artes artesanales como es el trabajo en vidrio, *vitroux*, madera, requieren de un entrenamiento especial que se adquiere en la práctica.

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. Además del estatus jurídico, los estamentos se caracterizan por la existencia de pautas culturales (creencias y valores) que legitiman su desempeño. Su posición social y política les asigna poder burocrático de veto y exclusión, rasgos por los cuales son reconocidos socialmente. Del docente depende el futuro de nuestros hijos; de los funcionarios del estado la resolución de proble-

mas cotidianos (como la inscripción de un nacimiento) y la posibilidad de llevar adelante nuestros negocios.

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 de la propia institución cruzando fronteras entre clases sociales. 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 3.1 consigna la distribución de las clases sociales del AMBA 2015/2016 en el cual para cada una de ellas (alta-media-alta; media; y baja) se indican los estratos que la conforman. La clase más numerosa proporcionalmente es la clase baja (45.3%) conformada por ocupaciones calificadas y técnicos y trabajadores especializados, que denominamos clase obrera consolidada (27.0%) en la cual se destaca la clase obrera de elite, que en nuestra muestra está escasamente representada por obreros y técnicos de las industria automotriz y de maquinaria y equipos.

Cuadro 3.1
Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA). Estructura de clase 2015/2016

ESTRATO	Frecuencia absoluta y porcentual	5 CLASES	3 CLASES
II	(10) 0,9%	2,6%	16,9%
III	(18) 1,7%		
IV	(46) 4,3%	14,3%	
V	(106) 10,0%		
VI	(239) 22,4%	37,8%	37,8%
VII	(164) 15,4%		
VIII	(43) 4,1%	27,0%	45,3%
IX	(244) 22,9%		
X	(34) 3,2%	18,3%	
XI	(161) 15,1%		
n	(1065)		

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016).

El restante 18.3% 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%) 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%); y un porcentaje pequeño que se ubica en la posición más alta (2.6%). Como era de esperar ninguno de los entrevistados en nuestro estudio pertenece al top 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 y altas (54.7%) es mayor que el de la clase baja, sumadas la obrera consolidada y 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.

El crecimiento del total 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 agropecuarias 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 1947⁷.

7 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 los subsiguientes censos registraron que 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.

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). Jorrat (2000:158), en su análisis del AMBA de 1995, cuando utiliza la categorización ocupacional de Goldthorpe, 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.

A partir de los datos de la Encuesta Nacional sobre Estructura Social (PISAC) es posible analizar la estructura de clase del total del país. Se trata de una muestra aleatoria de hogares de localidades con más de 2000 habitantes, en la cual el principal sostén del hogar (PSH) fue entrevistado. Sumando los números absolutos del marginal del Cuadro 5.2 de Dalle, Jorrat & Riveiro (2018:158) reconstruimos la distribución de los encuestados de acuerdo al esquema Goldthorpe en su versión CASMIN (Breen, 2004:12); con esos datos calculamos el tamaño de las clases medias en 50.6%, porcentaje que incluye las posiciones más altas (14.8%). Si usamos la agregación diferente de categorías realizada por los autores, la estimación de la clase media total da 51.3 %; la diferencia con nuestra estimación reside en que Jorrat, Benza & Riveiro incorporan a los pequeños empleadores a la categoría de clase social más alta. Así la proporción de esta última clase en el total de la distribución de la estructura de clase representa el 22.4%.

Existen, como podía esperarse, diferencias en la composición de las clases sociales entre el total de las áreas urbanas del país y el AMBA, que está incluida también en el total país. Hay asimismo diferencias en la categorización ocupacional realizada con los datos PISAC (áreas urbanas) y la nuestra (AMBA). La proporción de las clases medias y altas difiere en un 4% (50.6 % versus 54.7%) que podría explicarse por la presencia en el total del país de productores agropecuarios. La diferencia en la clase popular podría deberse a la mayor incidencia de ocupaciones de baja calificación en el total del país.

ECONOMÍA Y CLASES SOCIALES

En este artículo sostenemos que la estructura de clase y la composición y relaciones sociales de clase están entrelazadas en los procesos económicos y que las clases se constituyen en las relaciones sociales de producción y se efectivizan (se hacen presentes) en las relaciones de mercado. Así, los cambios en la organización de la producción eco-

nómica y el funcionamiento de los mercados son también cambios en la distribución del poder económico, los privilegios y capacidades de disposición que constituyen asimismo las bases de la estructura de clase. Y simétricamente es en el seno de las relaciones de clase donde se asignan recursos económicos, orientan actividades y se definen las probabilidades de apropiación del excedente económico.

Las organizaciones económicas son el locus del poder económico, de las relaciones sociales de producción y el ámbito de acceso y desempeño ocupacional, el cual es la bisagra donde se articulan con las clases sociales. Por lo tanto a partir del análisis de procesos macro-sociales, de las organizaciones económicas y las ocupaciones es posible inferir sus correlatos en la estructura de clase. Amerita prestar especial atención a la corporativización y financierización de la economía argentina ocurridos en el contexto de un mundo globalizado porque ellos dan cuenta de los cambios en la localización espacial de actividades y su diversificación y de la expansión territorial e internalización de la producción y comercialización de bienes y servicios.

Tres procesos macro-sociales-económicos son tenidos en cuenta en el análisis de la estructura de clase del AMBA: la ya mencionadas concentración y financierización de la economía argentina que empiezan a gestarse varias décadas atrás; segundo, el crecimiento de las relaciones de dependencia y los procesos de rutinización de la mano de obra administrativa y crecimiento de su feminización; y tercero, la presencia del sector informal en el conjunto de la mano de obra no calificada y la segmentación formal-informal de los mercados laborales. Estos procesos macro-sociales aparecen (se observan) en el nivel micro-social de las organizaciones económicas, cualquiera sea su actividad y tamaño, en el transcurso de sus actividades: acceso a recursos, su asignación y gestión; intervención en los mercados de bienes y servicios y laborales; decisiones respecto de las políticas y acción del estado; y posibilidades de retribución y apropiación del ingreso de los miembros de la unidad de producción. Es en este contexto que debemos interpretar la estructura de clase del AMBA, reconstruida a partir de los datos de la encuesta aleatoria de miembros de hogares llevada a cabo en 2015/2016.

En la economía argentina actual y la estructura de clase, insertas en los procesos de globalización de las economías mundiales, la creciente concentración del poder económico ha tenido lugar: en el crecimiento y complejidad del sistema financiero, en complejos agro-industriales vinculados a la exportación de commodities y en industrias manufactureras tecnológicamente complejas que demandan grandes inversiones como son las actividades vinculadas a la extrac-

ción y procesamiento del petróleo y gas, la química y petroquímica, y la producción de grandes equipos y automotores. La privatización en los noventa de los servicios públicos e industrias de base ha corrido al sector público como productor de insumos básicos para la industria, siendo reemplazados principalmente por importaciones (para el período anterior al 2001, ver Basualdo, 2006).

En actividades claves de la economía, las tecnologías modernas requieren escalas de producción que dejan de lado a muchas empresas pequeñas y medianas. Los años sesenta y setenta marcan un punto de inflexión tecnológico para la industria argentina. Las industrias productoras de bienes de consumo masivo, como las alimenticias, textiles, calzado y confecciones, bajo un régimen proteccionista podían ser encaradas en escala menor. Ellas fueron duramente afectadas por la apertura a la importación de fines de los setenta (Kulfas & Schorr, 2000) y subsecuentes políticas de reducción de la protección arancelaria y para-arancelaria de los noventa. Desde la perspectiva de la estructura de clase estos procesos aparecen reflejados en la proporción de propietarios de empresas PYMES sustancialmente menor en nuestra muestra que la registrada en el estudio de Germani (1964), y en la presencia reducida de ocupaciones manuales calificadas asociadas a esas industrias.

El proceso de concentración, corporativización y extranjerización de la economía argentina constituye la continuidad y reproducción de los procesos que tuvieron, y tienen lugar, en la economía mundial los cuales se reproducen en la Argentina. En nuestro país las ramas principales de la metal-mecánica, en particular la industria automotriz, fueron favorecidas por el cambio de régimen de importaciones de auto-partes, por una creciente demanda interna estimulada por planes de financiamiento para familias de clase media, y por los acuerdos del Mercosur (Garriz & Panigo, 2016).

La corporativización e incremento en la presencia de filiales de empresas transnacionales, potenció la presencia de una fracción de clase conformada por directores y gerentes operativos. En empresas grandes de propiedad local aun siendo controladas por las familias propietarias, principales accionistas, ellos asumen el papel de directores, asistidos por personal ejecutivo y operativo responsables del funcionamiento de la empresa. La proporción de directores de nivel superior contrasta con el ya señalado reducido número de propietarios de empresas que emplean personal que ha sido registrado en nuestra encuesta. Tal situación refleja la estructura de la economía del AMBA en la actualidad, los procesos antes descriptos de corporativización

y concentración de la economía de las últimas décadas, y sus consecuencias a nivel del empleo de las organizaciones económicas.

La concentración y corporativización de la economía argentina abarca actividades más allá de las industrias manufactureras que requieren grandes inversiones y control de los mercados como es el caso de los sistemas de transporte y comunicación, y el comercio exterior de commodities, y el más importante la expansión del sistema financiero. La investigación de directorios cruzados muestra que son ejecutivos de los bancos y entidades financieras los que se ubican en posiciones de liderazgo entre las principales 200 empresas por su volumen de ventas (Paredes, 2013).

Asimismo, la creciente corporativización y financiarización de la economía han influido en los cambios en la organización y formas de gobierno de las corporaciones, en las relaciones entre sectores de actividad, y particularmente en las estrategias corporativas para incrementar las ganancias, reducir costos, y por lo tanto mejorar las chances de apropiación del excedente económico. Estos mecanismos de reproducción del sistema económico han tenido consecuencias sobre la estructura de clase transmitidos a través de su impacto sobre los cambios en las organizaciones económicas (empresas de todo tipo, incluido las unipersonales) y sobre las características y posición de las ocupaciones en el ciclo de producción, circulación de bienes y servicios y distribución del ingreso. Tal es el caso de las profesiones liberales y de los ya mencionado niveles altos del *management* que han desarrollado estándares de acceso y desempeño que actúan como barreras que trascienden la educación o capacitación técnica, proceso que ha significado el desarrollo de una sociedad y economía credencialista. La expansión y diversificación de las instituciones terciarias y universitarias han contribuido a este proceso de *upgrading* ocupacional.

El estudio sobre directorios cruzados en Argentina (Paredes, 2011) indica que los directorios de los bancos han devenido una institución en la cual se sientan en sus directorios miembros destacados de las grandes corporaciones⁸. Difícilmente detectados en encuestas o

8 Aunque existen diferencias entre los países más ricos en la composición y reclutamiento de la clase alta gerencial y propietaria, las investigaciones de directorios cruzados muestran que se destaca la presencia de representantes del sistema financiero. *El hecho de que muchos miembros de corporaciones se sienten en los directorios de múltiples firmas crea una extensa red de lazos entre las grandes corporaciones. Desde el inicio del siglo XX un hecho respecto de estos lazos permanece constante, que las corporaciones centrales en la red, aquellas conectadas a un mayor número de firmas han sido en cada período las grandes instituciones financieras* (Mizruchi, 2013: 130). Así, los directorios de los bancos líderes funcionan ahora como arenas en las cuales

datos censales, altos ejecutivos y las familias que conforman en nuestro país el círculo interno del poder diversifican sus inversiones en varias actividades. Esas inversiones en bancos, otros sectores financieros, de seguros y comercio exterior, y en las industrias claves les permiten ubicar a sus miembros o representantes directos en las redes de directorios cruzados. Su ubicuidad les permite asimismo negociar con ejecutivos y gerentes que no pertenecen a las familias propietarias dominantes. En Argentina, ya a comienzos de los años setenta algunas familias pertenecientes a la clase alta agropecuaria, diversificaron sus inversiones ya sea en el sistema financiero, como ocurrió en los años de Martínez de Hoz, o participando en grandes corporaciones agroindustriales exportadoras

En nuestro estudio las posiciones más altas de *management* representan el 0.9% del total, formada por directores ejecutivos de alto nivel; 1.7% lo conforman directores y gerentes operativos, grandes empleadores y profesionales universitarios de alto rango (Cuadro 3.1). Son ocupaciones que implican el ejercicio de autoridad o formación técnica y profesional especializada que requiere certificación de credenciales; sus desempeños están directamente vinculados a la organización de las actividades productivas que comandan la estructura operativa interna y la interacción con el exterior. Conforman además la línea de transmisión de las políticas corporativas entre los altos ejecutivos y el resto de las organizaciones económicas.

Las tecnologías aplicadas a la organización y administración de las corporaciones manufactureras, finanzas, comercio, servicios o comunicaciones, han tendido a rutinizar el desempeño de muchas ocupaciones administrativas de nivel medio las que no obstante requieren capacitación terciaria e incluso universitaria. En nuestro estudio este segmento representa la absoluta mayoría de la clase media. Ellos constituyen el aparato administrativo burocrático que hace funcionar los sistemas de registros, comercialización y control, y nexos con el resto de las organizaciones económicas. En los bancos y finanzas son los productores de los servicios; en las actividades manufactureras y de transportes y servicios conforman el colchón entre la esfera de producción de los bienes y servicios y los gerentes operativos/adminis-

los principales ejecutivos de las grandes corporaciones no financieras, representando una amplia gama de industrias, tienen una oportunidad de discutir el estatus de varias industrias, del mundo de los negocios en general, y de la sociedad en general (Mizruchi, 2013: 131 citando la investigación de las Fortune 500 empresas de Davis & Mizruchi, 1999: 217-218).

trativos y los altos ejecutivos. Controlan y efectivizan las políticas de personal y salariales diseñadas en estos últimos sectores.

Ese segmento de clase media formada por empleados y técnicos se diferencia de la clase obrera en varios aspectos. En primer lugar por la formación, experiencias y tipo de funciones desempeñadas. Y segundo, por el grado de versatilidad de los puestos de trabajo a los cuales acceden. Si bien las ocupaciones obreras calificadas pueden demandar una capacitación altamente compleja por la cual son altamente retribuidos, el rango de probabilidades de movilidad está acotado a su propia especialización.

Además de los cambios en la composición del *management*, asociados a la creciente expansión del sistema financiero y el crecimiento de las corporaciones, han tenido lugar cambios en la organización económica y la división ocupacional del trabajo. En primer lugar la emergencia y consolidación de las denominadas *knowledge-based occupations* (ocupaciones de base tecnológica) y su avance dentro de las organizaciones económicas, el estado y la sociedad civil. Segundo, la reducción numérica y la tendencia a la especialización de las pequeñas empresas. Tercero, la división entre ocupaciones calificadas y especializadas y las de desempeño rutinario, y aquellas que son relegadas a los sectores informal y marginales de la economía.

La revolución tecnológica afectó asimismo a los servicios. El uso de computadoras ultrarrápidas y *software* redujo la demanda de empleados y técnicos administrativos especializados de alto nivel, rutinizando el desempeño de muchas ocupaciones administrativas.

Los profesionales se caracterizan por la posesión de credenciales que establecen un monopolio para el desempeño de las competencias definidas y legitimadas por el estado. Monopolio de ejercicio, legitimidad jurídica y *closure* son los tres rasgos propios de las profesiones. El cuidado de la salud humana y animal y los asuntos legales han constituido siempre (casi) universalmente los dominios del ejercicio profesional; ámbitos que se han ido ampliando para incorporar las ingenierías y las profesiones contables. Nuevas profesiones y especializaciones terciarias aparecen representadas en la clase media, y en menor medida en la media-alta. La expansión y diversificación de los estudios universitarios y terciarios responden a la ampliación de esa demanda laboral, lo cual sin embargo no ha significado una menor desigualdad educativa y de acceso ocupacional (García de Fanelli, 2014). Como ya mencionamos, en el ejercicio de las profesiones universitarias, el cambio más importante en el último medio siglo ha sido la disminución del ejercicio individual y por lo tanto la mayor dependencia del ejercicio profesional en organizaciones o firmas profesio-

nales. La expansión y concentración corporativa (que siempre existió pero se ha potenciado) del comercio mundial y el crecimiento de las corporaciones nacionales y transnacionales, principales empleadores de las profesiones contables y de auditoría, del derecho, y las ingenierías y arquitectura, da cuenta de los cambios en el mercado de trabajo de esas profesiones. En gran medida, los servicios profesionales se han transformado en negocios profesionales incorporando la lógica gerencial y comercial. Este modelo ha potenciado la presencia de unos pocos grandes firmas de contabilidad; los Cuatro Grandes que tiene subsedes a lo largo de los continente (Mueller, et. al. 2011: 552) y de grandes firmas jurídicas de alcance internacional (Muzio & Kirpatrick, 2011: 390). En el campo del cuidado de la salud la transformación fabulosa de los equipos tecnológicos aplicados a la detección e intervención hacen prácticamente imposible el ejercicio fuera de los sistemas de salud públicos y privados, obras sociales y pre-pagas⁹.

El mercado de trabajo de clase baja está marcado por la separación entre la mano de obra empleada formalmente (calificada o no-calificada) en firmas de diversos tamaños y constitución jurídica y los trabajos desempeñados en el mercado informal. Los cuenta propia y mini-micro-empresarios son una variable de ajuste de los vaivenes de la economía. Sus principales características son que ellos sirven al mercado de servicios, comercio y reparaciones de los segmentos más pobres y de clase media baja. Son proveedores de sí mismos, en una dimensión espacial demarcada por su propio territorio de residencia y por los contactos personales de familiares, conocidos y amigos.

El denominado sector informal tiene varias dimensiones. Algunos están integrados e interactúan con empresas que operan en el sector formal; otros son cuenta propia que producen bienes en muy pequeña escala y brindan servicios altamente calificados para una clientela de medianos o altos ingresos; mientras que otros trabajadores conforman lo que podríamos llamar el sector informal propiamente dicho. Sus atributos, como dijimos, son: baja calificación o especialización, posesión de recursos o equipamiento en muy pequeña escala;

9 *En muchos países de ingresos medios y altos, desde 1980's en adelante, desarrollos en la organización y práctica del cuidado de la salud han afectado las relaciones tradicionales entre estados, mercados, profesionales de la salud, y su público, introduciendo un proceso de convergencia hacia el profesionalismo experto como agentes especializados en conocimiento científico marketizado. Así, los procesos macro-sociales de cambio en los sistemas de salud han introducido cambios en el ejercicio profesional y también en la relaciones entre profesionales de la medicina y sus pacientes (Sandall et al., 2009: 531-532).*

trabajo temporario e inestable, y provisión de bienes y servicios a los segmentos de clase más pobres. Este tipo de informalidad es la que predomina en los países subdesarrollados y es consecuencia directa de un reducido crecimiento económico, una profunda concentración del ingreso e inequidad social, y un modelo de desarrollo económico-político centrado en actividades destinadas al mercado de clases medias y altas.

La estructura de clase es un espejo de la sociedad y su economía; es el marco en el cual tienen lugar un sinnúmero de relaciones sociales. Su presencia es directa en algunos casos cuando se trata de dirimir derechos de acceso o posesión de recursos, y sutil en relaciones cara a cara dentro y entre clases sociales. La identidad de clase aparece en estas situaciones. Aunque pueden existir excepciones, nuestros amigos, aquellos con los que entablamos relaciones íntimas de convivencia, nuestros compañeros de escuela, son de nuestra clase social. Aquí operan los estilos de vida que no son solo los consumos materiales sino que abarcan los modos en los cuales los elegimos y consumimos. Incluye además el campo de nuestras percepciones selectivas, los valores de nuestra cultura y nuestras identificaciones. Como clase social o como diferentes estilos de vida, nuestra vida está influenciada por los fenómenos de estratificación propios de la estructura de clase. Esto sin embargo no significa que los seres humanos somos prisioneros de nuestra clase social. Siempre existe un margen de autonomía de los individuos; lo que en sociología y psicología social denominamos la agencia humana.

EL MARCO EPISTEMOLÓGICO-METODOLÓGICO

Dos cuestiones cierran este artículo. Primero, la validez de las inferencias de nexos entre proposiciones derivadas de procesos sociales diferentes, procedimiento epistemológico/metodológico que hemos usado a lo largo de nuestros análisis. Y segundo, la potencialidad y limitaciones de la reconstrucción de la estructura a partir de datos contruidos a nivel micro-social (individualismo metodológico)

Además de reconstruir la estructura de clase y su articulación con la estructura económica, este artículo ha tratado de mostrar que los cambios ocurridos en el país en las últimas décadas (corporativización y extranjerización) no han tenido lugar independientemente de los cambios ocurridos en el sistema económico internacional. Más aun, que a partir de procesos macro-sociales es posible inferir válidamente consecuencias que aparecen plasmadas en los niveles meso y micro-social. El análisis se apoya en el supuesto epistemológico,

de gran aceptación en economía y sociología histórica, que sostiene que es válido inferir generalizaciones teóricas a partir de situaciones, eventos, procesos empíricamente observados los cuales implican consecuentes también empíricamente observables. La estrategia consiste en inferir proposiciones desde eventos históricamente vinculados. A partir de las conclusiones/regularidades empíricas de atributos y/o relaciones observadas en eventos de un dominio dado, por ejemplo la economía, se postulan conclusiones/regularidades de sus consecuencias observadas en la propia economía y en otro dominio, las clases sociales, las relaciones laborales, el estado, etc. Es decir se postula la presencia de nexos entre eventos; esta estrategia es usualmente utilizada en la explicación histórica (Hage & Meeker, 1988: 9). Se trata de la aplicación de la regla de las conexiones necesarias entre eventos sucesivos. Dichas conexiones se formulan entre proposiciones referidas a los sucesivos eventos (Maxwell, 1974: 167). Esta práctica de razonamiento inductivo es utilizada en las ciencias sociales para establecer las necesarias conexiones entre, por ejemplo, una política social y su impacto en la población destinataria (resultados esperados y no esperados). La prueba de la plausibilidad del razonamiento se construye en la observación de relaciones constantes entre condiciones, sucesos iniciales y sus postuladas consecuencias. Estos procesos son usualmente analizados utilizando métodos históricos-comparativos. *Teoría generales y de alcance medio son usadas explícitamente por los investigadores histórico-comparativos para identificar universos de casos apropiados para la comparación, formular conceptos orientativos, y sugerir hipótesis iniciales acerca de procesos causales.* (Mahoney & Rueschemeyer, 2003).

El individualismo metodológico postula que es válido reconstruir las estructuras a partir de una investigación realizada con variables que caracterizan unidades individuales. La reconstrucción de la estructura de clase, así como la económica, la ocupacional o la de edad, se sostienen en este principio. En nuestro estudio, existe una aparente contradicción en considerar a las estructuras y procesos como totalidades que poseen entidad por si mismas (como la estructura de clase) y el uso del individualismo metodológico que plantea que el todo es la suma de las partes. Nuestra concepción de las clases sociales es que son totalidades que tienen una entidad especial, que no son meras categorías; pero en nuestra reconstrucción empírica de las mismas usamos como fuente de datos respuestas individuales.

La entidad de totalidad proviene de las interacciones entre las relaciones sociales y los comportamientos de los individuos. Cuando reconstruimos la estructura de clase usando datos de encuestas no

abordamos, no podríamos hacerlo, esas interacciones, que se suman, se restan, se compensan. Esto nos lleva a ser cautas y no determinísticas. Segundo, nuestra idea de las asociaciones e influencias es que existe una caja negra entre lo que postulamos como antecedente y lo que asumimos es su consecuencia. Esa caja negra está constituida por relaciones e interacciones que con una metodología de encuesta no podemos abordar. La caja negra es el resultado de la operación del sistema de relaciones sociales de clase que tiene lugar en el largo plazo y que ha permeado desde la familia y la escuela hasta los sistemas normativos y la organización del estado.

Postulamos que la estructura de clase posee es una entidad total que trasciende la suma de sus partes porque la cultura de clase y las orientaciones y comportamientos impregnan como un todo las relaciones sociales, los lazos y la identidad, a veces de manera abierta y otras sutiles. Las categorías implícitas (o explícitas) movilizadas en la interacción operan como filtros del nosotros y vosotros en las relaciones sociales simétricas y asimétricas.

BIBLIOGRAFÍA

- Atkinson, Anthony B. (2015) *Inequality. What can be done?* Cambridge, Mass. Harvard University Press.
- Bayat, Asef (2000) From Dangerous classes to quiet Rebels: Politics of the Urban Subaltern in the Global South, *International Sociology*, 15/3: 533-557.
- Baran, Paul A. & Paul M. Sweezy (1975) *Monopoly Capital. An Essay on the American Economic and Social Order*, Harmondsworth: Penguin Books.
- Basualdo, Eduardo (2006) *Estudios de Historia Económica Argentina. Desde mediados del siglo XXI a la actualidad*. Buenos Aires: Flacso, Siglo XXI
- Breen, Richard (2004) The Comparative Study of Social Mobility, en Richard Breen (ed.) *Social Mobility in Europe*, Oxford: Oxford University Press.
- Castillo, Victoria, Sofía Rojo Brizuela & Diego Schleser (2012) La movilidad laboral en la Argentina: implicancias para el diseño de las políticas anti cíclicas, *Revista de Trabajo* 8/10: 14-158.
- Casey, C. (1995) Employees by Design: The Corporatization of the Self, en J. A. Holstein & G. Miller (eds.) *Perspectives on Social Problems*. Greenwich, Conn: JAI Press. Vol. 7.
- Contartese, Daniel, Ximena Mazorra, Lila Schachtel & Diego Schleser (2011) La informalidad en el trabajo independiente: ¿escape o exclusión? En Fabio Bertranou & Roxana Maurizio (eds.) *Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina*, Buenos Aires: OIT.
- Covaleski Mark A., M Mark W. Dirsmith, James B. Hein & Sajay Samuel (1998). The calculated and the avowed: techniques of discipline and struggles over identity in Big Six accounting firms, *Administrative Science Quarterly* 43: 293-327
- Dalle, Pablo, Jorge Raúl Jorrot & Manuel Riveiro (2018) Movilidad social intergeneracional, en Juan Ignacio Piovani & Agustín Salvia (coordinadores) *La Argentina en el siglo XXI. como somos, vivimos y convivimos en una sociedad desigual*, Buenos Aires: Siglo XXI
- De la Garza, Enrique (2012) La subcontratación y la acumulación de capital en el nivel global, en Juan Carlos Celis Ospina (coordi-

- nador) *La subcontratación en América Latina: Miradas multidimensionales*, Medellín: Escuela nacional Sindical-CLACSO.
- Esponda, María Alejandra (2017) Tercerización laboral, salario por tiempo y precarización en la industria siderúrgica. El caso de Siderar, Ensenada, Argentina, *LAT Revista Latinoamericana de Antropología del Trabajo*, 1/2 (sin especificar páginas)
- Gaggero, Alejandro & Martín Schorr (2017) Las grandes empresas nacionales e la Argentina bajo los gobiernos del kirchnerismo, *H-industri@: Revista e Historia de la industria, los Servicios y las Empresas en América Latina*, 11/21:54-75
- García de Fanelli, Ana (2014) Inclusión social en la educación superior: indicadores y políticas en torno al acceso y graduación, *Páginas de Educación*, on line, Scielo/Uruguay, 7/2: 124-151
- Garriz Ana & Demian Panigo (2016) El impacto de la política automotriz común (PAC) sobre la industria autopartista de Argentina y Brasil, *Análisis 5: Friedrich Ebert Stiftung Argentina* (en la web)
- Gauss, Geral F. (1994) Property, Rights and Freedom, *Social Philosophy and Policy*, 11/2: 209-240.
- Germani, Gino (1955) *Estructura Social de la Argentina*, Buenos Aires: Raigal.
- Germani, Gino (1964) *Construcción del Nivel Económico-Social III*, Instituto de Sociología, Universidad de Buenos Aires: Mimeógrafo.
- Goldthorpe, John H., con Catriona Llewellyn y Clive Payne (1987) *Social Mobility an Class Structure in Modern Britain*, Oxford: Claredon Press.
- González Casanova, Pablo (2006) Colonialismo interno (una redefinición), en Atilio A. Borón, Javier Amadeo & Sabrina González (comp.) *La teoría marxista hoy. Problemas y perspectivas*, Buenos Aires: CLACSO.
- Gurrera, Silvana & David Trajtemberg (2013) Relaciones laborales en el sector farmacéutico argentino: una caracterización del comportamiento de las firmas nacionales y extranjeras, *Trabajo, ocupación y empleo. Investigaciones 2013: Estudio sobre multinacionales y evaluación de políticas públicas. Serie Estudios/12*. Buenos Aires: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Hage, Jerald & Barbara Foley Meeker (1988) *Social Causality*, Boston: Unwin Hyman.

- Henry, James S. (2003) *The Blood Bankers. Tales from the Global Underground Economy*, New York: Four Walls Eight Windows.
- Hirst, Paul, Grahame Thompson & Simon Bromley (2015) *Globalization in Question* (3ra. Edición), Cambridge: Polity Press.
- Huffman, James L. (2013) *Private Property and State Power: Philosophical Justifications, Economic Explanations, and the Role of Government*, Palgrave Macmillan US Connect on line.
- Jiménez, Maribel (2011) Caracterización del trabajo independiente en Argentina. Un análisis descriptivo de largo plazo, 1974-2009, en Fabio Bertranou & Roxana Maurizio (eds.) *Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina*, Buenos Aires: OIT.
- Jorrat, Jorge Raúl (2000) *Estratificación social y movilidad. Un estudio del área metropolitana de Buenos Aires, Tucumán*: Editorial de la Universidad de Tucumán.
- Jorrat, Jorge Raúl, & Gabriela Benza, con la colaboración de Manuel Riveiro (2016) Patrón de asociación entre clase de origen y clase de destino. Modelos de análisis de datos categóricos de dos vías, en Jorge Raúl Jorrat (comp.) *De tal padre... ¿tal hijo? Estudios sobre movilidad social en Argentina*, Buenos Aires: Dunken.
- Kalleberg, Arne L. & Ivar Berg (1994) Work Structures and Markets: An Analytic Framework, en George Farkas & Paula England (eds.) *Industries, Firms, and Jobs. Sociological and Economic Approaches*, New York: Aldine de Gruyter.
- Kulfas, Matías (2001) *El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de las grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local*, Santiago de Chile: CEPAL. Serie Estudios y perspectivas 2.
- Kulfas, M., Schorr, M. (2000): *Concentración en la industria manufacturera argentina durante los años noventa*, Buenos Aires: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Mimeo
- Llach, Juan José (1997) *Otro siglo, otra Argentina. Una estrategia para el desarrollo económico y social nacida de la convertibilidad y de su historia*, Avellaneda: Ariel.
- Mahoney, James & Dietrich Rueschemeyer (2003) Comparative Historical Analysis: Achievements and Agendas, en James Mahoney & Dietrich Rueschemeyer (eds.) *Comparative*

- Historical Analysis in the Social Sciences*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Maxwell, Nicholas (1974) Can There Be Necessary Connections Between Successive Events?, en Richard Swinburne (ed.) *The Justification of Induction*, Oxford: Oxford University Press
- Miguez, Pablo (2013) Subcontratación en sectores conocimiento intensivos. El caso de los trabajos informático y bioinformática en Argentina. *Papeles de Trabajo. Revista electrónica del IDAES*: 35-56, San Martín: Universidad Nacional de San Martín.
- Mizruchi, Mark S. (2013) *The Fracturing of the American Corporate Elite*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Mueller, Frank, Cris Carter & Anne Ross-Smith (2011) Making sense of career in a Big Four accounting firm, *Current Sociology*, 59/4: 551-567.
- Muzio, Daniel & Ian Kirkpatrick (2011) Introduction: Professions and organizations- a conceptual framework, *Current Sociology*, 59/4: 389-405.
- Paredes, Diego.(2013) *Redes y Reproducción del Poder Económico: Un estudio sobre directorios cruzados en Argentina. Tesis para optar al título de Magister en Investigación en Ciencias Sociales*. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Sociales, UBA
- Pastrana, Ernesto, Clide López & Verónica Di Francesco (2009) Las características del trabajo informal en el sector de la industria de la construcción en el AMBA, *Trabajo, ocupación y empleo. Estudios laborales*. Serie Estudios 8, Buenos Aires: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social
- Piketty, Thomas (2014) *Capital in the Twenty-First Century*, Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Piketty, Thomas (2015) *The Economics of Inequality*, Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press.
- PI-Clases (2016) Encuesta: Reproducción y movilidad social en trayectorias familiares y cursos de vida. Proyecto PICT 2012-1599 “Reproducción y movilidad social en Argentina (1992-2012): Cambios estructurales, oportunidades del entorno y capacidad de agencia”, financiado por FONCYT. Buenos Aires: Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.

- Rakoff, Jed S. (2016) The Magna Carta Betrayed?, *The New York Review of Books*, February 11, LXIII/2: 18-19
- Sandall, Jane, Cecilia Benoit, Sirpa Wrede, Susan F. Murray, Edwin R. van Teijlingen & Rachel Westfall (2009) Social Service Professional or Market Expert? Maternity Care Relations under Neoliberal Healthcare Reform, *Current Sociology*, 57/4: 529-553.
- Sassen, Saskia (1996) The Spatial Organization of Information Industries: Implications for the Role of the State, en James H. Mittelman (ed.) op. cit
- Sautu, Ruth (1969) *Economic Development and Social Stratification in Argentina*, Ph.D. Dissertation: The London School of Economics and Political Science, University of London (inédita).
- Sautu, Ruth (2011) *El análisis de las clases sociales: teorías y metodologías*, Buenos Aires: Luxemburg.
- Sautu, Ruth (2016) *Economía, Clases sociales y Estilos de vida*. Buenos Aires: Lumiere.
- Sautu, Ruth (2018) *La Estructura de Clase del Área Metropolitana de Buenos Aires, 2015-2016: Esquema para categorizar ocupaciones. Cuaderno Número 4*. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Gino Germani. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires
- Simon, Lawrence H. (1994) *Marx. Selected Writings*. Indianapolis: Hackett Publishing Company.
- Simmons, A. John (2000) *Justification and Legitimacy: Essays on Rights and Obligations*, Cambridge: Cambridge University Press
- Stiglitz, Joseph E. (2013) *The Price of Inequality. How Today's Divided Society Endangers Our Future*, New York: Norton & Company.
- Swedberg, Richard (2003) *Principles of Economic Sociology*, Princeton: Princeton University Press
- Therborn, Göran (2000) Globalizations: Dimensions, Historical Waves, Regional Effects, Normative Governance, *International Sociology*, 15/2:151-179.
- Ynoub, Emanuel (2012) Los sentidos sociales de la subcontratación: organización del trabajo y trabajadores tercerizados por la empresa Telefónica de Argentina, en Juan Carlos Celis Ospina (coord.) op.cit

Westergaard, John & Henrietta Resler (1975) *Class in a Capitalist Society. A Study of Contemporary Britain*, Bungay. Suffolk: Pelican Books.

Wright, Erik Olin (1985) *Classes*, London: Verso.

Wright, Erik Olin (1997) *Class Counts. Comparative Studies in Class Analysis*, Cambridge: The University Press.

CAPÍTULO 4

MOVILIDAD SOCIAL A TRAVÉS DE TRES GENERACIONES: HUELLAS DE DISTINTAS CORRIENTES MIGRATORIAS

Pablo Dalle

INTRODUCCIÓN

Argentina y, en particular, su epicentro económico, el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA), constituyen una estructura social multicultural producto de sucesivas oleadas migratorias externas e internas. El aluvión inmigratorio de ultramar primero, y luego, las migraciones internas y de países limítrofes contribuyeron a hacer de Buenos Aires un entramado cultural heterogéneo. Cada una de estas corrientes migratorias arribó a la región con expectativas de movilidad social ascendente, a la búsqueda de las oportunidades ocupacionales que ofrecía la ciudad-puerto y el cinturón industrial que la rodea. Este estudio aborda el efecto de la migración en la movilidad social a través de tres generaciones (abuelos, padres, hijos/as).

La interrelación entre migraciones y movilidad social involucra varias dimensiones de análisis. Los migrantes, se destaca, son quienes en sus sociedades de origen tienen mayor iniciativa para buscar o abrirse oportunidades, los más ávidos de tentar la aventura con la meta de mejorar sus condiciones de vida. Esta fuerte disposición al progreso económico y social puede ser un recurso importante de movilidad social ascendente (Portes y Rumbaut, 2001). Asimismo, los flujos migratorios están relacionados con procesos de desarrollo económico, siendo con frecuencia tanto causa como resultante. Los períodos de expansión económica están vinculados a la atracción de

flujos migratorios y, a su vez, estos implican un aporte demográfico que incrementa la oferta de fuerza de trabajo y el mercado interno de consumo (Sautu, 2016).

Otro ángulo desde el cual ha sido abordada esta interrelación es el del aporte socio-cultural de distintas corrientes migratorias en la conformación de la estructura social de un país o una región y, a nivel micro-social, la influencia del sistema de valores, actitudes y cursos de acción de distintos grupos étnico-nacionales que se transmiten entre generaciones favoreciendo o limitando posibilidades de movilidad ascendente (Germani, 1962; Portes y Rumbaud, 2001; Dalle, 2016). Relacionado con lo anterior, un punto nodal que favorece o limita la movilidad ascendente se coloca en el plano de los valores culturales y refiere a la tensión entre integración o asimilación sociocultural vs. discriminación/segregación. Por último, las posibilidades de ascenso social de las familias migrantes remiten a la distribución de oportunidades en una sociedad. Un criterio de justicia basado en la equidad de oportunidades plantea que los factores adscriptos, como el lugar de nacimiento, el origen étnico-nacional familiar o la clase social de origen, no influyan —o su influencia se reduzca lo máximo posible— en el proceso de estratificación social y que en su lugar adquiera preponderancia el peso de factores meritocráticos, como las capacidades, habilidades y el esfuerzo personal, con frecuencia sintetizados en el logro educativo (Duncan y Duncan, 1968; Featherman y Hauser, 1978). (Esto, como veremos más adelante, conlleva la dificultad de que el logro educativo está vinculado a desigualdades de clase de origen).

El objetivo del capítulo es analizar pautas de movilidad social intergeneracional en el AMBA en 1961 y 2015/2016 según origen migratorio familiar. Esta variable permite identificar a los principales grupos poblacionales en relación a las principales corrientes migratorias a la metrópoli (familias con tres o más generaciones nacidas en el AMBA con origen migratorio de ultramar, familias con origen migratorio de ultramar —en particular, aquellas que arribaron al país en el siglo XX—, familias con origen migratorio interno y familias con origen migratorio en países de América Latina). El capítulo indaga principalmente el efecto migratorio en la primera generación migrante y en sus hijos/as, aunque se explora también la influencia de los/as abuelos/as (tanto de su origen migratorio como de su clase social).

Los principales interrogantes que guían el estudio son: ¿La primera generación de migrantes tiene desventajas en relación a la población nativa del AMBA? ¿El efecto de la condición migratoria es similar en los grupos poblacionales de distinto origen migratorio? En caso de que los migrantes tengan desventajas en su inserción en la

estructura de clases, ¿dichas desventajas persisten en sus hijos/as nacidos en el AMBA? ¿El efecto migratorio —ya sea en la primera o en la segunda generación— es similar en 1961 y 2015, dos etapas diferentes en cuanto al desarrollo económico-social de Argentina? ¿Qué ocurre en la generación de los nietos/as? ¿El origen migratorio de los abuelos y su clase social tienen un efecto de largo plazo sobre la estratificación social de los nietos/as? En caso de hallar desigualdad de oportunidades de movilidad ascendente origen migratorio familiar, ¿qué factores estructurales y culturales podrían estar influyendo?

ENFOQUE TEÓRICO: EFECTOS DE LA MIGRACIÓN EN LA MOVILIDAD SOCIAL

El enfoque teórico desarrollado por Gino Germani (1987 [1955]) sobre las clases sociales y su análisis sobre los factores que influyen en la evolución de la estructura de estratificación de clases sustenta el análisis empírico del presente estudio. Las posiciones en la estructura de estratificación de clases se definen a partir de la inserción ocupacional que sintetiza la posesión (o no) de capital, autoridad y calificaciones —ya sea que se trate de saberes profesionales, técnicos o destrezas para el desarrollo de oficios manuales—. Si bien la posición ocupacional brinda probabilidades similares de existencia (chances de vida), las clases sociales son realidades histórico-sociales que trascienden los grupos ocupacionales. Las clases involucran formas comunes de vivir, experiencias y orientaciones psicosociales enraizadas en posiciones objetivas de poder diferencial (Germani, 1987 [1955]; Sautu, 2011, 2016; Dalle, 2016).

Las investigaciones pioneras de Germani (1962, 1963, 2010 [1970]) mostraron que la conformación de la estructura de clases y las pautas de movilidad social en Argentina estuvieron relacionadas con las características de distintos modelos de desarrollo económico y con el impacto de los flujos migratorios. En relación a la influencia de las migraciones, sus análisis se concentraron en el volumen de las distintas corrientes y su efecto demográfico, las características socio-culturales según origen y el prestigio social de grupos de distinta ascendencia étnica. Esta línea de investigación integral de los cambios en la estructura de estratificación de clases y sus principales factores causales fue retomada en investigaciones posteriores por Sautu (1969), Torrado (1992, 2007) y Torre (2010). Sin embargo, con el correr del tiempo se fue consolidando en el campo una tradición de investigación más vinculada a problemáticas específicas.

Luego del estudio pionero de Germani en 1961 basado en la encuesta de *Estratificación y movilidad social en el Gran Buenos Aires*, la línea de investigación sobre movilidad social intergeneracional basada en encuestas probabilísticas con información retrospectiva sobre el origen social familiar fue retomada principalmente por Jorrat a través de datos producidos bajo su dirección en el Instituto de Investigaciones Gino Germani-UBA (Jorrat, 2000, 2016). Con base en estas encuestas, estudios centrados en el AMBA hallaron una continuidad de tasas elevadas de movilidad social ascendente respecto de 1961, impulsada por la expansión estructural de posiciones de clase no manuales pero al indagar la movilidad relativa, que controla el efecto del cambio estructural, encontraron indicios de una tendencia hacia el cierre de la estructura de clases (Jorrat, 2000; Dalle, 2010a, 2016; Benza, 2012, Plá, 2016). Sin embargo, la indagación sobre las pautas de movilidad social intergeneracional de grupos de distinto origen migratorio no estuvo en el centro de los debates en el campo.

En un estudio previo analicé la influencia del origen migratorio familiar en la movilidad social intergeneracional con las encuestas del IIGG-UBA dirigidas por Jorrat con la limitación de que con dichas fuentes no es posible captar a los hijos/as y los nietos/as de migrantes internos (Dalle, 2016)¹⁰. La encuesta diseñada por el PI-Clases el lugar de nacimiento a nivel desagregado (país, provincia y ciudad o pueblo) de tres generaciones (abuelos, padre y madre y el encuestado/a y su cónyuge) así como el período de llegada al AMBA de las familias migrantes. Esto me permitió indagar con mayor precisión hipótesis sobre el efecto del origen migratorio familiar en las pautas de movilidad social intergeneracional.

La literatura sobre migraciones recientes en Argentina destaca una tensión entre la asimilación socio-cultural y la segregación que enfrentan los inmigrantes de países limítrofes y del Perú al radicarse en el país. Las tres principales corrientes migratorias recientes (paraguaya, boliviana y peruana), a su llegada al AMBA, se insertan mayormente en ocupaciones manuales de baja remuneración y condiciones de trabajo precarias en la construcción, industria textil, servicios personales y comercio (Benencia, 2007; Maguid, 2011; Cerrutti, 2018). A

10 Las encuestas de IIGG-UBA dirigidas por Jorrat de 2004, 2005 y 2010 relevan el lugar de nacimiento del encuestado/a, padre/madre y abuelos/as de ambas ramas familiares sólo a nivel agregado del país lo que permite estudiar la influencia de la migración externa (la de 2004 no pregunta por el lugar de nacimiento del encuestado/a). La encuesta del IIGG-UBA (Jorrat-Sautu) de 2007 incluye el lugar de nacimiento a nivel más desagregado en los encuestados/as y en el abuelo paterno pero no en la generación del padre y madre.

una mayor inserción relativa en el sector informal del mercado de trabajo, se suma una inserción habitacional deficitaria en villas y asentamientos informales, dando cuenta de un proceso de vulneración de derechos hacia un amplio sector de dichas poblaciones (Mera, 2018). Esta situación es similar entre la población de clase popular con origen migratorio interno que desciende del mestizaje entre la antigua población española y pueblos originarios (Torrado, 2004). El análisis de las oportunidades de movilidad social ascendente de familias de origen de clase popular provenientes de países limítrofes y Perú así como de otras provincias del país constituye un indicador relevante sobre la integración socio-cultural de esta población y el nivel de apertura de la estructura de clases del AMBA.

Primera generación de migrantes: ¿ingreso por la base de la estructura de clases?

En la bibliografía internacional sobre la temática existe un consenso sobre el efecto positivo de la inmigración en la movilidad social ascendente. La investigación empírica destaca un “efecto indirecto” porque la inmigración está asociada con el crecimiento económico y el desarrollo y todos estos factores en conjunto contribuyen a impulsar tasas altas de movilidad social ascendente (Yaish, 2002). Sin embargo, estudios más específicos postulan la existencia de “efectos directos” tanto en la movilidad social intra -a lo largo de la trayectoria de vida de las personas- como intergeneracional -de padres a hijos/as-.

- 1) En la actualidad, el examen de la influencia de la migración en las oportunidades de movilidad social intrageneracional se centra en el “modelo de sucesión” (Lipset y Bendix, 1963; Germani, 1963; Blau y Duncan, 1967): los recién llegados ingresan por la parte más baja de la estructura de clases ejerciendo un efecto de empuje sobre los nativos y migrantes anteriores (Fachelli y López-Roldán, 2017 -para España-; Oso y Dalle, 2020 -para Argentina y España en perspectiva comparativa). Aquí, el efecto de la migración en el conjunto de la estructura social es positivo porque incrementa las tasas de movilidad ascendente de la población nativa y en relación a los migrantes: su inserción en ocupaciones de clase obrera puede implicar un ascenso social dependiendo del tipo de ocupación que tenían en la sociedad de origen.
- 2) En los estudios de Germani (1962, 1963) se observa el análisis de un tipo de relación migración-movilidad social no considerada en la bibliografía internacional contemporánea: la movilidad estructural de tipo ascendente de los migrantes de ultramar entre 1880 y 1930 en el contexto de una expansión exponencial de oportunidades en una

estructura social en formación, cuyo sistema productivo y sus instituciones aún no estaban consolidadas. En la sección siguiente desarrollaremos más en profundidad este punto y sus posibles efectos de largo plazo en la conformación de la estructura de clases del AMBA.

En un estudio comparativo de 20 países utilizando datos del International Social Survey Program (ISSP), Yaish y Andersen (2012) aportan evidencia en favor de que la migración externa está asociada positivamente con el nivel de apertura de la estructura de clases. Si bien el estudio no precisa si los migrantes son atraídos a sociedades más abiertas o si el flujo de migrantes causa la apertura de la estructura de clases, permite afirmar que la migración cuenta como factor de fluidez social.

Segunda generación: ¿asimilación cultural y movilidad social ascendente de los/as hijos/as de migrantes?

El efecto de la migración en la movilidad intergeneracional está vinculado a la transmisión de una fuerte disposición al ascenso social. Si bien los inmigrantes tienden a ingresar en la sociedad de destino en distintas fracciones de la clase obrera según sus habilidades laborales, sus descendientes tienden a tener mayores tasas de ascenso social en comparación con la población nativa o, incluso, pueden superarlos (Goldthorpe, Yaish y Kraus, 1997; Yaish, 2002).

En Estados Unidos, el país que recibió el mayor volumen de inmigrantes con cerca de 38 millones de personas, se originaron los primeros estudios sobre la relación entre asimilación socio-cultural en la sociedad receptora y oportunidades de movilidad social ascendente. Son de destacar los estudios de la Escuela de Chicago, donde se originan las primeras investigaciones sociológicas sobre la asimilación de las poblaciones migrantes.

Enmarcada en la tradición estructural-funcionalista, la teoría de la asimilación lineal, cuyo máximo exponente fue el estudio de Warner y Strole (1945), planteó que hay una relación proporcional entre el grado de etnicidad (no estadounidense) y el lugar ocupado en la estructura de estratificación social. Según esta perspectiva, la asimilación socio-cultural tiene un impacto positivo en la movilidad social ascendente. Las distintas corrientes migratorias de origen europeo, a medida que iban incorporando los valores de las clases medias nativas, iban ascendiendo a dichas clases medias. La posición que ocupaban los grupos de distinto origen migratorio en la estructura de estratificación social reflejaba, en realidad, la distancia respecto a su llegada al país. La principal variable interviniente en este modelo teórico era

el tiempo transcurrido desde la llegada a la sociedad de destino como variable proxy de la asimilación socio-cultural. Estas pautas correspondían al análisis de la población norteamericana de origen europeo.

La escuela norteamericana de estudios de estratificación social ha desarrollado avances significativos respecto a qué factores pesan más en la posición de clase alcanzada en la sociedad. Tal como señalaron Lipset y Bendix (1963), el ethos igualitarista y la imagen de una estructura social abierta al ascenso social que distinguía a la población blanca de los Estados Unidos se sustentaba en la exclusión afroamericana. El estudio clásico de Blau y Duncan (1967) mostró resultados ambivalentes de la apertura de la estructura de estratificación social. Por un lado, en la segunda posguerra, para los estadounidenses de origen europeo los determinantes más importantes del logro ocupacional eran la educación alcanzada y las oportunidades de realizar una carrera laboral ascendente en el propio curso de vida, dos factores que pueden vincularse —aunque no exclusivamente— a recursos meritocráticos. Entre las minorías étnicas en Estados Unidos, una vez que se equipara el origen social y el logro educativo en los hijos/as de los migrantes no se advierte una desigualdad sustantiva en su logro de estatus (Duncan y Duncan, 1967). Estas conclusiones contrastaban, sin embargo, con el círculo de reproducción de la pobreza a la que estaba condenada la población afrodescendiente. En dicha población, incluso quienes accedían a mayores niveles de escolaridad heredaban ocupaciones de bajo estatus socio-económico, lo cual sugería la prevalencia de mecanismos de clausura basados en la discriminación racial.

El origen étnico/racial no siempre tuvo preeminencia sobre la clase social en la población afrodescendiente en Estados Unidos. Hout (1984) apoyó la tesis de William J. Wilson de que el progreso ocupacional de la población afrodescendiente durante la década de 1960 impulsada por la expansión de derechos civiles introdujo un efecto de clase en el proceso de estratificación social de este grupo. Mientras que en 1962 primaba la desigualdad étnica en sus oportunidades de movilidad social intergeneracional, en 1973 la desigualdad con la población blanca y al interior de la población afrodescendiente se debía fundamentalmente al origen de clase social. Estas investigaciones colocan en primer plano nuestros interrogantes: ¿Qué tipo de desigualdad de origen —de clase social o de origen migratorio— prima en la estratificación social de la población en el AMBA? ¿Su influencia se diluye con el acceso a mayores niveles de educación?

Investigaciones más recientes centradas en la segunda generación de migrantes han puesto en cuestión la tesis de la asimilación lineal en un contexto de discriminación étnica a la población

“no blanca” y de cierre de oportunidades ocupacionales en las clases medias. A partir del análisis del tipo de patrones culturales desarrollados en la sociedad de destino y la inserción de clase de los hijos e hijas de migrantes de oleadas migratorias más recientes — entre las que se destacan las provenientes de países latinoamericanos—, Portes y Zhou (1993) desarrollaron la teoría de la “asimilación segmentada” distinguiendo tres tipos de trayectorias: 1) La primera corresponde a la asimilación *mainstream*, que implica altas tasas de movilidad ascendente a partir de la incorporación de la cultura de las clases medias de origen europeo, lo cual implica una aculturación respecto de la comunidad de origen. 2) La segunda trayectoria destaca la fortaleza de la cultura de un grupo del mismo origen étnico/nacional y su valorización como “capital étnico”. Estos grupos mantienen su identidad a través de lazos sociales fuertes, se concentran en ciertas actividades económicas específicas y desarrollan una autoimagen positiva que en contextos adversos de discriminación y cierre de oportunidades actúa como factor de resiliencia. La combinación de redes sociales de apoyo, la concentración en el desarrollo de emprendimientos comerciales y oficios específicos y la valoración positiva de la propia cultura actúan como resortes para impulsar procesos de movilidad ascendente de corta distancia. Se trata de un ascenso social de corta distancia porque el canal de ascenso de estos jóvenes suele estar vinculado a actividades económicas del endogrupo que no están en posiciones privilegiadas de la estructura productiva y porque mantienen los valores y modelos de comportamiento de una cultura no hegemónica. 3) Por último, la asimilación descendente refiere a grupos étnicos/nacionales discriminados por la sociedad de destino —con frecuencia no pertenecen al mismo grupo étnico, sino que son englobados bajo una categoría étnico-nacional por la sociedad de destino—, los cuales no desarrollan fuertes lazos sociales en comunidades étnicas. Sin redes sociales que sirvan de refugio y contención, la discriminación actúa sobre ellos como mecanismo de clausura que induce a la reproducción en las capas precarizadas y en condiciones de pobreza de la clase obrera.

En Argentina, la población mestiza con origen en migraciones internas y de países limítrofes es *etnificada* por las clases medias de una manera general y a través de estereotipos. Dicha discriminación actúa como un mecanismo de cierre social excluyente¹¹ e implica, en

11 En esta línea, Binstock y Cerrutti (2016) dan cuenta de la discriminación en la escuela como una traba a la asimilación socio-cultural de los migrantes e hijos/as de migrantes, especialmente con origen boliviano, paraguayo y peruano.

términos de Margulis (1999), una *racialización de las relaciones de clase*. Ahora bien, estos mecanismos de cierre con frecuencia se ven alterados por la conformación de redes sociales densas vinculadas con la migración que funcionan un “capital étnico” en términos de Portes y Zhou (1993). Estas redes sociales reivindican la cultura de origen y favorecen la inserción ocupacional de sus miembros en enclaves económicos. Respecto a los grupos con mayor densidad de capital étnico en el AMBA, actualmente hay en la producción hortícola un enclave étnico boliviano (Benencia, 2012) y en las obras de construcción, una etnificación principalmente paraguaya (Vargas, 2005; Bruno, 2008; Del Águila, 2017).

En relación a los jóvenes migrantes e hijos/as de migrantes, especialmente aquellos que pertenecen a las colectividades más numerosas: paraguayos y bolivianos, su participación en organizaciones comunitarias implica una reivindicación de su cultura de origen y, a la vez, ideas nuevas respecto de lo que significa “hacer política”, “ser migrante” y “ser latinoamericano” en Buenos Aires. Esta vuelta a las raíces, en ocasiones, puede llevarlos de la discriminación al reconocimiento (Gavazzo, 2018). Estos estudios ponen de manifiesto la utilización de este capital étnico como parte de las estrategias de movilidad social ascendente desplegadas por los migrantes y sus familias.

En suma, nuestro enfoque teórico plantea que la trayectoria de clase de un grupo con una ascendencia migratoria común depende de la interrelación entre 4 factores: i.) la estructura de oportunidades, ii.) la cultura del grupo étnico y la densidad de sus relaciones sociales, iii.) la agencia familiar/personal y iv.) el clima cultural y el contexto institucional de recepción. En relación a este último punto, Thomson y Crul (2007) resaltan la necesidad de considerar el contexto de recepción de los migrantes, no sólo en términos del imaginario socio-cultural imperante más o menos favorable a la llegada de determinados grupos migratorios, sino también en cuanto a las políticas públicas efectivas.

Los nietos de migrantes: ¿efectos de largo plazo en el proceso de estratificación social?

La gran mayoría de los estudios sobre movilidad social intergeneracional están basados en el análisis de dos generaciones de una familia: padres e hijos/as. Tal como señalan Chan y Boliver (2013) se trata de una limitación práctica: la mayoría de los estudios no releva información socio-demográfica de los abuelos. Con una visión adelantada a su tiempo, el estudio sobre *Estratificación y movilidad social en el Gran Buenos Aires* dirigido por Germani incorporó a la encuesta preguntas

sobre ocupación principal y nivel educativo del abuelo paterno. Por su parte, en la encuesta del PI-Clases (2016) hemos incorporado indicadores sobre la posición ocupacional, nivel educativo y lugar de nacimiento (país, región) de los abuelos/as, tanto de la rama paterna como materna.

En la actualidad ha cobrado impulso un enfoque multi-generacional del análisis de la transmisión de desigualdades (Mare, 2011; Pfeffer, 2014). A nivel empírico, el debate en el campo gira actualmente en torno a si la clase social de los abuelos tiene efecto sobre las probabilidades de movilidad social de los nietos, una vez que se tiene en cuenta la clase social de los padres. Según la perspectiva de Mare (2011), existen múltiples recursos materiales (propiedades, activos financieros) o simbólicos (prestigio social) que se transmiten entre más de dos generaciones. Contrariamente, plantea que la experiencia de des-posesión o carencia de recursos de los abuelos puede inducir la reproducción en las capas bajas de las clases populares. El efecto directo de las ventajas o desventajas de la posición de clase social de los abuelos *tendría* mayor relevancia en los extremos de la estructura de clases.

Entre las principales razones por las cuales resulta interesante explorar la influencia de los abuelos en las probabilidades de movilidad social de los nietos se destaca que: i.) el envejecimiento de la población ha generado un tiempo más prolongado de vidas compartidas entre generaciones, ii.) los abuelos —al ser más activos que antaño— tienen un rol más preponderante en la socialización de los nietos y iii.) los abuelos tienen fuertes anhelos de promover logros educativos y ocupacionales de los nietos (Chan y Boliver, 2013). Partiendo de estos supuestos, el presente artículo busca incorporar el análisis del efecto de los abuelos en las probabilidades de movilidad social ascendente, específicamente, desde una perspectiva de clases sociales en relación con el origen migratorio familiar.

Hertel y Groh-Samberg (2014) plantean que “efectos multi-generacionales” de la movilidad de clase pueden ser el resultado de una *desigualdad categórica* basada en la interrelación entre clase social y origen étnico. Los resultados de su estudio comparativo muestran que: en Estados Unidos, los afroamericanos y latinos, y, en Alemania, las minorías étnicas de Turquía y, en menor proporción, del sur de Europa y los países del norte de África tienen desventajas acumulativas entre tres generaciones por un efecto de discriminación étnica persistente.

En el presente estudio consideramos el origen migratorio de los abuelos bajo el supuesto de que puede constituir un aporte para la movilidad ascendente en tanto los migrantes suelen ser personas con una orientación proclive a mejorar sus condiciones de vida. Sin embargo, el efecto de la condición migratoria puede no ser igualmente

positivo para toda la población. En línea con el estudio de Hertel y Groh-Samberg (2014), realizamos una clasificación del origen migratorio (europeo, interno y latinoamericano) como una aproximación para indagar si se encuentran indicios de un patrón de desigualdad basado en la discriminación étnica (Margulis, 1999; Dalle, 2014, 2016). Si tal patrón existiera, la población con origen migratorio interno con varias generaciones de argentinos y de países latinoamericanos que arribaron más tarde a la región y arrancan desde una posición de clase más baja, aún igualando el origen social y el logro educativo con la población de ascendencia europea no tendrían las mismas oportunidades de movilidad ascendente.

Por otro lado, el efecto diferencial del origen migratorio de los abuelos también podría vincularse a distintas pautas culturales —actitudes, expectativas y modelos de comportamiento— que pueden favorecer o limitar procesos de movilidad ascendente (Germani, 1962; Dalle, 2016). En los hijos/as de migrantes, la socialización en la cultura de de origen de sus padres (a través del aprendizaje de la lengua, tradiciones, valores y modelos de comportamiento) es más probable que en los nietos para quienes el legado de la cultura migratoria de los abuelos es más lejano. A pesar de ello, consideramos que la transmisión directa o indirecta (a través del relato de los padres) de las experiencias de los abuelos puede constituir un acervo socio-cultural que condiciona la trayectoria de clase de las generaciones siguientes.

ESTRATEGIA DE ANÁLISIS ESTADÍSTICO

Los datos analizados provienen de la encuesta PI-Clases (2016) del Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires, dirigida por Ruth Sautu, Paula Boniolo, Pablo Dalle y Rodolfo Elbert y relevada en el Área Metropolitana de Buenos Aires en 2015 y 2016. Se trata de una encuesta a una muestra probabilística de 1065 casos, de diseño estratificado y multi-etápico, con selección aleatoria en todas sus etapas. El universo de estudio es la población de 25 a 65 años al momento de la encuesta. Asimismo, se analizó la encuesta de *Estratificación y movilidad social en el Gran Buenos Aires* de 1961 dirigida por Germani, también de diseño probabilístico. El universo de estudio de la encuesta releada en 1961 son los jefes/as de hogar mayores de 18 años residentes en el AMBA. En virtud del diseño probabilístico de ambos relevamientos es posible realizar inferencias a la población estudiada.

Para analizar los condicionantes de la movilidad social ascendente en 1961 y 2015/2016 se utilizó la técnica regresión logística ordinal multivariada. Este modelo se caracteriza porque las categorías de la variable dependiente tienen una escala de medición de tipo ordinal.

Es posible distinguir una jerarquía de poder, estatus socio-económico y prestigio social en el esquema de clases utilizado pero no el intervalo exacto de distancia entre las mismas (Solís, 2007).

Para comparar los resultados de la encuesta PI-Clases con el estudio de Germani construimos la clase social de destino y de origen (de padres y abuelos) en base a la clasificación utilizada por Germani (1963) de siete niveles ocupacionales que fueron agrupados en cuatro clases sociales siguiendo los criterios de dicho autor en *Estructura social de la Argentina* (Germani, 1987). Este esquema de clases es muy similar al utilizado en los estudios de estratificación social de la escuela norteamericana (Hout, 1983).

En relación al origen migratorio, la encuesta de 1961 relevó el lugar de nacimiento a nivel desagregado (país, provincia, ciudad) del jefe/a de hogar, el período de llegada a Argentina y el AMBA de los migrantes, y el país de nacimiento de su padre y madre. En la encuesta PI-Clases, como ya adelantamos, incorporamos el lugar de nacimiento a nivel desagregado para tres generaciones (abuelos, padres y encuestado/a)¹².

La variable dependiente del modelo “Clase social de destino” se divide en 4 categorías ordenadas de menor a mayor jerarquía: 1) Clase popular no calificada; 2) Clase popular calificada; 3) Clase media —estrato inferior—; 4) Clase alta y clase media —estrato superior—. Los modelos de tipo logísticos basados en los cálculos de las razones de chances (*odds ratio*) controlan la movilidad estructural generada por los cambios en las distribuciones marginales de origen y destino. Por dicha razón, este modelo es útil para estimar la *movilidad relativa* que mide la *desigualdad de oportunidades* de movilidad ascendente de un grupo en relación a otro, controlando el efecto del cambio estructural (Treiman, 2009).

Los coeficientes que permiten calcular el modelo indican las chances (*odds*) de alcanzar una posición de clase mayor o igual a J *versus* una posición de clase menor a J, por lo que se interpretan como la propensión a alcanzar una posición de clase de mayor jerarquía, es decir, mide la *probabilidad relativa de movilidad ascendente*. Las variables independientes fueron introducidas como variables *dummy* para captar efectos no lineales vinculados a los rasgos específicos de cada categoría. En el modelo multivariado, las razones de chances se interpretan como una medida de la magnitud en la brecha en la movilidad social ascendente entre las categorías de la variable introducida, manteniendo constante las otras variables independientes incluidas en el modelo (Solís, 2007).

12 Para ver detalles sobre la operacionalización de las variables Origen migratorio familiar I y Origen migratorio familiar II así como de otras variables incluidas en este capítulo ver el capítulo 14 de la presente publicación.

Las variables independientes introducidas pueden dividirse en tres grupos: 1) de tipo adscripto, 2) de tipo adquirido y 3) vinculadas al contexto socio-histórico. Corresponden al primer grupo: la clase social de los abuelos, la clase social del padre, el lugar de nacimiento y el origen migratorio familiar. Estas variables constituyen características en las que no interviene la elección: son heredadas de la familia de origen e influyen en la socialización primaria. En el segundo grupo incluimos el nivel educativo alcanzado. El logro educativo depende de la desigualdad de oportunidades vinculada al origen de clase social pero, en parte, también intervienen capacidades, esfuerzo y talento personal.

La variable cohorte de nacimiento permite aproximarnos al efecto del contexto socio-histórico en las oportunidades de movilidad social ascendente, en la medida en que cada cohorte comparte cierta experiencia común en relación al marco de oportunidades del sistema educativo y la estructura ocupacional en cada período histórico¹³. Asimismo, la variable período de establecimiento en la región permite aproximarnos a indagar la influencia de la estructura de oportunidades y la integración socio-cultural en la movilidad social de los migrantes externos e internos.

En relación a estudios precedentes hemos explorado el efecto período entre 1961 y 2015/2016. Estos años se vinculan a dos etapas distintas de desarrollo económico del país. El primer período corresponde al modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), en el cual la metrópoli experimentaba un crecimiento industrial sustantivo y la población crecía a un ritmo acelerado en base a migraciones internas y externas (desde Europa hasta 1958 aproximadamente, y de países limítrofes). El segundo período combina dos tendencias en la estructura de clases de dirección opuesta vinculadas a modelos de desarrollo diferentes: una de mediano plazo hacia la polarización social y precarización de la clase trabajadora vinculados a la apertura económica y la valorización financiera (1976-2001), y otra de recomposición social, que tuvo lugar entre 2003-2015 a través políticas redistributivas impulsadas por el Estado que favorecieron la expansión del sector productivo en un contexto de mayor apertura económica que la ISI (Dalle, 2010b; Palomino y Dalle, 2016; Maceira, 2016, 2018, Benza, 2016).

La estrategia de análisis comienza con la elaboración de tablas bivariadas que muestran la posición en la estructura de clases según

13 Sin embargo, al trabajar con la posición de clase social al momento de la encuesta, no es posible distinguir el efecto período y el efecto grupo de edad en cada cohorte.

origen migratorio familiar. Luego, se calcularon regresiones logísticas ordinales de cada variable independiente en forma separada para medir el efecto bruto de cada una de ellas. Estos modelos permiten medir de manera preliminar el sentido y la intensidad de cada una de las relaciones postuladas. Los resultados están expresados en razones de chances y entre paréntesis se consigna el valor del pseudo-R² que suele utilizarse como medida del efecto de cada variable independiente sobre la dependiente. Luego, aplicamos un análisis multivariado por pasos que permite conocer el efecto de cada variable controlando por las otras variables independientes incluidas.

Ajustamos un modelo de regresión por bloques anidados, realizando procedimientos de prueba de hipótesis para cada grupo de variables incluida en cada paso. Esta estrategia busca poner a prueba hipótesis sobre la incidencia de los factores señalados en las probabilidades de movilidad social ascendente. La aplicación del test Lr² nos permite inferir si la introducción de una nueva variable o un grupo de variables teóricamente pertinentes para estudiar procesos de movilidad social agregan efectos estadísticamente significativos en relación a un modelo más simple. De este modo, este test es un indicador de la parsimonia del modelo (Long y Freese, 2006).

ETAPA ANTECEDENTE: EL IMPACTO DEL ALUVIÓN INMIGRATORIO DE ULTRAMAR

En el período de 1870 y 1930 Argentina se insertó en el mercado mundial como país exportador de cereales y carne. La expansión de la producción agropecuaria y el crecimiento de actividades manufactureras y de servicios a sus costados convirtieron al país en un destino atractivo para las masas de trabajadores desplazados en Europa por la transición a una agricultura capitalista orientada al mercado. El aluvión inmigratorio europeo tuvo un efecto de *reemplazo* sobre una población nativa de escaso tamaño¹⁴ (Germani, 1962). Los pueblos

14 Varios factores explican este hecho. Hasta los albores de la Independencia, el centro gravitacional de la economía de Argentina se encontraba en el Noroeste, vinculado a la producción de manufacturas que sustentaban la ruta comercial con la producción minera en el Alto Perú (sobre todo, Potosí). Allí residía más de la mitad de la población (52%). Luego de la Independencia, la estructura productiva argentina se reorientó a explotar las ventajas comparativas de la llanura fértil de la región pampeana, pero, debido a las guerras internas, tuvo un desarrollo parcial. Los datos del primer Censo en 1869, antes de la llegada del aluvión migratorio de ultramar, muestran que ya se había roto el equilibrio en favor de las provincias del Litoral (53,4%), incluyendo a Córdoba. En el tercer censo nacional de 1914, el volumen de población en la región pampeana respecto del total del país era de 74%, de los cuales se estima

originarios de la región pampeana fueron diezmados por sucesivas campañas militares¹⁵ y el crecimiento de la población posterior a la Independencia fue muy paulatino.

La inmigración de ultramar fue a la vez consecuencia y motor del desarrollo económico¹⁶. Si bien los inmigrantes no accedieron al núcleo central de valorización de capital —la posesión de grandes extensiones de tierras—, rápidamente se insertaron en las clases fundamentales del proceso de modernización capitalista —medianos y pequeños empresarios industriales y obreros urbanos—. En el campo proliferaron los chacareros arrendatarios que alquilaban parcelas de tierra para su explotación (Germani, 1962; Sautu, 1968).

Siguiendo la *staple theory*, el impacto del crecimiento basado en un bien primario depende de los eslabonamientos que se generan en diversos sectores de la economía. En Argentina, el modelo de desarrollo agroexportador fue más diversificado que las economías centradas en el sector primario de otros países de la región. Por un lado, implicaba un desarrollo más amplio de productos de exportación —cueros, carne, lana, cereales y oleaginosas—, pero, asimismo, tuvo un efecto multiplicador mucho mayor sobre actividades económicas complementarias —desarrollo de una industria para la provisión de insumos, abastecimiento para el consumo de la mano de obra, desarrollo de infraestructura y servicios, procesamiento del bien previo a su exportación, entre otros (Míguez, 2011) —. El *surplus* creado por la expansión económica a partir de la producción y exportación agropecuaria pudo, sin embargo, filtrarse de manera no muy pequeña (a través de salarios relativos altos) hacia otros estratos de la población, lo que

que el 72% eran migrantes europeos o hijos/as de migrantes (Gerchunoff y Torre, 2014). Frente a un tamaño de población escaso al inicio del ciclo migratorio masivo, el efecto fue un shock demográfico (Germani, 1962; Devoto, 2007).

15 Estas campañas militares implicaron la matanza de una parte importante de los pueblos originarios —mapuche, pampa, renquel y tehuelche— y un proceso de etnocidio de los sobrevivientes que implicó la pérdida de tierras y de su identidad al ser desplazados por la fuerza a reservas —campos de concentración— o trasladados por la fuerza para ser utilizados como mano de obra (Pigna, 2004: 317-321).

16 La inmigración de ultramar constituyó una pieza angular en el proyecto de la generación del 80. En su diagnóstico, el país era un “desierto” y había que poblarlo de inmigrantes que reemplazaran a la población criolla (el gaucho) como condición para fundar una nación moderna. La crítica necesaria del carácter eurocéntrico del proyecto, a mi juicio, no debería negar los aportes del aluvión migratorio de ultramar para el desarrollo del país, sobre todo, tomando en consideración que la mayoría de los migrantes eran de clase popular y no fueron los responsables del avance militar sobre los pueblos originarios.

favoreció la expansión del mercado interno para el desarrollo de una industria liviana (Sautu, 1968).

Durante el período 1880-1930 el perfil de la estructura de estratificación social se transformó hondamente: de una sociedad polarizada y bastante cerrada hacia otra en la que comenzaron a sobresalir las clases medias y era más factible la movilidad entre clases. La expansión de oportunidades ocupacionales generó un intenso proceso de *movilidad social ascendente de tipo estructural*. Los inmigrantes europeos y sus descendientes tuvieron la primera palabra en generar o aprovechar dichas oportunidades. Para los recién llegados la vía de ascenso social fue la instalación de pequeños talleres, comercios y explotaciones agropecuarias que crecieron al calor de una sociedad en expansión demográfica progresiva y relativamente próspera, específicamente en la región pampeana, que constituía el motor del crecimiento económico. La mayoría, sin embargo, nutrió a la naciente clase obrera, lo que para muchos significó un primer escalón en la trayectoria de ascenso por provenir de ocupaciones rurales. Para sus hijos, la vía de ascenso social era a través de la educación pública que brindaba los conocimientos necesarios para ingresar a ocupaciones técnicas y administrativas o abría las puertas de la universidad y el acceso a ocupaciones profesionales (Germani, 1963; 1970; Míguez, 2011). En palabras de Torre (2010: 190), aquella sociedad se caracterizó por una “mística igualitarista” que se nutría de una experiencia societal de renovada movilidad social ascendente: “la convicción de amplias franjas de la población de que ninguna persona era por nacimiento inferior a otra... que en principio no había posición ni bien público que estuviera fuera del alcance”. La inmigración de ultramar, primero, y el peronismo, a su turno, erosionaron los cimientos de jerarquías sociales preexistentes.

Germani (1962) plantea distintas explicaciones sobre el predominio de la población de origen europeo en las clases medias. La principal causa es de *tipo estructural*: los inmigrantes europeos arribaron al país en el contexto de una estructura social en construcción, donde ascender socialmente era más fácil; su llegada no implicó un proceso de asimilación a una estructura social preexistente, sino la conformación de una estructura social nueva. Ello explica, por ejemplo, por qué los inmigrantes italianos no ingresaron por la parte más baja de la estructura de estratificación de clases, como sí ocurrió con dicha corriente emigratoria en Estados Unidos, donde a su llegada el país contaban con un mayor desarrollo económico e instituciones más consolidadas (Di Tella, 2011). Los rasgos de esta nueva sociedad pueden sintetizarse en la siguiente descripción de Torre y Pastoriza (2002: 264-265): “En-

tre sus aspectos sobresalientes se destacaron unas relaciones directas y frontales, desprovistas de las actitudes de respeto y deferencia tradicionales; la confianza en el progreso individual y la cultura letrada; una moralidad austera y liberal a la vez, que combinaba control de la natalidad con las pautas convencionales de autoridad dentro de la familia”. Los migrantes europeos y sus descendientes no tuvieron que asimilarse a esta sociedad; fueron ellos quienes la construyeron.

Más allá de la preeminencia de la interpretación estructural, Germani (1962) sugiere como explicación complementaria que los inmigrantes europeos traían en su modesto equipaje valores y actitudes más proclives a procesos de acumulación material y progreso económico. También, probablemente, haya influido en su rápido ascenso social que la elite gobernante promovió la inmigración europea como estrategia central para modificar sustancialmente la composición de la población. El aliento a la inmigración europea perseguía varias metas a la vez: atraer fuerza de trabajo con habilidades vinculadas a la agricultura e introducir formas de producción modernas (Germani, 1962).

Ahondando en la dimensión cultural debemos resaltar que, si bien hubo un aliento estatal a la inmigración europea y que para los inmigrantes de dicho origen no debió de haber barreras culturales fuertes para la incorporación a una sociedad construida en base a su propio ethos cultural, en términos de Scobie (1977: 296), el criollo también ridiculizó al inmigrante: “las burlas sobre la torpeza, ineptitud o estupidez del gringo, gallego o inmigrante en general crecieron hasta convertirse en un miedo al ridículo...”. Epítetos¹⁷ como los de “gringo”, “gallego” o “ruso” podían rebotar en los oídos de los inmigrantes, pero penetraban profundamente en los de sus hijos. Esta y otras burlas impulsaban a los niños a adoptar lo que creían el modelo criollo de lenguaje, costumbres y actitudes y a rechazar la lengua y las costumbres de sus padres (Scobie, 1977). Dicho distanciamiento de la cultura de origen “[fue] secretamente autorizado en la intimidad de los hogares de los hombres y mujeres que vinieron a “hacer la América”... con el intento de que sus hijos/as salieran sin hipotecas en busca de las oportunidades que prometía el país” (Torre, 2010: 179).

Por último, el imaginario socio-cultural europeizante debió influir en el mayor prestigio social atribuido a los grupos de origen europeo

17 “Gringo”, asociado a los italianos, implicaba un prototipo de labrador extremadamente ahorrativo, incapaz de disfrutar de placer alguno. “Gallego”, como se le decía al español, tendía a designar a un trabajador rústico e insignificante, a una mula de carga. El epíteto de ruso, aplicado a la inmigración judeo-rusa, delataba cierto antisemitismo, al mismo tiempo que designaba a campesinos extrañamente vestidos (Scobie, 1977).

frente a la población mestiza con aporte indígena, lo que contribuyó a relegarla a los escalones más bajos de la jerarquía de clases (Margulis, 1999; Adamovsky, 2009; Dalle, 2013, 2016). En el estudio de Adamovsky (2009), la auto-identificación con el origen migratorio europeo y la discriminación a la población de “piel oscura”¹⁸ —en sus términos— es considerada un componente central en la conformación identitaria de las clases medias junto con una identidad política antiperonista.

Este estudio parte del supuesto de que la discriminación étnica hacia la población con aporte indígena o de pueblos originarios constituye un factor importante de cierre de oportunidades. Sin embargo, a diferencia de otras investigaciones que plantean que es el mecanismo central para comprender el predominio de la población de origen europeo en las clases medias, entendemos que este factor debe ser incluido en el marco de una explicación multicausal que busque ampliar la mirada sobre el conjunto de factores estructurales y culturales que condicionaron las pautas de movilidad social de grupos poblacionales de distinto origen migratorio.

MOVILIDAD SOCIAL DURANTE LAS MIGRACIONES INTERNAS Y LA ÚLTIMA OLEADA DE MIGRACIONES DE EUROPA

¿Qué ocurrió con la segunda oleada de migraciones de Europa después de la Segunda Guerra Mundial y de otras provincias del país a la región metropolitana de Buenos Aires? La encuesta de Germani de 1961 brinda un panorama elocuente sobre la conformación de la estructura de estratificación social. En términos generales, la población se repartía en tercios: entre los que habían nacido en Capital Federal o en el Gran Buenos Aires —principalmente de origen europeo—, migrantes internos —de origen europeo y criollo— y migrantes externos —principalmente europeos (aunque comenzaba a tener presencia la inmigración de países limítrofes)—.

Al estudiar, sin embargo, su ubicación en el sistema de estratificación de clases, Germani (1963) observó que los migrantes de arribo más reciente —atraídos por el proceso de industrialización y por las actividades comerciales y de servicios que brindaba una gran ciudad como Buenos Aires— se ubicaron en los dos estratos de clase popular y los nativos —hijos o nietos de inmigrantes europeos—, en mayor volumen relativo, en las clases medias y en la clase alta. Dicha fotografía reflejaba la situa-

18 A mi juicio, la población que sufre discriminación étnica en Argentina son los pueblos originarios y la población descendiente del mestizaje latinoamericano. La piel oscura es uno de los rasgos fenotípicos de estas poblaciones pero la discriminación lo trasciende.

ción relativa en la carrera del ascenso social de grupos que arribaron a la región en distinto momento (Germani, 1963; Torre, 2010). La investigación de Germani abonaba la perspectiva según la cual los migrantes en una estructura social consolidada ingresan por la base de la estructura de estratificación social y ejercen un efecto de empuje hacia arriba de la población nativa o migrantes que llegaron anteriormente. En el cuadro 4.1 se observa esta pauta con una clasificación más desagregada que la utilizada por Germani, al considerar el origen nacional de los padres¹⁹.

Cuadro 4.1.
Inserción de clase según lugar de nacimiento del jefe/a de hogar
y origen nacional de los padres. AMBA, 1961 (en %)

Posición de clase	Lugar de nacimiento y origen nacional de los padres					Total
	AMBA, padres argentinos	AMBA, padres europeos	Migrantes internos, padres europeos	Migrantes internos, padres argentinos	Migrantes externos (europeos)	
Clase alta y media, estrato superior	34,4	24,9	17,1	13,2	9,7	18,0
Clase media, estrato inferior	34,5	37,8	33,3	22,1	33,3	33,1
Clase popular calificada	24,1	29,2	35,1	45,7	39,9	35,5
Clase popular no calificada	7,0	8,1	14,4	19,0	17,1	13,5
Total	100	100	100	100	100	100
n	186	503	222	258	616	1785

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Estratificación y movilidad social dirigida por Germani (1961).

Un análisis detallado de las tasas de movilidad social intergeneracional desde las clases populares según origen nacional de los padres apoya la tesis de la asimilación lineal. De la población con origen de clase popular, los nativos de la ciudad de Buenos Aires y el Gran Buenos Aires —en aquella época, principalmente, del primer cordón— hijos de argentinos (y nietos de migrantes europeos) son los que tuvieron mayor ascenso a las clases medias, seguidos muy de cerca por los nativos del AMBA de padres migrantes europeos. Luego siguen los nacidos en otras provincias hijos de migrantes europeos, seguidos por los inmigrantes europeos y, por último, los migrantes internos cuyos padres eran argentinos (Cuadro A4.1 del Anexo). Para Germani (1963: 342), el mayor ascenso

19 Germani (1963) utilizó la variable origen nacional de los padres para describir tasas de movilidad social intergeneracional.

social de los migrantes internos de padres europeos que de los migrantes internos de padres argentinos probablemente no se debía al origen nacional de los padres, sino a que provenían de provincias de mayor desarrollo relativo (Provincias del Litoral: Buenos Aires, Santa Fe, Entre Ríos y sur de Córdoba). ¿En qué medida se sostiene esta pauta de desventaja de la primera generación de migrantes externos e internos si introducimos otras variables como el origen de clase social y su nivel educativo? ¿El origen migratorio europeo de los padres favorecía la movilidad social ascendente?

A continuación buscamos profundizar el análisis desarrollado por Germani a través de un análisis multivariado basado en la técnica de regresión logística ordinal descripto (Cuadro 4.2). En la primera columna presentamos resultados de los modelos logísticos ordenados para cada una de las variables independientes antes de ajustar modelos multivariados.

Entre todas las variables independientes seleccionadas, la que tiene una mayor asociación con la movilidad de clase en sentido ascendente es la del nivel educativo alcanzado, destacándose el efecto impulsor de las credenciales de nivel secundario y, sobre todo, universitario. La clase social del padre sigue en orden secuencial en relación al tamaño de su “efecto bruto” sobre la movilidad social ascendente. Provenir de orígenes de clase más altos incrementaba las chances de obtener una clase social más elevada. Luego se destaca la influencia del lugar de nacimiento y origen nacional de los padres. Los distintos grupos migratorios de primera o segunda generación tienen menores probabilidades de ascenso de clase que los nativos del AMBA.

Estos primeros resultados son consistentes con dos hipótesis: la asimilación lineal, según la cual, a medida que los grupos migratorios incorporan los valores de la sociedad de destino, ascienden a las clases medias y, en principio, también con una influencia positiva del origen migratorio europeo de los padres. Apoyando en parte la primera hipótesis, la introducción de la variable “período de llegada al AMBA” tiene un efecto estadísticamente significativo, destacándose, sobre todo, las menores probabilidades de ascenso social de los migrantes internos y externos más recientes que arribaron a la región después de la Segunda Guerra Mundial (1945-1961).

Cuadro 4.2.

Regresión logística ordenada de probabilidades de movilidad social ascendente según variables adscriptas y adquiridas. Jefes/as de hogar mayores de 18 años. AMBA, 1961 (Exp. Beta)

Variables independientes	Efectos brutos	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Clase social del abuelo <i>(Ref. Clase popular no calificada)</i>	(0,0123)				
Clase alta y clase media, estrato superior	2,9***	1,3	1,4+	1,4*	0,9
Clase media, estrato inferior	1,5*	0,9	1,0	1,0	1,0
Clase popular calificada	1,5*	1,2	1,2	1,1	1,1
Sin información	1,1	0,9	0,8	0,9	0,9
Clase social del padre <i>(Ref. Clase popular no calificada)</i>	(0,0519)				
Clase alta y clase media estrato superior	8,5***	7,7***	6,9***	7,0***	3,4**
Clase media, estrato inferior	3,3***	3,2***	2,8***	2,8***	1,9***
Clase popular calificada	2,1***	2,0***	1,7***	1,8***	1,5**
Lugar de nacimiento y origen nacional de los padres <i>(Ref. Nacidos en AMBA, padres argentinos)</i>	(0,0255)				
Nacidos en AMBA, padres migrantes europeos	0,67*		0,83	0,85	0,97
Migrantes internos, padres migrantes europeos	0,42***		0,47***	0,51	0,66
Migrantes europeos	0,29***		0,34***	0,38*	0,49
Migrantes internos, padres argentinos	0,25***		0,32***	0,36*	0,48
Cohorte de nacimiento <i>(Ref. hasta 1900)</i>	(0,0030)				
Nacidos entre 1901 y 1911	1,2			1,16	1,11
Nacidos entre 1912 y 1921	1,5**			1,54**	1,42*
Nacidos entre 1922 y 1931	1,4*			1,76**	1,31
Nacidos entre 1932 y 1943	1,1			1,12	0,72
Período de llegada al AMBA <i>(Ref. Nativos del AMBA)</i>	(0,0251)				
Entre 1880 y 1918	0,50***			1,46	1,77
Entre 1919 y 1930	0,45***			1,11	1,23
Entre 1931 y 1944	0,47***			0,98	1,14
Entre 1945 y 1961	0,30***			0,67	0,81
Nivel educativo <i>(Ref. primario completo)</i>	(0,1448)				
Primario completo	4,7***				3,7***
Secundario completo	27,9***				18,4***
Superior completo	201,3***				120,0***
Pseudo R2		0,054	0,076	0,083	0,175
LR test		Lr: 103,1***		Lr: 29,1** Lr: 432,1***	
N		1785	1785	1785	1785

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Estratificación y movilidad social dirigida por Germani (1961).

La clase social del abuelo paterno²⁰ muestra un efecto no desdeñable, sugiriendo la existencia de influencias de largo plazo en las trayectorias familiares de clase. Por último, la cohorte de nacimiento muestra un efecto bruto muy bajo. Las probabilidades de movilidad social ascendente crecen levemente en las cohortes intermedias nacidas entre 1912 y 1931, probablemente vinculadas a mayores oportunidades educativas. El grupo más joven, nacido entre 1932 y 1943, si bien tuvo mayores oportunidades educativas, aún no había alcanzado la cúspide de su trayectoria laboral. Es posible que las distintas variables independientes postuladas estén correlacionadas entre sí y que, por lo tanto, cada una de las asociaciones “brutas” descritas incluyan el efecto de otra variable omitida. Por ello, como adelantamos en la sección metodológica, aplicamos un análisis multivariado por pasos que permite conocer el efecto de cada variable controlando por las otras variables incluidas.

En el modelo 1 incluimos dos variables de tipo adscripto: la clase social del abuelo y la clase social del padre, bajo el supuesto de que la clase social de origen constituye el clivaje central de desigualdad en las oportunidades de movilidad social ascendente. Utilizaremos este modelo como base para indagar en qué medida la introducción de otras variables adscriptas y adquiridas aporta efectos significativos a las probabilidades de ascenso social. Los resultados del modelo 1 muestran que la clase social del padre está asociada significativamente con la probabilidad de experimentar movilidad social ascendente.

El modelo 1 permite también realizar inferencias sobre el efecto de la clase social del abuelo paterno sobre las probabilidades de ascenso social. Como vimos, la clase social del abuelo tiene un efecto bruto sobre la probabilidad de movilidad social ascendente de los nietos. Sin embargo, se trata de un efecto indirecto, “mediado” por la clase social del padre, porque al introducir esta última variable el efecto de la clase social del abuelo se eclipsa. Un examen más detallado del efecto de la clase social del abuelo sobre la del padre a través de

20 La decisión de mantener la categoría “sin información” en la posición de clase del abuelo paterno se fundamenta en dos razones: por un lado, no reducir de manera sustantiva el tamaño de la muestra y, por el otro, mostrar que la población que no pudo brindar información sobre la posición ocupacional o el nivel educativo del abuelo paterno tiene una pauta muy cercana al estrato no calificado de las clases populares. Apoya esta pauta el supuesto teórico de que el recuerdo de la genealogía familiar es menor entre las clases populares que en la clase alta y las clases medias. Esto se debe a varios factores que están presentes en todas las clases pero tienen sobre-representación en las clases populares: muertes tempranas, migraciones o separaciones forzadas y ausencia en el hogar de la figura paterna, entre otros.

un análisis de regresión ordinal muestra un efecto fuerte —estadísticamente significativo— del primero sobre el segundo²¹. Es decir, *en la primera mitad del siglo XX, la clase social del abuelo había ejercido una influencia sustantiva sobre la clase social de destino de sus hijos (padres) y esta última, sobre las oportunidades de movilidad social ascendente de sus hijos/as (nietos)*.

En el modelo 2, al introducir la variable lugar de nacimiento y origen nacional de los padres, observamos que, controlando por el origen de clase social, tanto los migrantes europeos de llegada más reciente como los migrantes internos tuvieron menores probabilidades de movilidad ascendente. Los nacidos en el AMBA —hijos de padres migrantes europeos—, en cambio, estaban en una situación próxima a la población del AMBA con al menos dos generaciones en el país (familias tradicionales o de origen migratorio europeo ya consolidadas en Buenos Aires).

El origen migratorio europeo de los padres parecería favorecer una mayor movilidad ascendente, pero, en un examen más detallado, introduciendo las variables lugar de nacimiento del jefe/a y origen nacional de sus padres por separado, se observó que esta última no ejerció un efecto significativo; asimismo, la distinción entre migrantes de la región pampeana y de otras regiones del país (principalmente el noroeste y noreste) permitió corroborar la idea intuitiva de Germani (1963: 342): los migrantes internos de origen europeo tenían mayores probabilidades de movilidad social ascendente porque provenían en mayor medida de la región pampeana (posiblemente vinculado a un mayor desarrollo relativo de la zona de origen, lo que aportaría ventajas en el nivel educativo).

En el modelo 3, al introducir la cohorte de nacimiento y período de llegada al AMBA, se observa que las variables introducidas en los pasos anteriores mantienen su efecto en niveles muy similares y de manera significativa. Los resultados indican que, controlando por el origen de clase social y el origen migratorio, las cohortes intermedias nacidas entre 1912 y 1931 tuvieron mayores probabilidades de ascenso social. Cabe destacar que dichas cohortes coinciden con los grupos etarios (de 30 a 49 años) más próximos a la cúspide de su trayectoria laboral. La variable período de llegada al AMBA muestra la tendencia ya señalada sobre la disminución de probabilidades de ascenso social de los migrantes más recientes, pero su efecto no es estadísticamente significativo porque se superpone con el efecto del lugar de nacimiento.

21 El valor del Pseudo R2 es 0,0506, similar al efecto de la clase social del padre sobre la del hijo/a.

to y origen nacional de los padres (modelo 2). La prueba de hipótesis, utilizando el test LR, indica que el modelo 3 es preferible en relación a los modelos 1 y 2, indicando que la cohorte y el período de llegada al AMBA introducen elementos a considerar en la explicación de la movilidad social ascendente.

El modelo 4 incorpora el efecto del nivel educativo alcanzado. Los resultados indican que el *logro educativo* es un *factor preponderante de movilidad social ascendente*. En particular, la obtención de títulos universitarios constituía una llave de acceso a las clases medias privilegiadas. Aunque aquí no se desarrolla un modelo de análisis temporal —como el *path analysis*—, se infiere que la clase social de origen influye sobre la desigualdad de oportunidades de logro educativo y este logro, en el destino de clase alcanzado. Es posible inferir esta pauta en el modelo, ya que la introducción de la variable “nivel educativo” produce una disminución pronunciada del efecto del origen de clase social; esto implica que una parte importante de su efecto sobre el destino está *mediado* por la educación alcanzada. No obstante, debe tomarse en consideración que la *clase social de origen* mantiene un *efecto directo* sobre el *destino de clase*. Esta pauta constituye un factor sustantivo de reproducción de la desigualdad porque indica que, entre quienes alcanzaron un mismo nivel educativo, quienes provienen de un origen de clase social más alto logran una posición de clase de mayor jerarquía.

La prueba de hipótesis, utilizando el test LR, brinda evidencias en favor del modelo 4, el cual considera el papel relevante del nivel educativo alcanzado en las chances de ascenso social intergeneracional. Asimismo, los resultados de este modelo permiten refinar las interpretaciones antecedentes sobre la influencia de la condición y el origen migratorio. Al controlar por origen de clase social familiar (de dos generaciones hacia atrás) y el nivel educativo alcanzado, el lugar de nacimiento y origen nacional de los padres deja de tener un efecto significativo (aunque mantiene la pauta señalada). Este resultado sugiere que *las menores chances de movilidad ascendente de la última oleada de migrantes europeos y de los migrantes internos no están relacionadas a su condición migratoria, sino a desventajas vinculadas con un origen de clase social más bajo y a menores niveles educativos alcanzados*. Los resultados apoyan la tesis de que el tiempo transcurrido desde la llegada a la sociedad de destino y la asimilación socio-cultural —en la que la escuela pública tenía un rol central— son factores importantes que favorecían la movilidad social ascendente.

MOVILIDAD SOCIAL SEGÚN ORIGEN MIGRATORIO EN LA ACTUALIDAD

¿Qué tipo de inserción en la estructura de estratificación de clases tienen en la actualidad las familias según su origen migratorio? El cuadro 4.3 muestra una imagen descriptiva de la posición de clase de la población del AMBA de ambos sexos según el origen migratorio familiar en 2015/2016. Primero utilicé la variable “origen migratorio familiar II”, la cual reúne de manera agregada el origen inmigratorio de las familias (Tres generaciones nativas del AMBA, País de ultramar, Otra provincia de Argentina y País latinoamericano). Luego, para realizar un análisis más detallado utilicé la variable “origen migratorio familiar I” que toma en cuenta además del lugar de origen, qué generación de la familia migró (abuelos/as, padre/madre o hijo/a).

Cuadro 4.3.
Posición de clase según origen migratorio familiar de la población residente en el AMBA en 2015/2016 (en %)

Origen migratorio familiar II					
Posición de clase	Familias con tres generaciones en AMBA	Familias con origen migratorio europeo	Familias con origen migratorio interno / abuelos y padres argentinos	Familias con origen migratorio latinoamericano	Total
Clase alta y media, estrato superior	45,8	34,9	16,8	15,8	25,4
Clase media, estrato inferior	32,5	36,8	28,2	24,2	31,1
Clase popular calificada	7,2	18,0	22,9	28,3	20,6
Clase popular no calificada	14,5	10,4	32,1	31,7	22,9
Total	100	100	100	100	100
n	83	367	471	120	1041

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016).

Las familias con tres generaciones en el AMBA (principalmente en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires) —de ascendencia europea mayoritariamente— están sobre-representadas en la clase alta y en las clases medias privilegiadas. Las familias con origen migratorio europeo de llegada más reciente a la región tienen una pauta similar de

predominio en las clases medias y alta, aunque es mayor su presencia relativa en el estrato inferior de las clases medias. Las familias con origen migratorio interno sin aporte migratorio europeo —al menos hasta la generación de los abuelos— y las familias con origen migratorio latinoamericano están sobre-representadas en el estrato no calificado de las clases populares. Entre las familias con origen migratorio latinoamericano se destaca su sobre-representación en el estrato obrero calificado de las clases populares, lo que implica, en principio, que estarían recorriendo caminos de movilidad ascendente de corta distancia.

El cuadro 4.4 permite acercarnos a indagar la influencia de factores adscriptos y adquiridos en las probabilidades de movilidad social ascendente en la actualidad. Una primera constatación es que las variables independientes utilizadas en 2015/2016 muestran *efectos brutos* similares a la encuesta de 1961. En particular, se destaca la similitud en el peso de la clase social del padre. Esta pauta apoya la idea de que el instrumento de medición utilizado —el esquema de clases de Germani de 1955 (1987) es una herramienta útil para captar persistencias en el grado de desigualdad. El análisis comparativo de la “fluidez social” entre 1961 y 2015/2016 mostró una pauta desigualdad de oportunidades constante²².

22 Se contrastó el modelo de fluidez constante, según el cual la asociación entre orígenes y destinos de clase es igual en 1961 y 2015, y el UNIDIFF que permite captar una tendencia de incremento o disminución de la asociación entre ambos períodos. El resultado arrojó que es preferible el primer modelo (datos no presentados por la extensión del texto, solicitarlos al autor).

Cuadro 4.4.

Regresión logística ordenada de probabilidades de movilidad social ascendente según variables adscriptas y adquiridas. Población de ambos sexos de 25 a 65 años. AMBA, 2015/2016 (Exp. Beta)

Variables independientes	Efectos brutos	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Clase social del abuelo <i>(Ref. Clase popular no calificada)</i>	(0,0334)				
Clase alta y clase media, estrato superior	5,5***	2,5***	2,3***	2,3***	1,6+
Clase media, estrato inferior	2,7***	1,5*	1,3	1,3	0,9
Clase popular calificada	1,6***	1,1	0,9	0,9	0,8
Sin información	1,0	0,8	0,7	0,7	0,6*
Clase social del padre <i>(Ref. Clase popular no calificada)</i>	(0,0630)				
Clase alta y clase media estrato superior	8,4***	6,3***	4,9***	4,9***	2,3***
Clase media, estrato inferior	4,0***	3,4***	2,7***	2,7***	1,9**
Clase popular calificada	1,5***	1,4*	1,3	1,3	1,0
Origen migratorio familiar I <i>(Ref. Tres generaciones nacidas en AMBA)</i>	(0,0465)				
Dos generaciones en AMBA, abuelos migrantes europeos	0,98		0,87	0,85	0,75
AMBA, padres migrantes internos y abuelos migrantes europeos	0,50*		0,62	0,60	0,66
AMBA, hijos de migrantes europeos	0,62		0,76	0,74	0,67
Migrantes europeos	0,76		0,54	0,33	0,41
Migrantes internos (padres o abuelos migrantes europeos)	0,42*		0,54	0,35	0,81
Dos generaciones en AMBA, nietos de migrantes internos y latinoamericanos	0,36**		0,52*	0,52*	0,40**
AMBA, hijos de migrantes internos y abuelos argentinos	0,24***		0,35***	0,34***	0,43**
Migrantes internos (padres y abuelos arg.)	0,17***		0,25***	0,17	0,38**
AMBA, hijos de migrantes latinoamericanos	0,28***		0,36***	0,35**	0,41*
Migrantes latinoamericanos	0,16***		0,21***	0,13	0,33**
Cohorte de nacimiento <i>(Ref. 1950-1960)</i>	(0,0007)				
Nacidos entre 1961 y 1970	1,06			0,98	
Nacidos entre 1971 y 1980	1,21			1,13	
Nacidos entre 1981 y 1990	0,99			0,88	

MOVILIDAD SOCIAL A TRAVÉS DE TRES GENERACIONES:
HUELLAS DE DISTINTAS CORRIENTES MIGRACIONES

Período de llegada al AMBA (Ref. <i>nativos AMBA</i>)	(0,0158)				
Entre 1955 y 1975	0,34***			1,34	
Entre 1976 y 1989	0,50**			1,65	
Entre 1990 y 2014	0,51***			1,62	
Nivel educativo (Ref. <i>Primario incompleto</i>)	(0,1587)				
Primario completo	2,3**			2,1**	
Secundario completo	11,1***			7,6***	
Superior completo	65,7***			35,1***	
Pseudo R2		0,0712	0,0944	0,095	0,180
LR test			Lr: 61,9***	Lr:2,9	Lr:228,6***
N	1065	972	972	972	972

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016).

Los resultados del modelo 1 muestran que la clase social del padre está asociada significativamente con la probabilidad de experimentar movilidad social ascendente. A diferencia del modelo 1 con los datos de 1961, la clase social de los abuelos tiene un mayor efecto directo sobre las probabilidades de movilidad social ascendente de los nietos/as²³. Controlando por la clase social del padre, el hecho de que los abuelos hayan pertenecido a la clase alta o a las clases medias superiores favorece las probabilidades de los nietos de alcanzar una posición de clase de mayor jerarquía.

En el modelo 2, al introducir la variable origen migratorio familiar tiene una influencia significativa. Al igual que en la encuesta de 1961, la prueba de Lr2 sugiere que el origen migratorio familiar presenta mecanismos de desigualdad específicos. Los migrantes internos y latinoamericanos y sus hijos tienen menores probabilidades de movilidad social ascendente, controlando por la clase social de los abuelos y los padres.

Al contrastar esta pauta con la observada en 1961, se destacan dos diferencias significativas. En 1961 los migrantes internos y los migrantes europeos tenían menores chances de ascenso social. En la actualidad, en cambio: 2) no solo la primera generación de migrantes

23 Como es de esperar, al igual que en 1961, la clase social de los abuelos tiene un mayor efecto estadísticamente significativo sobre la probabilidad de movilidad social ascendente de los padres, con un valor de Pseudo R2 de 0,0621. Este efecto es similar al del padre sobre las probabilidades de ascenso de los hijos/as.

tienen menores oportunidades de movilidad social ascendente, sino que esta desventaja se mantiene en sus hijos/as y 2) la desventaja se observa en los descendientes de corrientes migratorias más recientes a la región: migrantes internos y de países latinoamericanos.

En el modelo 3 la introducción de las cohortes de nacimiento y el período de llegada al AMBA no muestran cambios estadísticamente significativos en las probabilidades de movilidad social en el tiempo. La prueba de hipótesis utilizando el test LR indica que es preferible el modelo 2.

Al igual que en 1961, los resultados del modelo 4 indican que el logro educativo es el principal factor de movilidad social ascendente, en particular, la obtención de títulos universitarios. Los coeficientes del efecto de la clase social del padre disminuyen, lo cual muestra que el nivel educativo alcanzado ejerce un *efecto de mediación* entre el origen y el destino de clase social. Sin embargo, la clase social del padre mantiene un efecto directo sobre el destino de clase de los hijos/as. Aun alcanzando similares logros educativos, quienes provienen de hogares de clase popular no calificada tienen menores chances de movilidad ascendente que quienes provienen de hogares de clases medias. Una diferencia con 1961 es que, controlando por todas las variables seleccionadas, la clase social de los abuelos parecería tener mayor incidencia directa en la actualidad en las probabilidades de movilidad social de los nietos, en particular, contrastando los dos polos de la estructura de estratificación de clases: las clases medias privilegiadas y la clase popular no calificada. Esta pauta sería indicativa de una prolongación en el tiempo de mecanismos de desigualdad basados en la clase social como herencias materiales, pautas de comportamiento y horizontes de expectativas que implican transmisión de ventajas y desventajas.

Para finalizar, ¿qué huellas permanecen del efecto migratorio en las probabilidades de ascenso social más de cinco décadas después del estudio pionero de Germani? Los resultados del modelo 4 indican que, controlando por todas las variables seleccionadas, los migrantes internos y de países latinoamericanos y sus hijos/as tienen menores probabilidades de movilidad ascendente. En contraste con 1961, la desigualdad de la primera generación de migrantes se extendió a los hijos/as. *Los resultados apoyan la pauta de una sociedad más cerrada para las familias migrantes provenientes de otras provincias del país –con varias generaciones de argentinos– y de otros países de la región (principalmente Paraguay y Bolivia).*

Por último, para indagar más detalladamente si hay diferencias en las pautas de movilidad social ascendente de familias con origen migratorio interno con varias generaciones de argentinos y familias

con origen migratorio en países latinoamericanos, recortamos el sub-universo de familias de origen de clase popular y calculamos la distribución porcentual de la posición de clase de destino utilizando un esquema de clase más desagregado que busca reconstruir fronteras de clase en base a calificación profesional y autoridad, pequeña propiedad de capital, empleo no manual y calificación operativa. Este tipo de análisis constituye una aproximación a los canales de movilidad social ascendente de ambos grupos poblacionales. Hemos realizado dicho análisis dividiendo a la primera y segunda generación de familias migrantes internas con 3 generaciones de argentinos y de países latinoamericanos (Cuadro 4.5).

Cuadro 4.5.
Posición de clase de destino de personas con orígenes en las clases populares y origen migratorio en otras provincias de Argentina y países de la región por generación migrante. AMBA, 2015/2016 (en %)

Posición de clase de destino	Origen migratorio por generación				Total
	Migrantes internos con padres y abuelos argentinos	Nacidos en AMBA, hijos/as de migrantes internos y abuelos argentinos	Migrantes latinoamericanos	Nacidos en AMBA, hijos/as de migrantes latinoamericanos	
I y II. Directivos y profesionales	12,0	15,9	9,5	21,2	15,9
V y IIIa. Técnicos/as y empleados/as	7,7	12,1	14,3	12,1	11,3
IVabc. Comerciantes y trabajadores de oficio	13,7	15,3	14,3	12,2	14,2
VI y IIIb. Obreros/as calificados	16,2	23,6	19,0	24,2	20,2
VIIab. Obreros/os no calificados	50,4	33,1	42,9	30,3	38,4
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016).

Al comparar la primera generación de migrantes de ambos orígenes se observa que ambos grupos migratorios ingresan por debajo de la estructura de estratificación de clases. En el marco de dicha pauta general, los migrantes internos con varias generaciones de argentinos se insertan en mayor medida en el estrato no calificado de las clases populares (50,4% vs. 42,9%). Los migrantes latinoamericanos tienen una mayor inserción relativa en la clase de empleados técnico-administrativos (14,3% vs. 7,7%) y tienen mayor presencia en la clase obrera calificada (19,0% vs. 16,2%). Estas pautas podrían ser indicativas de que los migrantes externos experimentan una mayor movilidad ascendente intra-generacional de corta distancia a través de credenciales técnicas (enfermería, por ejemplo) y del empleo fabril calificado.

En la generación de los hijos/as de migrantes de ambos orígenes se observa que los hijos/as de migrantes de países latinoamericanos alcanzan en mayor medida la clase media superior compuesto por directivos y profesionales (21,2% vs. 15,9%). En suma, tomando en cuenta la limitación del tamaño de la muestra, este ejercicio nos permite conjeturar que el aporte migratorio externo parecería favorecer la movilidad social ascendente.

REFLEXIONES FINALES

En este capítulo analizamos los factores más influyentes en la movilidad social ascendente a través de tres generaciones (abuelos, padres e hijos/as) en 1961 y 2015/2016. El análisis desarrollado buscó cuantificar los efectos relativos de los factores vinculados al origen familiar y a la educación alcanzada en el acceso a una clase social de mayor jerarquía en relación a la clase social del hogar de origen. El eje central del análisis que recorre todo el capítulo es la indagación de la existencia o no de desigualdades de oportunidades de movilidad social ascendente entre la población descendiente de las principales corrientes migratorias al AMBA: europea, de otras provincias de Argentina y de países latinoamericanos (principalmente los limítrofes). Asimismo, con el objetivo de captar la influencia de cambios en el modelo de desarrollo económico y su impacto sobre la distribución de oportunidades ocupacionales, el análisis incorporó una perspectiva temporal a partir de la inclusión de tres variables: cohortes de nacimiento, período en base al año de las encuestas analizadas —1961 y 2015/2016— y período de llegada a la región de los migrantes. Esta última variable nos permitió aproximarnos al tiempo transcurrido desde el asentamiento en la región, que influye en las posibilidades de asimilación socio-cultural en la sociedad de destino.

A continuación se resumen las principales pautas halladas, pero buscando, a la vez, realizar interpretaciones basadas en enfoques teóricos que ponen énfasis en distintos factores causales de la relación entre origen migratorio y movilidad social intergeneracional. El análisis de los patrones empíricos observados a la luz de las teorías puestas en discusión busca contribuir a generar una interpretación plausible a condición de comprender que algunas interpretaciones son hipótesis de trabajo que deberán ser trabajadas en futuras investigaciones.

- 1) Una de las principales conclusiones del estudio es que, sin dudas, la clase social de origen es un factor central para entender la desigualdad en las probabilidades de acceder a una clase social de mayor jerarquía. Si bien tanto en 1961 como en 2015/2016 el nivel educativo alcanzado es el principal factor de movilidad social ascendente, debe tomarse en cuenta que la clase social de origen influye sobre la desigualdad de logro educativo (este efecto no es captado por la regresión logística ordinal utilizada porque no permite un análisis de tipo trayectoria). Aun así, el origen de clase social no deja de ejercer influencia. Siguiendo a Wright (1997), centrar la explicación de la desigualdad en la clase social implica centrar la mirada en la explotación y cierre excluyente de oportunidades basados en la propiedad de capital, la autoridad y tipos de conocimientos. Las familias que controlan estos recursos pueden transmitir un abanico más amplio de oportunidades a sus hijos/as.
- 2) La transmisión de desigualdades basadas en la clase social tienden a ser de largo alcance. En 1961 el efecto de la clase social del abuelo paterno era indirecto, toda su influencia se ejercía a través de la clase social del padre, mientras que en la actualidad, además de dicho efecto indirecto, se detecta cierta desigualdad entre abuelos pertenecientes a los dos extremos de la estructura de estratificación de clases: la clase alta y media superior y la clase popular no calificada. Esta pauta podría ser indicativa de que la transmisión de ventajas y desventajas vinculadas a la clase social de origen se estaría extendiendo en el tiempo y a través de generaciones. De todos modos, se trata de una hipótesis de trabajo que requiere ser indagada²⁴.

24 Es posible que la pauta hallada de un mayor efecto de la clase social de los abuelos sobre los nietos/as se deba a que consideramos la clase social de los abuelos y abuelas de ambas ramas familiares, privilegiando a su vez la clase social del abuelo materno que es una vía de transmisión más directa hacia los nietos/as.

- 3) Respecto de la variable origen migratorio familiar propusimos una interpretación tomando en cuenta la generación que migra (los propios encuestados/as, sus padres o los abuelos) y el origen migratorio según las grandes corrientes que arribaron a la región. Las pautas muestran que tanto en 1961 como en 2015/2016 los migrantes de primera generación en el AMBA tienen menores oportunidades de ascenso social intergeneracional. En 1961 tenían menores probabilidades de ascenso los migrantes internos de todas las regiones y los migrantes europeos pertenecientes a la oleada migratoria de la segunda posguerra. En la actualidad tienen desventajas los migrantes internos con varias generaciones de argentinos y los inmigrantes de países de América Latina.

Un rasgo sobresaliente es que en 1961, los inmigrantes europeos llegados más tardíamente —aun cuando se trata de una población a la que no se le atribuía un prestigio social negativo, a pesar de ciertos estereotipos discriminatorios, muchos de ellos basados en actitudes y comportamientos rudimentarios típicos de orígenes campesinos— tuvieron menores chances de ascenso social. Esta pauta apoya la hipótesis estructural: en el marco de una estructura de clases consolidada, la primera generación de migrantes ingresa por las posiciones de clase de la base, influyendo en ello el hecho de que tienen un origen de clase más bajo y, sobre todo, menores niveles educativos que los nativos, pero también porque se insertan en segmentos del mercado de trabajo que los nativos prefieren no ocupar. En 2015/2016 la pauta muestra mayores niveles de desventaja de la generación migrante. Su mayor inserción relativa en ocupaciones del sector informal del mercado de trabajo puede constituir un obstáculo sustantivo, ya que como muestra el estudio de Salvia y Chávez Molina (2016) desde allí es más arduo el camino de movilidad ascendente.

En relación a los hijos/as de migrantes, se observa que en 1961 la desigualdad se borraba en la generación nacida en el AMBA. En cambio, en la actualidad, los hijos/as de migrantes internos con varias generaciones de argentinos y de migrantes limítrofes tienen menores probabilidades de movilidad social ascendente, controlando por origen de clase social, nivel educativo alcanzado, cohorte de nacimiento y período de llegada al AMBA. Más aún, esta pauta de desigualdad se extiende a los nietos/as de migrantes internos con varias generaciones de argentinos y de abuelos migrantes de países limítrofes.

El análisis estadístico nos permitió captar pautas de desigualdad de oportunidades según origen migratorio familiar así como una tendencia al cierre social según este factor adscripto entre 1961 y 2015/2016. ¿Qué factores estructurales y culturales podrían estar

influyendo? Aquí es necesario avanzar en interpretaciones teóricas, algunas de las cuales van más allá de las variables incluidas en el estudio y, por dicha razón, pueden constituir hipótesis de trabajo de nuevas investigaciones del equipo.

En primer lugar, los resultados muestran cierta evidencia que permite apoyar los enfoques que le atribuyen preponderancia a la “estructura de oportunidades”. Las primeras oleadas de origen migratorio europeo arribaron al AMBA (1870-1930) en un contexto en que la estructura de clases estaba en formación y el elevado dinamismo económico del país abría oportunidades de tipo estructural al ascenso social. El flujo migratorio de origen europeo de la segunda posguerra arribó al país y a la región durante la etapa de Industrialización por Sustitución de Importaciones. En esta etapa, aunque la estructura de clases sin dudas estaba más consolidada y más cerrada al ascenso social vía propiedad de capital (en relación a las primeras corrientes migratorias), el dinamismo del sector industrial abría amplios canales de movilidad ascendente a la clase obrera consolidada y al estrato inferior de clases medias. Estas familias de origen europeo, al arribar a Buenos Aires, se apoyaron en las densas redes sociales que disponían las colectividades —sobresalían las de italianos, españoles y judíos (de distintas nacionalidades)—, tejidas y consolidadas a través de las diferentes corrientes migratorias. Estas redes sociales contribuyeron a abrirse camino, por ejemplo, brindando alojamiento y empleo en emprendimientos comerciales o industriales de cada colectividad. Se destaca, por ejemplo, que la instalación residencial de las familias de origen europeo perteneciente a la última oleada migratoria se realizó en barrios de clase media baja o de obreros consolidados en el primer cordón del conurbano bonaerense (Torres, 1992).

En concordancia con las pautas halladas por Germani (1963) en relación a los canales de movilidad ascendente de la primera generación de migrantes europeos, la evidencia empírica en base a los datos de la encuesta de 2015/2016 muestra que los abuelos de origen europeo ascendieron antes a la clase obrera calificada y a las clases medias (en particular a través de la vía de la pequeña empresa) y, desde allí, con certeza, transmitieron un abanico de oportunidades más amplio a sus descendientes.

Por último, la dimensión macro-estructural no se restringe al impacto del modelo de desarrollo económico en el grado de dinamismo económico y su efecto sobre la estructura ocupacional. Es posible incluir en este plano la influencia del imaginario socio-cultural europeizante de la sociedad porteña. En la medida en que el *ethos* cultural de Buenos Aires fue construido por el aluvión inmigratorio europeo

en las primeras décadas del siglo XX, es muy probable que este haya favorecido la asimilación a través de la internalización de los valores y pautas de comportamiento de las clases medias de origen europeo.

En contraste, los migrantes internos (principalmente las últimas oleadas provenientes de regiones del norte del país que arribaron a la región en la década de 1960 empujados por las crisis de la industria azucarera y del algodón) y los migrantes de países latinoamericanos, al poco tiempo de arribar al AMBA, se vieron afectados por la des-industrialización y por las crisis económicas recurrentes que implicaron la contracción masiva de empleos industriales, los cuales eran la vía de ingreso e integración a la vida urbana y el paso inicial de una posible trayectoria familiar de ascenso social. En consecuencia, estos grupos tuvieron una mayor inserción relativa en ocupaciones de servicios no calificadas y en la construcción, con mayor frecuencia, vinculada al sector informal. En este sector, los ingresos son sustancialmente más bajos por lo que está asociado a la condición de pobreza.

En relación a la dimensión cultural podemos destacar al menos tres factores que pudieron influir en las trayectorias de clase de los grupos señalados. Por un lado, la transmisión de valores, disposiciones y modelos de comportamiento más orientados al ahorro y a la acumulación material entre los migrantes europeos (como, por ejemplo, la inversión en propiedades) (Germani, 1962). Asimismo, se destaca en este grupo la socialización en una cultura austera centrada en el trabajo duro y la postergación de gratificaciones, sustentada en un anhelo de ascenso futuro, así como valores rígidos y ansias de superación a través de la educación universitaria de sus hijos/as. Esta pauta es recurrente en el análisis basado en biografías familiares (Dalle, 2016; Oso, Dalle y Boniolo, 2019). Este equipaje cultural pudo haber favorecido las mayores probabilidades de movilidad ascendente de los migrantes europeos y sus descendientes. En las biografías de familias migrantes internas y de países limítrofes se advierten también testimonios de trabajo duro pero al mismo tiempo de mayor discriminación y mayores limitaciones para la acumulación material (Dalle, 2016, 2019).

Por otro lado, el imaginario cultural que promueve mayor prestigio social a los descendientes de inmigrantes europeos puede contribuir, a través de la discriminación étnica, al cierre social excluyente de oportunidades hacia la población con orígenes en migraciones internas con varias generaciones de argentinos o de países limítrofes, entre quienes es mayor la ascendencia de pueblos originarios. Si bien aquí no tenemos datos de filiación étnica, en un estudio previo basado en la auto-identificación étnica y autopercepción del color de piel obser-

vé menores probabilidades de movilidad ascendente desde las clases populares de la población mestiza con aporte indígena. En términos de Margulis (1999), la racialización de las relaciones de clase basada en la discriminación étnica —abierta, pero también de forma sutil en el trato cotidiano— favorece la reproducción intergeneracional de la población mestiza con aporte indígena en la fracción no calificada y precarizada de las clases populares.

La des-industrialización puede haber tenido un efecto más allá de la dimensión económica. Al disminuir sustantivamente el empleo industrial, en particular, y, en general, el empleo asalariado que era la llave de acceso a una estabilidad económica y derechos sociales, se erosionó un canal de integración socio-cultural para las corrientes migratorias más recientes. En su lugar, en los asentamientos segregados del conurbano bonaerense donde predomina el empleo precario y la desocupación, impera una sociabilidad vinculada con la cultura de la pobreza, donde las condiciones de escasez imponen a la lógica familiar metas de más corto plazo, orientadas a resolver necesidades básicas.

Apoyados en la evidencia empírica, podemos afirmar que en la estructura social del AMBA entre el último cuarto del siglo XX y la actualidad la movilidad social ascendente de la población de clases populares con origen en las migraciones internas y de países regionales no es solo una cuestión de tiempo, como proponía el enfoque estructural-funcionalista. No es que el entramado de factores señalado —estructura de oportunidades, sistema valorativo, discriminación étnica, auto-valoración del endogrupo y prestigio social—, que influye en la desigualdad de oportunidades entre las distintas corrientes migratorias, no existía en 1961, sino que su influencia era menor en el marco de una sociedad incorporadora. En la actualidad, en el marco de una sociedad estructural y culturalmente más cerrada, las familias de clase popular con origen en migraciones internas con varias generaciones de argentinos y origen inmigratorio latinoamericano enfrentan mayores barreras para ascender socialmente. En ese marco, con algunos indicios empíricos conjeturamos que aún en circunstancias adversas, los migrantes latinoamericanos —en base a redes sociales más densas que los migrantes internos— estarían logrando una mayor movilidad social ascendente de corta distancia a través de oficios manuales y carreras de tipo técnico que permiten el ingreso a la clase obrera consolidada, edificando, desde allí, una plataforma más firme para que sus hijos/as accedan a las clases medias profesionales.

ANEXO

Cuadro A4.1.
Tasas de movilidad social desde la clase popular según lugar de nacimiento
y origen nacional de los padres. AMBA, 1961 (en %)

Lugar de nacimiento y ascendencia familiar	Inmovilidad en clase popular	Ascenso al estrato inferior de clases medias	Ascenso al estrato superior de clases medias	Total	n
Nacidos AMBA, padres argentinos	52,1	36,2	11,6	100	69
Nacidos AMBA, padres europeos	54,3	31,2	14,6	100	247
Migrantes internos, padres inmigrantes europeos	61,0	26,0	13,0	100	100
Inmigrantes europeos	67,5	28,4	4,1	100	292
Migrantes internos, padres argentinos	76,6	21,9	1,4	100	137
Total	63,4	28,3	8,3	100	863

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Estratificación y movilidad social dirigida por Germani (1961).

BIBLIOGRAFÍA

- Adamovsky, E. (2009). *Historia de la clase media argentina*. Buenos Aires: Planeta.
- Benencia, R. (2007). La inmigración limítrofe. En S. Torrado (Comp.), *Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo centenario. Una historia social del siglo XX*, Serie Estudios del Bicentenario (pp. 571-599). Buenos Aires: Edhasa.
- Benencia, R. (2012). Participación de los inmigrantes bolivianos en espacios específicos de la producción hortícola en la Argentina. *Política y sociedad*, 49 (1), 163-178.
- Benza, G. (2012). *Estructura de clases y movilidad intergeneracional en Buenos Aires: ¿el fin de una sociedad de “amplias clases medias”?*. Tesis de doctorado. México D.F: Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México.
- Benza, G. (2016). “La estructura de clases argentina durante la década 2003-2013: ¿una menor fragmentación y desigualdad entre las clases?”. En Kessler, G. (Comp.) *La sociedad argentina hoy. Radiografía de una nueva estructura*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Binstock, G. y Cerrutti, M. (2016). Adolescentes inmigrantes en escuelas medias de Buenos Aires: experiencias de discriminación y barreras para la integración. *Desarrollo Económico*, 55 (217), 387-410.
- Blau, P. y Duncan, O. D. (1967). *The American Occupational Structure*. New York: Wiley.
- Bruno, S. (2008). Inserción laboral de los migrantes paraguayos en Buenos Aires. Una revisión de categorías: desde el “nicho laboral” a la “plusvalía étnica”. *Población y desarrollo*, 36, 1-17.
- Cerrutti, M. (2018). Migrantes y migraciones: nuevas tendencias y dinámicas. En J. I. Piovani y A. Salvia (Coords.), *La Argentina en el siglo XXI. Cómo somos, vivimos y convivimos en una sociedad desigual* (pp. 443-466). Buenos Aires: Siglo XXI.
- Chan, T. W. y Boliver, V. (2013). The Grandparents Effect in Social Mobility: Evidence from British Birth Cohort Studies Article. *American Sociological Review*, 78 (4), 662-678.
- Dalle, P. (2010a). Cambios en el régimen de movilidad social intergeneracional en el Área Metropolitana de Buenos Aires. *Revista Latinoamericana de Población*, 4 (7), 149-172.

- Dalle, P. (2010b). Estratificación Social y movilidad en Argentina (1870- 2010): huellas de su conformación socio-histórica y significados de los cambios recientes. *Revista de Trabajo*, 6 (8), 59-82.
- Dalle, P. (2014). Aproximación al origen étnico y movilidad social intergeneracional en Argentina. *Sapiens Research*, 4 (1), 32-39.
- Dalle, P. (2016). *Movilidad social desde las clases populares. Un estudio sociológico en el Área Metropolitana de Buenos Aires (1960-2013)*. Buenos Aires: IIGG-CLACSO/CICCUS.
- Dalle, P. (2019). Capital étnico y estructura de oportunidades. Biografías comparadas de movilidad social ascendente de familias gallegas y bolivianas en Buenos Aires. En E. Meccia (Dir.) *Biografía y sociedad. Métodos y perspectivas* (pp. 353-384). Buenos Aires: EUDEBA/Ediciones UNL.
- Del Águila, A. (2017). *Homo constructor: trabajadores paraguayos en el Área Metropolitana de Buenos Aires*. Buenos Aires: CEIL-CONICET.
- Devoto, F. (2003). *Historia de la inmigración en la Argentina*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Di Tella, T. (2011). Italianos en Argentina. Los últimos doscientos años. *Rivista del Dipartimento di Discipline Storiche, Antropologiche e Geografiche*, 7, 1-11.
- Duncan, B., y Duncan, O. (1968). Minorities and the Process of Stratification. *American Sociological Review*, 33 (3), 356-364.
- Fachelli, S. y P. López Roldán (2017). El efecto de la inmigración en la movilidad social intergeneracional en España. *Revista Española de Sociología*, 26 (3): 1-20.
- Featherman, D. L. y R. M. Hauser (1978). *Opportunity and Change*. New York: Academic Press.
- Gavazzo, N. (2018). Jóvenes migrantes e hijos de inmigrantes latinoamericanos en Buenos Aires: una generación en movimiento. *Confluenze. Revista Di Studi Iberoamericani*, 10 (1): 131-165.
- Gerchunoff, P. y Torre, I. (2014). ¿Estaba la población argentina en el lugar equivocado? Un enfoque de economía política sobre las migraciones (1880-1914). *Desarrollo económico*, 54 (212), 35-62.

- Germani, G. (1987 [1955]). *Estructura social de la Argentina. Análisis Estadístico*. Buenos Aires: Ediciones Solar.
- Germani, G. (1962). La inmigración masiva y su papel en la modernización del país. *Política y Sociedad en una época de transición*. Buenos Aires: Paidós.
- Germani, G. (1963). La movilidad social en Argentina. En S. M. Lipset y R. Bendix, *Movilidad social en la sociedad industrial* (pp. 317-365). Buenos Aires: EUDEBA.
- Germani, G. (2010 [1970]). La estratificación social y su evolución histórica en la Argentina. En C. Mera y J. Rebón (Coords.), *Gino Germani: la sociedad en cuestión* (pp. 210-239). Buenos Aires: IIGG/CLACSO.
- Goldthorpe, J. H., Yaish, M. y Kraus, V. (1997). Class Mobility in Israeli Society: A Comparative Perspective. *Research in Social Stratification and Mobility*, 15, 3-28.
- Hertel, F. y Groh-Samberg, O. (2014). Class Mobility across three generations in the U.S. and Germany. *Research in Social Stratification and Mobility*, (35), 35-52.
- Hout, M. (1984). Occupational Mobility of Black Men: 1962 to 1973. *American Sociological Review*, 49 (3), 308-322.
- Jorrat, J. R. (2000). *Estratificación social y movilidad. Un estudio del área metropolitana de Buenos Aires*. Tucumán: Editorial de la Universidad de Tucumán.
- Jorrat, J. R. (2016). *De tal padre, ¿tal hijo? Estudios sobre movilidad social y educacional en Argentina*. Buenos Aires: Dunken.
- Lipset, S. y Bendix, R. (1963). *Movilidad social en la sociedad industrial*. Buenos Aires: Eudeba.
- Long, J. S. y Freese, J. (2006). *Regression Models for Categorical Dependent Variables Using Stata*. Texas: Stata Press, 2nd Edition.
- Maceira, V. (2016). Aportes para el análisis de la estructura de clases y la diferenciación social de los trabajadores en el área Metropolitana de Buenos Aires en la posconvertibilidad. *Revista Estudios del Trabajo*, 52: 1-31.
- Maceira, V. (2018). Clase y diferenciación social. En J. I. Piovani y A. Salvia (Coords.), *La Argentina en el siglo XXI. Cómo somos, vivimos y convivimos en una sociedad desigual* (pp. 49-86). Buenos Aires: Siglo XXI.

- Maguid, A. (2011). Migrantes sudamericanos/as y mercados de trabajo. En MTEySS-OIT, *La inmigración laboral de sudamericanos en Argentina*. Buenos Aires: OIT.
- Mare, R. D. (2011). A multigenerational view of inequality. *Demographics*, 48 (1), 1-23.
- Margulis, M. (1999). La racialización de las relaciones de clase. En M. Margulis, M. Urresti y otros, *La segregación negada* (pp. 37-62). Buenos Aires: BIBLOS.
- Mera, G. (2018). Tras los patrones de asentamiento: interrogando los mapas de distribución espacial de los migrantes regionales en la Aglomeración Gran Buenos Aires. *Revista Interdisciplinaria da Mobilidade Humana*, 26 (52), 189-208.
- Míguez, E. (2011). Población y sociedad. En Gelman, J. y E. Míguez *América Latina en la historia contemporánea. Argentina. Tomo 3, 1880-1930, la apertura al mundo* (pp. 207-263). Madrid: Fundación MAPFRE-Taurus.
- Oso, L., Dalle, P. y Boniolo, P. (2019). Movilidad social de familias gallegas en Buenos Aires pertenecientes a la última corriente migratoria: estrategias y trayectorias. *Papers. Revista de Sociología*, 104 (2), 305-335.
- Oso, L. y P. Dalle (2020). Migration and social mobility between Argentina and Spain: climbing the social hierarchy in the transnational space. En López-Roldán P. y S. Fachelli *Towards a Comparative Analysis of Social Inequality between Europe and Latin America*. Cham: Springer. (en prensa).
- Palomino, H. y P. Dalle (2016). Movilización, cambios en la estructura de clases y convergencia de ingresos en Argentina entre 2003 y 2013. *Desarrollo Económico*, 56 (218), 59-100.
- Pfeffer, F. T. (2014). Multigenerational approaches to social mobility. A multifaceted research agenda. *Research in Social Stratification and Mobility*, 35, 1-12.
- Pigna, F. (2004). *Los mitos de la historia argentina 2*. Buenos Aires: Planeta.
- PI-Clases (2016). Encuesta: Reproducción y movilidad social en trayectorias familiares y cursos de vida. Proyecto PICT 2012-1599 "Reproducción y movilidad social en Argentina (1992-2012): Cambios estructurales, oportunidades del entorno y capacidad de agencia", financiado por FONCYT. Buenos Aires:

- Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.
- Pla, J. (2016). *Condiciones objetivas y esperanzas subjetivas. Movilidad social y marcos de certidumbre. Un abordaje multidimensional de las trayectorias de clase. Región Metropolitana de Buenos Aires durante los dos mil*. Buenos Aires: Autores de Argentina.
- Portes, A. y Zhou, M. (1993). The New Second Generation: Segmented Assimilation and its Variants. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 530 (1), 74-96.
- Portes, A. y R. G. Rumbaut (2001). *Legacies: The Story of the Immigrant Second Generation*. Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Salvia A. y E. Chávez Molina (2016). *Claves sobre la marginalidad económica y la movilidad social. Segregación urbana y cambios macroeconómicos*. Buenos Aires: BIBLOS.
- Sautu, R. (1969). *Economic Development and Social Stratification in Argentina*. (Tesis de Doctorado no publicada). The London School of Economics and Political Science: University of London.
- Sautu, R. (2011). *El análisis de las clases sociales: teorías y metodologías*. Buenos Aires: Ediciones Luxemburg.
- Sautu, R. (2016). *Economía, clases sociales y estilos de vida*. Buenos Aires: Lumiere.
- Scobie, J. R. (1977). Estructura social y aspectos culturales. En *Buenos Aires. Del centro a los barrios* (pp. 267-320). Buenos Aires: Biblioteca Dimensión Argentina, Solar.
- Solís, P. (2007). *Inequidad y movilidad social en Monterrey*. México DF: Centro de Estudios Sociológicos.
- Thomson, M. y Crul, M. (2007). The Second Generation in Europe and the United States: How is the Transatlantic Debate Relevant for Further Research on the European Second Generation? *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 33 (7), 1025-1041.
- Torrado, S. (1992). *Estructura social de la Argentina 1945-1983*. Buenos Aires: Ediciones de la Flor.
- Torrado, S. (2004). Raíces de las diferencias étnicas en Argentina: endogamia y homogamia durante 1870-1930. *Sociedad*, 23, 167-200.
- Torrado, S. (2007). Estrategias de desarrollo, estructura social y movilidad. En S. Torrado (Comp.), *Población y Bienestar Social*

- en Argentina del Primero al Segundo Centenario. Una historia social del siglo XX*, Tomo 1 (pp. 31-67). Buenos Aires: Edhasa.
- Torre, J. C. (2010). Transformaciones de la sociedad argentina. En R. Russel (Ed.), *Argentina 1910-2010. Balance del siglo* (pp.166-225). Buenos Aires: Taurus.
- Torre, J. C. y Pastoriza, E. (2002). La democratización del bienestar. En *Nueva Historia Argentina*, Vol. VIII: Director: J. C. Torre, *Los años peronistas (1946-1955)* (pp. 257-311). Buenos Aires: Sudamericana.
- Torres, H. (1992). Cambios en la estructura socioespacial de Buenos Aires a partir de la década de 1940. En: J. R. Jorrat y R. Sautu (Comps.), *Después de Germani: exploraciones sobre estructura social de la Argentina* (pp. 158-175). Buenos Aires: Paidós.
- Treiman, D. (2009). *Quantitative data analysis*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Vargas, P. (2005). *Bolivianos, paraguayos y argentinos en la obra. Identidades étnico nacionales entre los trabajadores de la construcción*. Buenos Aires: Antropofagia.
- Warner, W. y L. Srole (1945). *The Social Systems of American Ethnic Groups*. New Haven: Yale.
- Wright, E. O. (1997). *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Yaish, M. (2002). The Consequences of Immigration for Social Mobility: The Experience of Israel. *European Sociological Review*, 18 (4), 449-47.
- Yaish, M. y Andersen, R. (2012). Explaining Cross-national Variation in Social Mobility: The Role of Economic and Political Context. *Social Science Research*, 41 (3), 527-538.

CAPÍTULO 5

EL EFECTO DE LA RESIDENCIA EN LA MOVILIDAD SOCIAL INTERGENERACIONAL

Paula Boniolo

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas la segregación espacial ha adquirido relevancia y se ha convertido en un patrón de desigualdad social que tiene su impacto en la trayectoria biográfica de las personas. Los estudios de estratificación y clase social se han preocupado en poner su atención en los factores clásicos de la desigualdad social como la ocupación y la educación, sin embargo, hay evidencia de que la concentración de personas de una misma clase social en un espacio socio-residencial refuerza pautas de desigualdad social. En este sentido, nos interesa interrogarnos: ¿Tener una misma clase social, pero asentar la vivienda en distintos distritos tiene ventajas o desventajas para las familias? ¿Las oportunidades espaciales dejan huellas en la vida de las personas? ¿En qué medida esas huellas se expresan en la movilidad social de las familias?

En esta línea, la sociología norteamericana ha desarrollado investigaciones que acentúan los efectos perjudiciales del empobrecimiento de los barrios marginales y la acumulación de las desventajas (Massey et al., 1988; Mayer y Jencks, 1990; Sampson 2012; Sharkey, 2013). Esta relación entre los barrios y las oportunidades restringidas es el producto de dos factores simultáneos: 1) familias en barrios desfavorecidos tienden a tener menos recursos (a menudo referidos como efecto de la “selección”) y 2) debido a la concentración espacial

de familias desfavorecidas estas comunidades también tienen menos recursos sociales e institucionales para favorecer la movilidad económica de los niños (a menudo referido como el efecto “estructural”).

A partir de estas pautas halladas, nos interesa comprender en qué medida el entorno residencial o los espacios en los que los individuos transitan influyen o contribuyen al ascenso social y en qué medida las trayectorias socio-residenciales se vinculan con la movilidad social intergeneracional.

El capítulo analiza los datos de la encuesta que elaboró este equipo, pero, para codificar las variables utilizadas, hemos trabajado con bases censales que nos permitieron conocer los Niveles de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) (Estévez Leston y Boniolo, 2017), que luego aplicamos a las provincias y departamentos. De este modo, elaboramos una tipología de trayectorias socio-residenciales que luego utilizamos en los modelos estadísticos.

ESTRUCTURA DE CLASES Y EL EFECTO TERRITORIAL

Se han realizado varios estudios sobre clase y movilidad social, algunos referentes en Europa (Musterd, Ostendorf y De Vos 2003; Goldthorpe, 2012), en Estados Unidos (Hout, 1983; Wright, 1997; Massey y Denton, 1988), en América Latina (Filgueira, 2007; Torche y Wormald, 2007; Delaunay y Dureau, 2004) y, específicamente en Argentina, Jorrat (2000), Kessler y Espinoza (2007), Torrado (2007), Dalle (2016) y Chávez Molina, Pla y Molina Derteano (2011) han abordado esta temática. Sin embargo, pocas son las investigaciones que relacionan cambio de residencia con movilidad social (Delaunay y Dureau, 2004, Di Virgilio, 2011).

Por su parte, Delaunay y Dureau (2004:78) plantean que los estudios de movilidad intraurbana en las últimas décadas también han dejado de lado la elección de la localización de la vivienda en el análisis de la movilidad residencial. Estos estudios han privilegiado la dimensión temporal, focalizando sus indagaciones en la incidencia que tiene la movilidad residencial sobre las etapas del ciclo de vida, la carrera profesional o la historia familiar. No obstante, han dejado de lado aspectos relativos a la dimensión socio-territorial.

El territorio se constituye como un elemento diferenciador que ofrece determinados recursos y estructuras de oportunidades a quienes lo habitan y, al mismo tiempo, corona procesos de ascenso o descenso social que se cristalizan en mudanzas. Estas mudanzas, en ocasiones, pueden vincularse con una expectativa de movilidad social ascendente.

En este trabajo retomamos la perspectiva de análisis de clase que entiende a la movilidad social como el pasaje de una clase social de origen a otra de destino (Kerbo, 2003) y como un proceso que describe el cambio temporal de las posiciones jerárquicas en la estructura social (Torche y Wormald, 2004). Estos cambios temporales, entonces, pueden presentarse tanto intra como inter-generacionalmente.

La movilidad intergeneracional funciona como un importante indicador de la desigualdad de oportunidades. En cada sociedad existen diferencias en los recursos a los que los hogares tienen acceso, puesto que los límites y constreñimientos que impone la clase social de origen sobre las personas puede deberse a múltiples procesos, desde la transmisión intergeneracional de recursos económicos (capital productivo y otros bienes materiales) hasta simbólicos y sociales (Dalle, 2007:14) y al abanico de oportunidades a las que las personas pueden acceder. En este sentido, tanto las características de los hogares de origen como el tipo de oportunidades que se les presentan a las personas están ligadas al territorio en donde se desarrolla la vida de los hogares de origen o zonas de socialización territorial, ya que permiten el desarrollo de determinadas trayectorias de movilidad social.

Nuestra hipótesis es que las restricciones impuestas por la clase social de origen adquieren pesos relativos particulares según el espacio territorial en el que se desarrollen. Los límites y constreñimientos impuestos por el origen de clase pueden verse relativizados o profundizados según la desigual distribución territorial de recursos.

Enfocándonos en los aspectos ligados al territorio, los últimos 25 años generaron polaridad en la transformaciones sociales acontecidas en el espacio urbano; la literatura muestra la preocupación por esta problemática y se enfoca en caracterizar y medir la segregación residencial socio-económica (Ariza y Solís, 2009; Solís y Puga, 2011; Di Virgilio, 2011). Específicamente en Argentina, el incremento de barrios privados y *countries*, que comenzaron a masificarse en la década de los años noventa, junto al incremento del valor de la tierra, su dolarización y los emprendimientos inmobiliarios configuraron el espacio urbano desigual (Svampa, 2001).

Argentina fue adquiriendo patrones de segregación urbana que fueron teniendo lugar en distintas ciudades. En la última década la segregación residencial fue un proceso que ha venido desarrollándose a un ritmo creciente, así como se desarrollaron, también, procesos sociales que dieron lugar a importantes cambios en la estructura social argentina. Así, las nuevas urbanizaciones comenzaron a ser menos interclasistas para convertirse en homogéneas en términos de clase y, con ello, el proceso de segregación residencial comenzó a desarro-

llarse teniendo consecuencias en el acceso a los servicios, educación, trabajo y, principalmente, en el acceso a los espacios urbanos. De esta manera, es la clase social el principal factor que aglutina y divide distintas zonas de socialización territorial condensadas en el Área Metropolitana de Buenos Aires.

Las zonas de residencias, como entornos socio-residenciales, permiten socializar a las personas en estilos de vida que comprenden orientaciones psicosociales, culturales y comportamientos: no refieren solo a la magnitud y calidad de los consumos materiales, sino también a los gustos, maneras, pertenencia a círculos y redes sociales etc. En este sentido, cada zona de residencia refleja una posición en la estructura social y los estilos de vida que estas posiciones conllevan.

Los entornos residenciales potencian trayectorias de ascenso o descenso social. Considerar a la zona de residencia como un espacio de socialización es considerarlo como el lugar en donde los sujetos conforman redes sociales, a partir de ciertas formas de sociabilidad, y donde se aprende a valorizar capitales y recursos.

Existen dos tipos de socialización: una primaria y una secundaria. La primaria refiere a aquella que el individuo transita en su niñez y es por la cual se convierte en un miembro de la sociedad, mientras que la socialización secundaria refiere “a cualquier proceso posterior que induce al individuo ya socializado a nuevos sectores del mundo objetivo de su sociedad” (Berger y Luckmann, 1984: 166).

Los capitales no son solo los heredados, sino también los adquiridos a lo largo de las trayectorias vitales. En la socialización se construyen imágenes de uno mismo. Estos proyectos tienen un lugar importante en las posibilidades y limitaciones de las trayectorias de movilidad social.

En este sentido, los círculos de sociabilidad aparecen conectados a las zonas de residencia y a las instituciones (Ramírez, 2013: 85-86) en las que los individuos transitan (instituciones en donde la homogeneidad residencial encuentra una continuidad natural), desarrollando así una sociabilidad de las afinidades electivas (Svampa, 2001), en donde pueden verse los efectos de los procesos de segregación residencial en la conformación de los espacios de socialización y las formas de sociabilidad. Se constituyen así socializaciones en espacios homogéneos que tienden a la reproducción de desigualdades sociales (Chaves, 2010). A partir de esta literatura nos preguntamos en este trabajo cómo influyen las zonas de socialización primaria, como un indicador de la socialización territorial, en las trayectorias de movilidad social del hogar del encuestado/a.

LA ESTRUCTURA ESPACIAL COMO MECANISMO DE ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

Conceptualizamos la noción del entorno residencial como una estructura espacial de oportunidades o desventajas basada en la definición que proponen Galster y Sharkey (2017). Estos autores, a través de años de estudios, proveen un enfoque conceptual pero también empírico para abordar la temática de territorio y los efectos en la vida de las personas. Nuestro abordaje toma la perspectiva de los autores introduciendo algunos cambios, como se verá en este capítulo, articulándola junto a una perspectiva holística que toma como punto de partida el análisis biográfico y su intersección con la clase social.

En esta estructura espacial de oportunidades o desventajas, como nosotros la nombraremos, actúan los mercados (económicos y laborales), las instituciones (educación y salud), los servicios y otros factores que tienen una conexión geográfica y un rol importante en el proceso de alcanzar, para Galster y Sharkey (2017), un estatus socioeconómico. La estructura espacial de oportunidades o desventajas incluye al mercado laboral, al mercado inmobiliario y al mercado financiero, los sistemas de justicia, educación, salud, transporte y servicios sociales, el ambiente natural y social, los recursos y servicios de las instituciones públicas y privadas, las redes sociales, las fuerzas de socialización y control social (normas colectivas, modelos a seguir, pares) y, por último, sistemas políticos locales. Por logros socioeconómicos alcanzados Galster y Sharkey (2017) refieren a ingresos, riqueza y logros ocupacionales. En este artículo nos interesa centrarnos en los logros ocupacionales, ya que la perspectiva de clase social es la que guía el trabajo.

Nuestro propósito principal es desarrollar algunos lineamientos introductorios basados en el modelo conceptual holístico y multinivel de Galster y Sharkey (2017) para comprender cómo el espacio puede ser considerado un modelador de la desigualdad de la clase social. En este modelo los atributos de un individuo jugarán un papel fundamental para indicar el estatus socioeconómico o, en nuestro caso, la clase social que ha alcanzado. Si los individuos en cuestión son adultos, deberíamos esperar que las variaciones en sus logros individuales puedan explicar el lugar socioeconómico alcanzado; en el caso de los niños, los atributos actuales funcionan como predictores (aunque menos precisos) de los estatus futuros. Algunas características personales están fijadas a lo largo de la vida de los individuos; otras son modificadas a lo largo de las biografías. Este diagrama postula tres premisas que son interesantes para destacar:

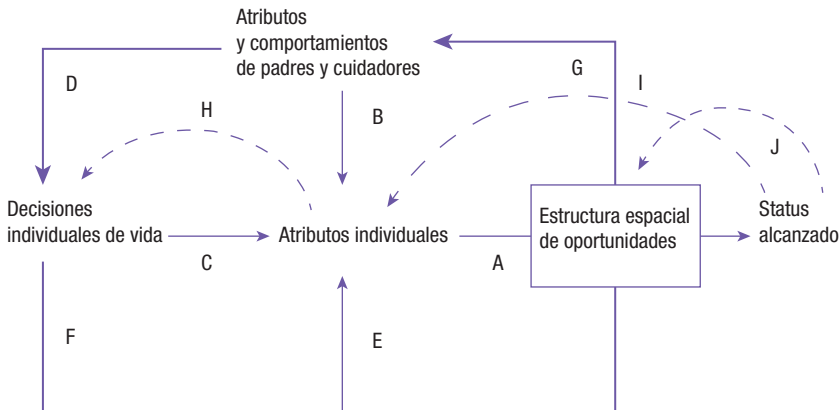
- 1) La estructura espacial de oportunidades (o desventajas) funciona como un mediador entre las características individuales actuales y los estatus socioeconómicos alcanzados (véase el camino A del gráfico 5.1). Como la estructura espacial de oportunidades varía en las maneras en las que se evalúan en distintos entornos socio-residenciales, los atributos personales son valorados o no según el entorno. Por ejemplo, las chances para tales logros estarán potenciadas o no según el lugar de residencia, trabajo y los espacios donde los sujetos desarrollan sus actividades rutinarias. En Argentina se ha mostrado cómo las oportunidades de acceso a la clase media profesional, gerencial y propietaria de capital no solo está condicionada por el nivel educativo y los orígenes de clase de las personas, sino también por las zonas de socialización en las que los individuos transitaron sus juventudes (Boniolo y Estévez Leston, 2017, 2018).
- 2) La segunda premisa es que la estructura espacial de oportunidades o desventajas funciona como modificadora de los atributos personales y el estatus socioeconómico alcanzado. La estructura espacial de oportunidades o desventajas pensada ejerce su influencia de tres maneras diferentes sobre la adquisición o modificación (pasiva y activa) de los atributos personales a lo largo del tiempo: 1) a través de la exposición socio-ambiental, 2) influye directamente en los atributos de los individuos y sobre sus decisiones de vida y 3) en el caso de niños y jóvenes, la estructura espacial de oportunidades o desventajas modifica indirectamente los atributos de los niños a través del efecto que ejerce en sus cuidadores y esto tiene su repercusión en recursos, comportamientos y actitudes (Nos referimos a los caminos E, F y G retratados en el gráfico 5.1).

Los atributos personales están siendo constantemente modelados por los ambientes físicos y sociales en los que las personas viven, incluso de maneras inconscientes e invisibilizadas para los individuos; esto se representa en el camino E. Muchos ejemplos de la literatura científica en Argentina muestran, por ejemplo, la influencia de la contaminación en la vida de las personas (Auyero y Swistun, 2008; Boniolo, 2013), como así también la exposición a la violencia (tanto para víctimas como para testigos) conlleva respuestas emocionales, físicas y mentales que, junto con otros factores, parece interferir en el desempeño académico. De esta manera, los compañeros del barrio o de la escuela son parte de la socialización y pueden ser tomados como modelos a seguir, ya

que en la socialización se construyen normas y se moldean preferencias, aspiraciones y comportamientos.

En contraposición, los atributos individuales también pueden ser modificados por las acciones de los individuos o sus decisiones de vida (camino C). En ese sentido, esto abre la puerta a la *agency*, la agencia humana expresada en las decisiones de vida. La estructura espacial de oportunidades afecta a estas decisiones al modelar las percepciones individuales sobre lo que es más deseable o factible de realizar. Una vez que una decisión de vida ha sido tomada, el atributo asociado se vuelve parte del currículum del individuo.

Gráfico 5.1.
Marco conceptual



Fuente: Galster y Sharkey, 2017

- 3) Efectos *feedback* entre la posición social alcanzada, la estructura espacial de oportunidades y desventajas, los atributos personales y las decisiones de vida. Una vez que una decisión de vida ha sido tomada, el atributo asociado se vuelve parte del currículum del individuo (camino H). Este cambio en el porfolio de atributos afectará las oportunidades futuras del individuo, quizás irreversiblemente, según cuál haya sido la decisión de vida tomada.

El grado de estatus alcanzado modela el conjunto de atributos que una persona desarrollará en el futuro al alterar el grado de restricción financiera para obtener ciertos atributos (camino I). Por ejemplo, cierta riqueza acumulada en un momento de la vida permite delegar el cuidado de los niños, esto le posibilita mayor

disponibilidad para oportunidades laborales, así como también el acceso a los servicios privados de salud y educación. Asimismo, este estatus alcanzado tiene efecto en la estructura espacial, porque a través de este estatus puede mudarse y cambiar la estructura espacial de oportunidades o desventajas (véase camino J). Por último, este estatus puede modificar los atributos individuales. La zona residencial a la que las personas acceden está vinculada con su estatus socioeconómico; según los autores, las personas están inmersas en determinada oferta educativa, mercados laborales o mercados negros o ilegales. Esto es acompañado por procesos mundiales de segregación socio-residencial y segregación étnica que potencian las ventajas o desventajas en cada zona y que impactan en el mercado inmobiliario.

La adquisición de credenciales educativas habilita cambios en el abanico de las oportunidades a las que accede un individuo, así como haber sido condenado por un crimen grave es un acontecimiento que aporta un giro biográfico a la trayectoria. También, de manera menos obvia, las decisiones de vida anteriores podrían volver a modelar las aspiraciones, preferencias y marcos de evaluación de los individuos. Finalmente, y quizá más fundamentalmente, para los autores el estatus alcanzado afecta la estructura espacial de oportunidades a la que uno se enfrenta. Los hogares con los mejores medios financieros eligen las zonas según lo que perciben como los nichos más deseables en los que vivir y realizar sus rutinas, muchas veces las zonas más caras. En el otro extremo, los hogares sin poder (económico) en el mercado inmobiliario quedan relegados a las zonas más baratas, las zonas residuales de la estructura espacial de oportunidades: barrios marginales expuestos a los mercados ilegales, en donde se entrelazan, en forma más frecuente, mayores niveles de droga y delincuencia y que poseen instituciones deficientes con menor presupuesto que otros sitios de la ciudad.

DATOS Y MÉTODOS

Los datos analizados provienen de la encuesta PI-Clases (2016) del Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires, dirigida por Ruth Sautu, Paula Boniolo, Pablo Dalle y Rodolfo Elbert y relevada en el Área Metropolitana de Buenos Aires en 2015 y 2016. Se trata de una encuesta a una muestra probabilística de 1065 casos, de diseño estratificado y multi-etápico, con selección aleatoria en todas sus etapas. El universo de estudio es la población de 25 a

65 años al momento de la encuesta. Los puntos muestra utilizados para el muestreo fueron 213. El cuestionario contaba con 12 secciones comprendiendo un total de 104 preguntas como mínimo (la cantidad de preguntas variaba según cantidad de miembros de la familia y convivientes). La encuesta se formuló desde una orientación teórico metodológica conocida como curso de vida. Dicho enfoque permite indagar en transiciones, trayectorias y *turning points* individuales inmersos en configuraciones familiares. En base a una metodología cuantitativa realizamos un análisis estadístico descriptivo e inferencial basado en la construcción de un modelo de regresión logística ordinal multivariado.

En este trabajo nos centraremos en el análisis de la movilidad social de los hogares que actualmente residen en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA). El AMBA es caracterizada como un territorio heterogéneo en términos socio-económicos, que, dadas sus particularidades, fue adquiriendo un desarrollo urbano en la región que abarcó cada vez más territorio a lo largo del siglo XX, de modo que el área urbana fue extendiéndose hasta consolidarse a medida que se acrecentaba su número de habitantes.

En la actualidad, el territorio que comprende la Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA) abarca 15.000 kilómetros y se extiende desde la Ciudad de Buenos Aires hacia las zonas suburbanas. Según los datos censales de 2010, abarca un total de 14.935.402 habitantes, lo que implica un 37% de la totalidad de la población de Argentina (Di Virgilio, Guevara y Arqueros Mejica, 2015: 75). Por su parte,

La denominación Región Metropolitana de Buenos Aires designa un área geográfica aún mayor, conformada por la Ciudad de Buenos Aires, el Gran Buenos Aires y un conjunto de partidos contiguos cuyo número varía según los criterios adoptados para su delimitación. Dicha región llega a comprender un total de cuarenta municipios, si se incluye en la misma al denominado Gran La Plata (conformado por La Plata, importante ciudad capital de la provincia de Buenos Aires, Berisso y Ensenada (Maceira, 2012: 1).

Estos partidos han sido agrupados en cordones o coronas según la cercanía a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y a diversos criterios de carácter socioeconómico. Así, puede dividirse a la RMBA en zonas: la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y tres cordones o coronas.

El cuadro 5.1 a continuación presenta las variables independientes utilizadas en el estudio: la clase de origen, NBI de la zona de socia-

lización infantil, cohortes de edad, nivel educativo y la variable trayectoria socio-residencial.

Cuadro 5.1.
Descripción de las variables utilizadas

Variable dependiente	Clase de destino	Ascenso a la clase de servicio y empleadores Alto manual Bajo no manual Bajo manual
Variables independientes	Clase de origen*	clase de servicio y empleadores Alto manual Bajo no manual Bajo manual
	NBI partidos	NBI intermedio NBI alto
	Trayectoria socio-residencial	Movilidad socio-residencial (Ref. reproducción en territorios con mucho NBI) – Reproducción en territorios con NBI intermedio – Descenso a territorios con mucho NBI – Descenso a territorios con NBI intermedio – Ascenso a territorios con NBI intermedio – Ascenso a territorios con poco o sin NBI – Ascenso con territorios con poco o sin NBI – Reproducción en territorios con poco o sin NBI
	Cohortes de edad	1971-1980
		1961-1970
		1951-1960
	Nivel educativo de la persona	Hasta secundario incompleto
		Secundario completo y terciario y universitario incompleto
		Terciario y universitario completo

*Nota: La variable clase social de origen se construyó sobre el esquema EGP (Erikson, Goldthorpe y Portocarrero) elaborado a partir del algoritmo de Ganzeboom. Dadas las limitaciones del tamaño muestral para un análisis multivariado se utilizó un agrupamiento de tres macro clases: clase de servicios, clase intermedia y clases populares.

La variable dependiente del modelo se divide en cuatro categorías ordenadas de mayor a menor jerarquía. La clase social (de origen del encuestado/a y la clase social del hogar actual del encuestado/a) está compuesta por: 1) clase profesional, gerencial y propietaria de capital, 2) clase media técnica, comercial y administrativa, 3) clase trabajadora calificada y 4) clase trabajadora no calificada. En la práctica, esta

tarea conlleva el agrupamiento de ocupaciones que presentan semejanzas desde el punto de vista de la situación de trabajo y de mercado, lo cual implica oportunidades de vida similares para las familias y sus descendientes (Goldthorpe, 1993).

Los modelos de tipo logísticos basados en los cálculos de las razones de chances (*odds ratio*) controlan la movilidad estructural generada por los cambios en las distribuciones marginales de origen y destino. Por dicha razón, este modelo es útil para estimar la *movilidad relativa*, ya que mide la *desigualdad de oportunidades* de movilidad ascendente de un grupo en relación a otro, controlando el efecto del cambio estructural (Treiman, 2009).

La variable zona de residencia en la niñez es utilizada como un indicador de la socialización territorial que permite entender las características del lugar en el que crió de niño/a .

Asimismo, se incorporan los años de educación que se vinculan a la culminación (o no) del secundario, puesto que la adquisición del título secundario delimita a futuro las posibilidades de desarrollo profesional y educativo de un individuo. Debido a las características educativas de la población argentina, se entiende que la obtención del título secundario funciona como un punto de partida para el desarrollo de las expectativas y las posibilidades de movilidad social. Un estudio de movilidad social en Argentina muestra que en las trayectorias familiares de movilidad ascendente se observa que la educación adquirida se traduce en una base sobre la que se proyectan expectativas superadoras. Como en una carrera de relevos, el punto de partida de las nuevas generaciones es el punto de llegada alcanzado por sus padres (Dalle, 2016).

LA ZONA DE SOCIALIZACIÓN RESIDENCIAL DE LA INFANCIA

Para construir la variable zona de socialización territorial de la infancia en este artículo se realizó un proceso arduo que consistió en la elaboración de una variable de territorio que implicó varios pasos. Armamos una variable de Necesidades Básicas Insatisfechas tomando como referencia el censo de 1980, 1990 y 2010.

Hemos creado una variable para categorizar el territorio en el cual los sujetos fueron socializados durante su primera infancia, según la proporción de hogares con alguna característica de NBI. Casi el 60% vivió más de 12 años en su primera residencia, lo cual sugiere que han podido adquirir pautas de comportamientos, valores y formas de ver el mundo en interacción con sus vecinos.

Para la creación de esta variable hemos utilizado los datos provenientes del Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas de 1980, 1990 y 2010, según correspondiera a la edad de la primera infancia, a nivel departamentos para AMBA y a nivel provincial para el resto del país. La decisión de trabajar a nivel departamental en AMBA nos permitió conocer mejor las heterogeneidades, pudiendo caracterizar los territorios más acabadamente.

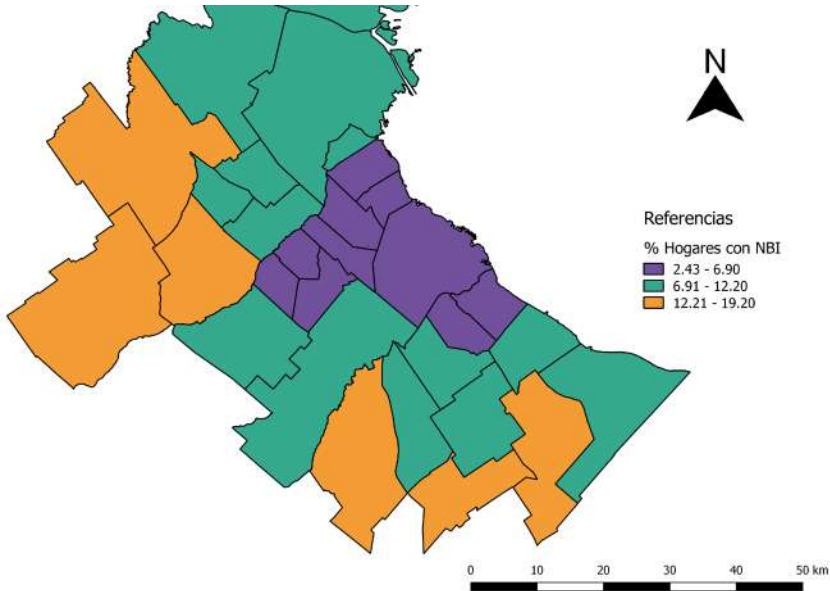
Una vez que conseguimos la información censal a nivel partidos, se armó una nueva variable de tipo *dummy* por cada una de las categorías de la variable. Esto nos permitió mapear la información por cada categoría y poder ver gráficamente los contextos territoriales de cada zona. Para ello, conseguimos la cartografía censal a nivel provincial y a nivel departamental.

El mapa del AMBA se realizó a nivel departamental (partidos) por el método de cortes naturales (Jenks). Este método permite hacer agrupaciones naturales según las características de los datos. Cada corte se caracteriza por agrupar mejor a aquellos valores similares, maximizando las diferencias entre ellos. Hemos tomado esas categorías tomando un valor referente para el armado manual de nuevas categorías que utilizamos en los mapas a nivel nacional, permitiendo la comparabilidad entre mapas. Dicho proceso permitió crear una variable de tres categorías (0 a 6,89 / 7,9 a 12,18 / 12,18 y más); por medio de sintaxis se recategorizó la variable v43a (primera residencia) según la información de cada uno de los mapas.

Los resultados pueden mapearse²⁵ de la siguiente manera:

25 Agradezco a Bárbara Estévez Leston por la colaboración en el diseño de los mapas.

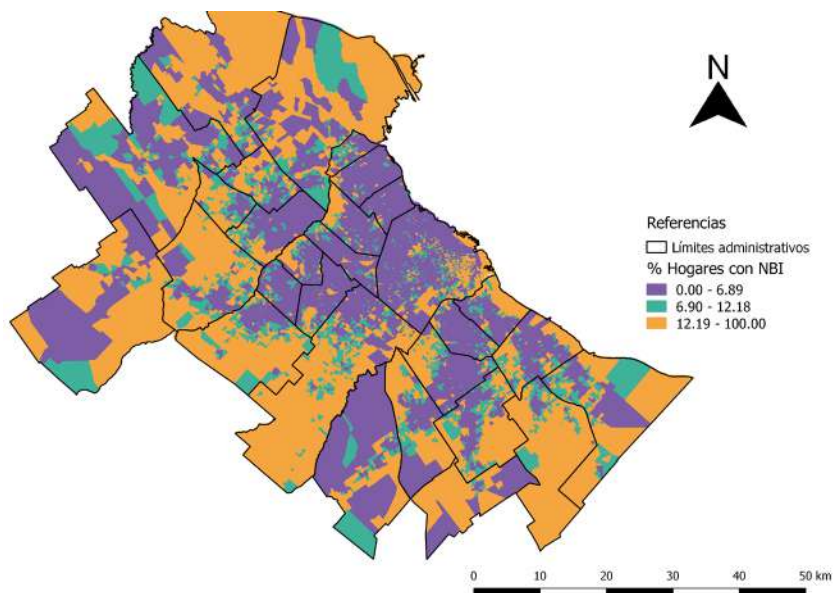
Mapa 5.1.
Hogares con al menos un indicador de NBI según partido. AMBA, 2010



Fuente: Creación propia en base a Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 1980, 1990 y 2010. INDEC.

El mapa muestra la desigualdad territorial entre la Ciudad de Buenos Aires y el primer cordón con respecto al segundo y tercer cordón donde poseen niveles de Necesidades Básicas Insatisfechas de intermedio a alto. Este mapa permite mostrar la composición de los partidos del AMBA. Un mapa más preciso fue realizado a nivel radios. A continuación se puede observar una figura más precisa, aunque en términos generales muestra la misma pauta: encontramos focos de NBI en la Ciudad de Buenos Aires, ligados a la zona sur principalmente y la mancha se va concentrando y extendiendo hacia el tercer cordón.

Mapa 5.2.
Hogares con algún porcentaje de NBI según radios por cohortes manuales, 2010



Fuente: Creación propia en base a Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010. INDEC. Fuente: Creación propia en base a Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010. INDEC.

Este mapa muestra la diferencia en precisión respecto del mapa anterior donde se puede ver el dibujo en el que aparecen zonas con menos NBI, zonas que se extienden desde CABA hacia los anillos. En líneas generales ambos mapas conservan patrones similares, esto se observa en el dibujo.

RESULTADOS: EL ENTORNO SOCIO-HABITACIONAL DE LA PRIMERA VIVIENDA EN LA INFANCIA

Los efectos perjudiciales de enclaves territoriales, donde prima la pobreza y se reproducen las desventajas, en las oportunidades socioeconómicas han sido descriptos en la sociología urbana de los Estados Unidos (Massey et al., 1988; Mayer y Jencks, 1990; Sampson, 2012; Sharkey, 2013; Wilson, 1987; Wodtke et al., 2011). Varios estudios mencionan que el lugar donde las familias de los Estados Unidos asientan su residencia en la niñez influye en sus logros educativos, oportunidades de empleo y salud física y mental (Brooks-Gunn et al., 1993; Massey et al., 1988). Concretamente, dónde crecen los niños

tiene influencias que, a largo plazo, impactan en su movilidad social y en las posibilidades de mejorar su condición socio-económica y el bienestar físico, incluso en su edad adulta (Sampson, 2012; Sharkey, 2013; Wilson, 1987).

Los estudios encuentran que, en esta correlación, el asentamiento de la vivienda y las oportunidades restringidas son el resultado de dos factores simultáneos: la concentración espacial de familias de clase popular que asientan sus viviendas en barrios desfavorecidos tienden a tener menos recursos porque estas comunidades también poseen menos recursos sociales e institucionales para favorecer la movilidad económica de los niños.

Varios estudios mencionan los efectos de asentar la residencia en distintos lugares (Boniolo y Estévez Leston, 2017; Di Virgilio, 2011, etc.). América Latina y, específicamente, Argentina no escapan a esta tendencia. Es por ello que nuestro interés se centra, desde la sociología, en los estudios de estratificación y movilidad social y su vínculo con las ventajas y desventajas que implica asentar la vivienda y socializarse en un territorio determinado en un momento en el que la personalidad y los esquemas de percepción se comienzan a formar —la infancia—, así como los efectos que derivan de vivir en territorios que tienen un impacto a futuro en la mejora de las condiciones de vida y la movilidad social.

Trabajaremos con la primera vivienda porque nos interesa conocer cómo los niños se socializan en entornos desde el nacimiento hasta aproximadamente los 10 años. Es una variable proxy de la socialización de los niños en esos entornos socio-habitacionales. Esto nos permite conocer las formas que los niños incorporan, a medida que crecen, expectativas, creencias, valores, redes de amigos-conocidos y vecinos, códigos de convivencia, culturas institucionales y vivencias barriales.

Cuadro 5.2.
Regresión logística ordenada de probabilidades de movilidad social ascendente
según variables adscriptas y adquiridas. Población de ambos sexos de 25 a 65 años.
AMBA, 2015/2016 (Exp. Beta)

Variables independientes	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Clase social del padre (Ref. Clase obrera no calificada)				
Clase alta y clase media, estrato superior	1,0	2,3***	2,3***	1,0
Clase media, estrato inferior	1,7**	1,3	1,3	1,7**
Clase obrera calificada	2,4***	0,9	0,9	2,4***
NBI (Ref. NBI 1)				
NBI 2		4,9***	4,9***	0,7**
NBI 3		2,7***	2,7***	0,52***
Cohortes de Edad (Ref. 1981-1990)				
1971-1980			0,85	0,75
1961-1970			0,60	0,66
1950-1960			0,74	0,67
Nivel educativo (Ref. Primario incompleto)				
Primario completo				1,7
Secundario completo				10,2***
Superior completo				33,5***
Pseudo R2	0,0712	0,0944	0,095	0,1772
LR test	Lr: 61,9***		Lr: 2,9	Lr: 228,6***
N	930	930	930	930

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016).

A continuación buscamos profundizar el análisis a través de un análisis multivariado que permita conocer el efecto de cada una de las variables de tipo adscripto y adquirido “controlando” por las otras en las probabilidades de movilidad social ascendente. En la columna 1 presentamos resultados de los modelos logísticos ordenados para cada una de las variables independientes antes de ajustar modelos multivariados. Estos modelos permiten indagar —de manera preliminar— el sentido y la intensidad de cada una de las relaciones postuladas. Los resultados están expresados en razones de chances y entre paréntesis se consigna el valor del pseudo-R2 que suele utilizarse como medida del efecto de cada variable independiente sobre la dependiente: en este caso, “la probabilidad de movilidad ascendente” (Solís, 2007: 195).

El cuadro con los modelos de regresión muestra que, de las variables independientes seleccionadas en el modelo, la que mayor asociación tiene es la educación. Esto es consistente con otros trabajos previos (Boniolo y Estévez Leston, 2017). De este modo aparece en

relieve el efecto que tiene la credencial educativa, especialmente en su culminación del ciclo secundario y focalizando en los niveles de terciario y universitario completo.

Observamos que entre todas las variables independientes seleccionadas, modelo 4, la que tiene una mayor asociación con la movilidad de clase en sentido ascendente es el nivel educativo alcanzado, destacándose el efecto impulsor de las credenciales de nivel secundario y, sobre todo, universitario.

La clase social del padre sigue en orden secuencial en relación al tamaño de su “efecto bruto” sobre la movilidad social ascendente. Provenir de orígenes de clase más altos incrementa las chances de obtener una clase social más elevada. Luego, se destaca la influencia del entorno residencial de la niñez. Aquellas familias que asientan su vivienda en la Ciudad de Buenos Aires y el primer cordón tienen más chances de movilidad social que aquellos que asientan su vivienda en el segundo y tercer cordón del conurbano bonaerense.

Como señalamos, estos resultados son consistentes con dos hipótesis. Por un lado, la socialización del entorno residencial de la niñez tiene un peso propio en la estratificación social y, especialmente, en la movilidad social. Esto permite un primer hallazgo que da lugar a continuar investigando. Por el otro lado, esta socialización condensada en el entorno social y las condiciones socio-habitacionales también están influidas por el tiempo que las personas viven en esos territorios y la posibilidad de adquirir pautas de comportamiento y conocimiento sobre los modos de actuar, así como relaciones sociales y redes de contención. Esta hipótesis también allana el camino a futuras investigaciones.

Las cohortes de edad no muestran cambios, es decir, parece que esta desigualdad es persistente a lo largo del tiempo y no se manifiesta en un período determinado. Este dato plantea cómo las desigualdades se expresan a través del tiempo y se van reproduciendo de generación en generación.

La educación, como ya mencionamos, aparece como una variable que se destaca. Especialmente, la culminación del ciclo de la escuela media y del profesorado o la universidad.

En resumen, el cuadro del modelo de regresión muestra que la clase social sigue conservando un peso propio. El territorio de la primera infancia asociado a la primera residencia —donde viven hasta los 12 años el 70% de las personas— nos indica que aquellos que asientan su residencia en la Ciudad de Buenos Aires y en el primer cordón del conurbano tienen más chances de ascender a la clase de servicios respecto de aquellos que viven en el segundo o tercer cordón del conurbano bonaerense. El logro del título secundario es una ba-

rrera donde se expresa la desigualdad de oportunidades. Conseguir el título universitario otorga mayores posibilidades y los sitúa en mejores condiciones para enfrentar el mercado laboral.

EL ANÁLISIS DE TRAYECTORIA SOCIO-RESIDENCIAL EN LA MOVILIDAD SOCIAL

Una vez que probamos que el territorio tiene peso propio en la estructura social, el capítulo se propone trabajar el concepto de trayectoria socio-residencial y clases sociales. Para ello, analizamos las trayectorias socio-residenciales que nos permitieron conocer las probabilidades de movilidad social ascendentes según movilidad socio-residencial.

“El conjunto de los cambios de residencia y de los cambios de localización de un hogar en el medio urbano constituye su trayectoria residencial. La duración en cada una de las residencias y/o localizaciones define los trayectos residenciales” (Di Virgilio, 2007).

La trayectoria residencial plasma una serie de cuestiones estructurales y agenciales que resultan ser interesantes para un análisis de la estructura social y los estudios de clase y movilidad social. En este estudio se toma la localización de todas las viviendas como proxy de algunas decisiones personales, como mudanzas y/o cambios de localización.

Di Virgilio (2007:28) define a las trayectorias residenciales como “el conjunto de los cambios de residencia y de los cambios de localización de un hogar en el medio urbano (...) [mientras que] la duración en cada una de las residencias y/o localizaciones define los trayectos residenciales”. Por ende, el proceso de movilidad residencial de los hogares es descrito en función de los cambios en sus diferentes componentes a lo largo de las trayectorias habitacionales.

Para ello analizamos las trayectorias socio-residenciales según los NBI de los lugares donde habitaron. En este sentido, elaboramos una tipología de trayectorias con las siguientes categorías: 1) Reproducción en territorios con mucho NBI, 2) Reproducción en territorios con NBI intermedio, 3) Descenso a territorios con mucho NBI, 4) Descenso movilidad a territorios con NBI intermedio, 5) Ascenso a territorios con NBI intermedio, 6) Ascenso a territorios con poco o sin NBI y 7) Reproducción en territorios con poco o sin NBI.

Esta tipología llevó bastante tiempo. Es un logro de acumulación de trabajo, porque recordemos que, primariamente, tuvimos que asignarle un NBI según el partido a través de los censos y, luego, hacerlo por la cantidad de residencias que tenía cada uno de los encuestados/as. Por último, debemos crear la tipología según los criterios de ascen-

so, descenso y reproducción. Esta elección nos permitió testear nuestro cruce entre trayectorias socio-residenciales y movilidad social.

A continuación analizamos el modelo de regresión y los hallazgos más relevantes.

Cuadro 5.3.
Regresión logística ordenada de probabilidades de movilidad social ascendentes
según tipo de trayectoria socio-residencial, variables adscriptas y adquiridas.
Población de ambos sexos de 25 a 65 años. AMBA, 2015/2016 (Exp. Beta)

Variables independientes	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Clase social del padre (Ref. Clase obrera no calificada)				
Clase alta y clase media estrato superior	1,5**	1,4*	1,4*	1,0
Clase media, estrato inferior	4,0***	3,3***	3,3***	1,7**
Clase obrera calificada	8,3***	6,2***	6,3***	2,6***
Movilidad socio-residencial (Ref. Reproducción en territorios con mucho NBI)				
Reproducción en territorios con NBI intermedio		1,1	1,1	1,0
Descenso movilidad a territorios con mucho NBI		1,2	1,2	1,5
Descenso movilidad a territorios con NBI intermedio		1,1	1,1	1,1
Ascenso movilidad a territorios con NBI intermedio		0,6*	0,6*	0,5*
Ascenso a movilidad con territorios con poco o sin NBI		1,7*	1,7*	1,0
Reproducción en territorios con poco o sin NBI		2,8***	2,7***	1,5**
Cohorte de nacimiento (Ref. 1950-1960)				
Nacidos entre 1961-1970			1,2	1,4
Nacidos entre 1971-1980			1,2	1,4*
Nacidos entre 1981-1990			1,1	1,5*
Nivel educativo (Ref. Primario incompleto)				
Primario completo				2,4**
Secundario completo				9,5***
Superior completo				40,7***
Pseudo R2	0,0630	0,0870	0,0877	0,1767
N	972	972	972	972

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016).

La clase de origen sigue teniendo peso para ascender socialmente más allá del logro educativo. Eso aparece también en este modelo, lo que hace reforzar la pauta de la primera parte del capítulo.

Observamos que los territorios tienen desventajas en la movilidad social para aquellas personas que residen en espacios con mucho NBI y aquellas que tienen movilidad de ascenso a territorios con NBI

intermedio. Esto último es un dato interesante porque nos permite conjeturar acerca de cómo las probabilidades de ascenso social de una familia que vive en un barrio con mucho NBI y se muda a barrios con NBI intermedio —que a priori parece un logro en términos cualitativos, porque hay una mejora en el entorno residencial—, sin embargo, se ven afectadas. Esto puede deberse a que se haya mudado de un lugar conocido, en el que estuvo a lo largo del tiempo y en el cual ha acumulado redes de amigos y conocidos y ha logrado comprender las reglas de distribución de recursos y de búsqueda de oportunidades.

Vivir en territorios con NBI muy bajo o sin NBI tiene un impacto de ventajas respecto a asentar la vivienda en otro espacio socio-residencial que tiene mucho NBI, todo esto controlado por clase social, educación y cohorte de edad. Las cohortes de edad no parecen tener impacto.

Existe una diferencia en las probabilidades de movilidad social ascendente entre quienes transitaron su trayectoria socio-residencial en zonas con niveles más bajos de NBI, es decir, zonas más cercanas a la capital del país y territorios que conforman el primer anillo que la rodea, donde la infraestructura es más amplia y de mejor calidad y donde mayormente se desarrolla el sector de servicios calificados, etc.

Hicimos el modelo incorporando al final la trayectoria socio-residencial, luego de poner la educación e hicimos la prueba de hipótesis LRtest que dio significativa ($p_{\text{valor}} < 0,040$), lo que sugiere que las trayectorias residenciales tienen un efecto neto, lo que nos obliga a profundizar en estos resultados y en sus mecanismos.

REFLEXIONES FINALES

Los hallazgos de este capítulo refuerzan trabajos previos y avanzan en el análisis del territorio y su vínculo con la estructura de clase y estratificación social. Una pauta relevante para los estudios sobre clases sociales es que la clase de origen sigue teniendo peso para ascender socialmente, más allá del logro educativo.

Los entornos residenciales donde tiene lugar la socialización primaria tienen un peso propio, más allá de la educación y la ocupación. El territorio concentra en él oportunidades, ventajas y desventajas, que permiten, al menos, situarlo como merecedor de atención para los estudios de clase y movilidad social.

Existe una diferencia en las probabilidades de movilidad social ascendente para quienes residieron en su niñez en zonas con niveles más bajos de NBI -zonas más cercanas a la capital del país y los partidos que conforman el primer anillo que la rodea; allí la infraes-

estructura es más amplia y de mejor calidad y se desarrolla el sector de servicios calificados, etc.-.

La socialización primaria se hace cuerpo, modos de actuar, valores, expectativas, anhelos y formas de ver el mundo. Así es como se construyen las primeras redes sociales de las personas. Alrededor del 70% de la personas de la muestra vivió hasta los 10 años en su primera casa, lo que muestra que el barrio de la infancia dejó huellas y es nuestro deber buscarlas y visibilizarlas. En resumen, el territorio donde se asienta la vivienda condensa posibilidades que se transmiten durante la socialización y que son herramientas y habilidades que se desplegarán a futuro, aumentando así las probabilidades de ascenso social y de mejora de las condiciones de vida.

Partimos de que la estructura espacial de oportunidades (o desventajas) funciona de diversas maneras y esto se ve en la forma en que impacta en las trayectorias socio-residenciales. Como mencionamos, la estructura espacial aparece como un mediador entre las características individuales actuales y la clase social alcanzada. Vivir en territorios con NBI muy bajo o sin NBI tiene un impacto y acumula ventajas respecto a asentar la vivienda en otro espacio socio-residencial con mucho NBI; todo esto es controlado por clase social, educación y cohorte de edad. En contraposición, las personas que tienen una trayectoria socio-residencial en territorios con mucho NBI tienen desventajas para alcanzar mejores posiciones sociales.

Aparece una pauta que es interesante en el desarrollo de la línea de investigación y es que aquellas personas que en su trayectoria socio-residencial, viniendo de barrios con mucho NBI, se mudan a territorios con NBI intermedio tienen menos posibilidades de ascenso social. Este pequeño salto puede deberse a que las personas que se mudan quedan desvinculadas de su medio, por lo que, si bien es un logro poder vivir en un barrio con mejores condiciones, el desconocimiento del espacio y la falta de redes pueden llegar a plasmarse en desventajas vinculadas para el ascenso social. Este dato debe ser indagado en futuras investigaciones.

La reproducción en barrios con NBI a lo largo del tiempo produce la acumulación de redes y contactos que hace que esa persona sepa cómo actuar y moverse en ese medio. Esto le permite la circulación y distribución de capitales y la capacidad de pedir ayuda para resolver problemas diarios. Esto nos remite a que la vinculación de la estructura espacial de ventajas y desventajas se expresa como parte de los atributos personales y de la clase social a través de la adquisición o modificación (pasiva y activa) de estos atributos a lo largo del tiempo: 1) a través de la exposición socio-ambiental o 2) de la influencia

directamente en los atributos de los individuos y sobre sus decisiones de vida y, 3) en el caso de niños y jóvenes, la estructura espacial de oportunidades o desventajas modifica indirectamente los atributos de los niños a través del efecto que ejerce en sus cuidadores y esto tiene su repercusión en recursos, comportamientos y actitudes.

La estructura espacial de oportunidades varía de acuerdo a las maneras en que los capitales circulan, son valorados y evaluados en distintos entornos socio-residenciales y esto se expresa en diferencias según cada clase social. Esto último, así como los efectos *feedback* entre la posición social alcanzada, la estructura espacial de oportunidades y desventajas, los atributos personales y las decisiones de vida deben ser abordados en estudios futuros. En el ascenso de clase encontramos dos tipos: el primero la mudanza corona procesos de movilidad. La segunda opción es que, a partir de la mudanza se inicie un proceso de ascenso social por interacción con el entorno. Esto debe ser profundizado especialmente a partir de técnicas de investigación cualitativa. La segunda opción es que, a partir de la mudanza se inicie un proceso de ascenso social por interacción con el entorno. Esto debe ser profundizado especialmente a partir de técnicas de investigación cualitativa.

Para ello, sabiendo que la estructura espacial tiene un peso propio en la estratificación social y que las trayectorias socio-residenciales están vinculadas con procesos de clase, debemos hacer esfuerzos por perfeccionar los modelos y avanzar con técnicas de investigación cualitativas que permitan complementar y comprender las pautas obtenidas del análisis cuantitativo. Asimismo, debemos profundizar en el análisis de las trayectorias biográficas para conocer cómo están enlazadas las trayectorias socio-residenciales, las clases sociales y la movilidad social.

BIBLIOGRAFÍA

- Ariza, M. y Solís, P. (2009). Dinámica socioeconómica y segregación espacial en tres áreas metropolitanas de México, 1990 y 2000. *Estudios Sociológicos*, 27 (79), 171-209.
- Auyero, J. y Swistun, D. A. (2008). *Inflamable. Estudio del sufrimiento ambiental*. Buenos Aires: Paidós.
- Berger, P. y Luckmann, T. (1984). Internalización de la realidad. En *La construcción de la realidad social* (164-227). Buenos Aires: Amorrortu.
- Boniolo, P. (2013). *Las bases sociales y territoriales de la corrupción: dominación y microrresistencia en un barrio del conurbano bonaerense*. Buenos Aires: Ediciones Luxemburgo.
- Boniolo, P. y Estévez Leston, B. (2017). El efecto del territorio en la movilidad social de hogares de la Región Metropolitana de Buenos Aires. *Cuadernos Geográficos*, España,
- Boniolo, P. y Estévez Leston, B. (2018). Análisis multivariado del acceso a la clase profesional: La desigualdad territorial ¿Un factor con peso propio? *Revista Lavboratorio*, 28, 20-50.
- Brooks-Gunn, J., Duncan, G. J., Kato Klebanov, P. y Sealand, N. (1993). Do Neighborhoods Influence Child and Adolescent Development?. *American Journal of Sociology*, 99 (2), 353-395.
- Chaves, M. (2010). *Jóvenes, territorios y complicidades: una antropología de la juventud urbana*. Buenos Aires: Espacio Editorial.
- Chávez Molina, E., Pla, J. y Molina Derteano, P. (2011). Entre la adscripción, la estructura y el logro: determinantes de la movilidad social. Ministro Rivadavia, Sur del Gran Buenos Aires, 2008-2009. *Lavboratorio*, 11 (24).
- Cortés, F., Escobar, A., y P. Solís (editores). 2007. *Cambio estructural y movilidad social en México*. México, D. F.: El Colegio de México.
- Dalle, P. (2007). Herencia y movilidad ocupacional (de clase) intergeneracional de personas de origen clase trabajadora del AMBA (2004). *Lavboratorio*, 8 (21), 12-18.
- Dalle, P. (2016). *Movilidad social desde las clases populares. Un estudio sociológico en el Área Metropolitana de Buenos Aires (1960-2013)*. Buenos Aires: CLACSO.

- Delaunay, D. y Dureau, F. (2004). Componentes sociales y espaciales de la movilidad residencial en Bogotá. *Estudios Demográficos Urbanos*, 19 (1), 77-113.
- Di Virgilio, M. M. (2007). *Trayectorias residenciales y estrategias habitacionales en sectores populares y medios en Buenos Aires*. (Tesis doctoral). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Di Virgilio, M. M., Guevara, T. y Arqueros Mejica, S. (2015). La evolución territorial y geográfica del conurbano bonaerense. En G. Kessler (Dir.), *El Gran Buenos Aires* (pp. 73-102). La Plata: UNIPE: Editorial Universitaria.
- Di Virgilio, M. M. (2011), "La movilidad residencial: una preocupación sociológica", Universidad Nacional de Rosario.
- Filgueira, C. (2007). La actualidad de viejas temáticas: sobre estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina. En R. Franco, R. Atria y A. León B. (Eds.), *Estratificación y movilidad en América Latina* (pp. 73-120). Santiago de Chile: CEPAL LOM.
- Galster, G. y Sharkey, P. (2017). Spatial Foundations of Inequality: A Conceptual Model and Empirical Overview. *RSF: The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences*, 3 (2), 1-33. Recuperado de <https://doi.org/10.7758/rsf.2017.3.2.01>
- Goldthorpe, J. (1993). Sobre la clase de servicio: su formación y su futuro. En J. Carabaña y A. De Francisco (Eds.), *Teorías contemporáneas de clases sociales* (pp. 229-263). Madrid: Fundación Pablo Iglesias.
- Goldthorpe, J. (2012). De vuelta a la clase y el estatus: por qué debe reivindicarse una perspectiva sociológica de la desigualdad social. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 40 (137), 43-58.
- Hout, M. (1983). *Mobility Tables*. California: Sage.
- Jorrat, R. (2000). *Estratificación Social y Movilidad. Un estudio del Área Metropolitana de Buenos Aires*. Tucumán: Ed. UNDT.
- Kerbo, H. (2003). *Estratificación y desigualdad. El conflicto de clases en perspectiva histórica, comparada y global*. España: Mc Grawill/ Interamericana de España.
- Kessler, G. y Espinoza, V. (2007). *Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Buenos Aires. Continuidades, rupturas y paradojas*.

Estratificación y movilidad social en América Latina: transformaciones estructurales de un cuarto de siglo - Santiago: NU. CEPAL/LOM Ediciones, 2007 - p. 259-301.

- Maceira, V. (2012). Notas para una caracterización del Área Metropolitana de Buenos Aires. Buenos Aires: Instituto del Conurbano. UNGS. Argentina. Recuperado de <http://www.ungs.edu.ar/ms-ico/wp-content/uploads/2012/02/Informe-sobre-Regi%C3%B3n-Metropolitana-de-Buenos-Aires.-ICO-UNGS.pdf>
- Massey, D. y Denton, N. (1988). The Dimensions of Residential Segregation. *Social Forces*, 67 (2), 281-315.
- Jencks C, Mayer S (1990). The Social Consequences of Growing Up in a Poor Neighborhood. In: Lynn LE, McGreary MGH, editors. *Inner-City Poverty in the United States*. National Academy Press; Washington, D.C.: 1990. pp. 111-86.
- Musterd, S., Ostendorf, W. y De Vos, S. (2003). Neighbourhood effects and social mobility: A longitudinal analysis. *Housing Studies*, 18 (6), 877-892.
- PI-Clases (2016). Encuesta: Reproducción y movilidad social en trayectorias familiares y cursos de vida. Proyecto PICT 2012-1599 “Reproducción y movilidad social en Argentina (1992-2012): Cambios estructurales, oportunidades del entorno y capacidad de agencia”, financiado por FONCYT. Buenos Aires: Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.
- Ramírez, R. (2013). El barrio, la Iglesia y la escuela: instituciones donde los jóvenes construyen sus biografías. En P. F. Di Leo y A. C. Camarotti, *Quiero escribir mi historia* (pp. 69-88). Buenos Aires: Biblos.
- Sampson, R. J. (2012). Moving and the Neighborhood Glass Ceiling. *Science*, 337, 1464-1465.
- Sharkey, P. (2013). *Stuck in Place: Urban Neighborhoods and the End of Progress Toward Racial Equality*. Chicago: University Chicago Press.
- Solís, P. y Puga, I. (2011). Efectos del nivel socioeconómico de la zona de residencia sobre el proceso de estratificación social en Monterrey. *Estudios demográficos y urbanos*, 26 (2), 233-265.

- Svampa, M. (2001) *Los que ganaron La vida en los countries y barrios privados*, Buenos Aires, Editorial Biblos.
- Torche, F. y Wormald, G. (2004). *Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Torche, F. y Wormald, G. (2007). Chile, entre la adscripción y el logro. En R. Franco, R. Atria y A. León B. (Eds.), *Estratificación y movilidad en América Latina* (pp. 339-387). Santiago de Chile: CEPAL LOM.
- Torrado, S. (2007). Estrategias de desarrollo, estructura social y movilidad. En S. Torrado (Comp.), *Población y Bienestar Social en Argentina del Primero al Segundo Centenario. Una historia social del siglo XX* (pp. 31-67). Buenos Aires: Edhasa.
- Treiman, D. J. (2009). *Quantitative Data Analysis Doing Social Research to Test Ideas*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Wilson William J. (1987) *The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass, and Public Policy*. University of Chicago Press; Chicago: 56(1).
- Wodtke, Geoffrey T.; Harding, David J.; Elwert, Felix. Neighborhood Effects in Temporal Perspective: The Impact of Long-term Exposure to Concentrated Disadvantage on High School Graduation. *American Sociological Review*. 2011; 76:713–36.
- Wright, E. O. (1997). *Class Counts: comparative studies in class analysis*. Cambridge: Cambridge University.

CAPÍTULO 6

POSICIÓN DE CLASE OBJETIVA Y AUTO-IDENTIFICACIÓN DE CLASE

Rodolfo Elbert

INTRODUCCIÓN

El estudio del vínculo entre posición de clase objetiva y auto-identificación subjetiva de clase se enmarca en la perspectiva general del análisis de clases sociales, que podemos definir como el estudio de las causas y consecuencias de la desigualdad de clases en las sociedades contemporáneas (Goldthorpe, 2000; Wright, 2005). Una de las seis preguntas centrales que plantea Wright (2005) para este campo de estudio es la que guiará el análisis del presente capítulo: ¿Cómo explicamos la manera en la cual las personas se posicionan subjetivamente, de manera individual y colectiva, a sí mismos y a otros, en una estructura de desigualdad? Esta pregunta nos ubica en el análisis del comportamiento y las orientaciones socio-culturales, que siempre deben ser estudiados en relación con las dinámicas de reproducción y transformación en la estructura de clases. Como afirma Sautu (2011), si bien es conveniente mantener la diferenciación entre estas líneas teórico-metodológicas, ambos procesos están imbricados entre sí; uno sostiene al otro y viceversa.

El objetivo central del capítulo es analizar si las personas encuestadas se consideran parte de una clase social y a qué clase dicen pertenecer. Específicamente, nos preguntamos: 1) En qué medida las clases sociales que eligen las personas para su auto-ubicación se corresponden con su posición objetiva de clase (análisis descriptivo); 2)

Al interior de las diferentes clases sociales, nos preguntamos si existen diferencias en las etiquetas que utilizan las personas para auto-ubicarse según diferentes segmentos o fracciones de clase; 3) Indagar si la relación entre posición de clase objetiva y auto-identificación subjetiva de clase es estadísticamente significativa y medir su fuerza para cada posición de clase luego de controlar por una serie de variables socio-demográficas relevantes. Los datos analizados provienen de la encuesta PI-Clases (2016) del Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires, dirigida por Ruth Sautu, Paula Boniolo, Pablo Dalle y Rodolfo Elbert y relevada en el Área Metropolitana de Buenos Aires en 2015 y 2016. Se trata de una encuesta a una muestra probabilística de 1065 casos, de diseño estratificado y multi-etápico, con selección aleatoria en todas sus etapas. El universo de estudio es la población de 25 a 65 años al momento de la encuesta.

EL ESTUDIO DE LOS ASPECTOS SUBJETIVOS DE LAS CLASES SOCIALES

La pregunta sobre el vínculo entre la posición de clase objetiva y la autopercepción subjetiva de clase se sostiene en la expectativa teórica de que la clase social objetiva es un mecanismo fundamental para explicar diversos fenómenos sociales (Wright, 2005). En términos operacionales, la clase social es una variable independiente o explicativa fundamental para comprender otros fenómenos sociales, como pueden ser el voto, las relaciones de amistad o las percepciones sobre la desigualdad social. No siempre la clase explica estas variables dependientes, pero siempre se parte del supuesto de que esta es la variable explicativa con el objetivo de comprobarlo en el análisis empírico (Wright, 2005; Hout, 2008).

En particular, el presente capítulo se propone estudiar la relación entre posición objetiva de clase social y la posición de clase auto-percibida por los individuos (Sautu, 2001; Jorrat, 2008; Hout, 2008). La expectativa teórica es que la posición de clase objetiva y las experiencias biográficas asociadas a la clase tienen un efecto decisivo en la identidad de clase de las personas (Wright, 1997; Sautu, 2001). Por ello, entendemos la identidad de clase como un tipo de identidad social, definida como la identificación de las personas con grupos construidos socialmente, con determinada categoría de personas y/o con determinadas posiciones en el marco de la estructura social (Vryan, Adler y Adler, 2003: 369). Si bien las identidades son construidas y reconstruidas por las personas de manera permanente y en interacción con otros, es importante señalar que las identidades sociales son en

general trans-situacionales y duraderas, ya que expresan la relación de las personas con estructuras sociales estables y que se mantienen en el tiempo (Sautu, 2001).

El análisis de la construcción microsocia de la identidad de clase de personas de diferentes clases sociales debe tener en cuenta las experiencias subjetivas de los individuos en el marco de su posición diferencial en la estructura económico-social, que los lleva a relacionarse de manera diferente con “el capitalismo de la vida cotidiana” (Nash y Calónico, 2003: 463). Estas diferentes posiciones en la estructura social se traducen en diferentes experiencias e interpretaciones respecto a aspectos fundamentales de la economía capitalista, como la propiedad (o ausencia de propiedad), el intercambio en el mercado, el proceso de trabajo y la búsqueda de ganancias de los empresarios. En resumen, las diferentes localizaciones en la estructura económico-social llevan a las personas a tener experiencias biográficas y subjetivas diferentes con respecto al funcionamiento de la economía capitalista y a ubicarse subjetivamente a partir de su interpretación de esas experiencias.

A su vez, podemos desagregar el concepto de identidad de clase en dos componentes principales: la auto-identificación —o autopercepción— de clase (definición de la propia clase social y aquellos que comparten esta situación de clase) y la identificación de aquellos grupos que se diferencian u oponen a esta definición de clase (Thompson, 1966). Por lo tanto, el estudio de la identidad de clase se concentra en el análisis de la percepción que tienen las personas respecto de su propia clase social y aquellos que comparten esta identidad, así como su percepción que tienen respecto de la relación entre su propia clase y las otras clases sociales. La medición de la identidad de clase implica, entonces, explorar aquellos significados subjetivos a través de los cuales las personas definen “quién es similar a ellos y quién es diferente a ellos, quiénes son sus potenciales amigos o enemigos, en el marco del funcionamiento del sistema económico” (Wright, 1997: 396).

En un estudio cuantitativo, tal como planteamos en este libro, el estudio de la identidad de clase se focaliza en la relación estadística entre la posición de clase objetiva de las personas y su auto-identificación subjetiva de clase en un momento específico de su trayectoria vital. En términos operacionales, esta perspectiva se basa en reconstruir la posición objetiva de clase de los individuos en base a algunos rasgos relevantes de su inserción ocupacional y, simultáneamente, indagar sobre su auto-ubicación subjetiva en un esquema de clases sociales. Parafraseando a Wright podemos decir que, si es cierto el supuesto de que las posiciones de clase forman sistemáticamente las experiencias vividas de los individuos y esas experiencias dan forma a la identidad

de clase, entonces debería haber una relación sistemática entre posición de clase objetiva y auto-identificación subjetiva de clase. Es decir, debería haber, al menos, un efecto débil para que las posiciones de clase desarrollen identidades de clase asociadas teóricamente a estas posiciones. Debería haber, en promedio, una asociación estadística sistemática entre posición de clase y auto-identificación subjetiva de clase (Wright, 1997, 411—2).

DATOS Y VARIABLES

El objetivo central del análisis del presente capítulo es explorar la relación estadística entre posición de clase objetiva y auto-identificación subjetiva de clase. En primer lugar, se realizará un análisis descriptivo de la relación entre ambas variables y luego se presentarán resultados de una regresión logística que incluye esta relación, así como diferentes variables socio-demográficas de control. El análisis se realizó mediante el software STATA. A continuación se describe la operacionalización de las variables principales del estudio.

POSICIÓN DE CLASE OBJETIVA

El punto de partida del análisis es la reconstrucción de la estructura de clase según el esquema neo-marxista de 12 posiciones de clases propuesto por Erik Olin Wright en el libro *Class Counts* (1997). Para el marxismo las diferentes posiciones de clase se originan en ubicaciones comunes en relaciones de explotación y dominación en el proceso de producción. En términos operacionales, el esquema combina aspectos del puesto de trabajo de las personas (como su categoría ocupacional y condición de autoridad en el trabajo) con aspectos de su lugar en la división técnica del trabajo (medida como la ocupación de las personas según el CIUO 08).

Cuadro 6.1.
Tipología elaborada de posiciones de clase

		Relación con los medios de producción					Relación con la autoridad
		Propietario		No propietario			
Número de empleados	10+	Capitalistas	Gerentes expertos	Gerentes calificados	Gerentes no calificados	Gerente	
	1-9	Pequeños empleadores	Supervisores expertos	Supervisores calificados	Supervisores no calificados	Supervisor	
	0	Pequeña burguesía	Expertos	Obreros calificados	Proletarios	Sin autoridad	
			Experto	Calificado	No calificado		
		Relación con calificaciones escasas					

Fuente: Wright, 1997

Según el esquema, las posiciones fundamentales en la estructura de clases resultan de la distinción entre poseedores y no poseedores de los medios de producción. La posición de la burguesía se define operacionalmente como los auto-empleados que contratan fuerza de trabajo. A su vez, Wright los distingue entre pequeños empleadores (contratan de 1 a 9 trabajadores/as) y capitalistas (10 o +). Por otra parte, la pequeña burguesía está conformada por los auto-empleados que no contratan fuerza de trabajo²⁶.

La posición fundamental de la clase trabajadora (definida a partir de la categoría ocupacional de asalariados), a su vez, da lugar a nueve posiciones de clase según posesión (o no) de calificaciones y autoridad en el lugar de trabajo. Los asalariados altamente calificados (profesionales) y los que poseen recursos de supervisión en el lugar de trabajo conforman las “posiciones contradictorias de clase” debido a que son explotados pero ocupan posiciones dominantes en el proceso de trabajo. Los miembros de la clase trabajadora son aquellos que no poseen los medios de producción y tampoco poseen otros recursos que los ubiquen en una situación de privilegio respecto de procesos de explotación y dominación. Wright los distingue entre trabajadores calificados y no calificados, según su posición en la división técnica del trabajo.

CONDICIÓN DE INFORMALIDAD

Con respecto a la informalidad en la estructura de clases, este artículo define las actividades económicas informales como procesos de generación de ingresos que no están regulados por las instituciones de la sociedad (Castells y Portes, 1989: 12). Esta definición podría aplicarse a todas las posiciones de clase, porque un trabajo informal se define como todo trabajo que no está regulado por el Estado, independientemente de sus características de clase. Por ejemplo, podría haber posiciones de clase media afectadas por la informalidad. Sin embargo, en esta investigación se aplica el criterio de informalidad solo a dos posiciones de clase: la pequeña burguesía y la clase obrera, debido a que son los sectores sociales en los cuales la informalidad está asocia-

26 En la versión anterior del esquema (Elbert, 2015) se incluyó en la pequeña burguesía a aquellos que contrataban 1 empleado, debido a que podía tratarse de un error de relevamiento (que hayan contestado 1 empleado cuando en realidad eran auto-empleados). En esta versión se decidió respetar el límite teórico (aquellos con 1 empleado fueron clasificados como pequeños empleadores), ya que en la capacitación de encuestadores se hizo especial énfasis en el correcto relevamiento de esta pregunta, esperando así evitar errores. Una operacionalización previa de este esquema con datos de Argentina se puede ver en Jorrat (2000).

da a situaciones de precariedad y pobreza (Salvia, 2012; Beccaria y Groisman, 2009; Chávez Molina, 2010).

Los trabajadores formales son los asalariados cuyos empleadores realizan aportes jubilatorios (es decir, trabajadores registrados en el sistema de seguridad social), mientras que los trabajadores informales son asalariados no registrados (Gasparini y Tornarolli, 2007: 2). Con respecto a la pequeña burguesía informal, debido a la ausencia de una medición de la formalidad o informalidad de sus prácticas económicas en este tipo de estudios, esta posición de clase se define como cuentapropistas de baja calificación.

Cuadro 6.2.
Clases y fracciones de clase en América Latina

Clase social	Fracción o segmento de clase	Clivajes de clase		Clivajes de fracción
		Poseción de medios de producción	Autoridad y/o calificaciones	Tipo de remuneración
Clases propietarias	Capitalista	+	No corresponde	Ganancias
Clase media	Pequeña burguesía formal	+	+	Ganancias
	Posiciones contradictorias	-	+	Salarios y bonos
Clase trabajadora	Proletariado formal	-	-	Salarios protegidos
	Proletariado informal	-	-	Salarios irregulares/ ingresos de subsistencia
	Cuentapropismo informal	-	-	Ganancias irregulares y de subsistencia

Fuente: Elaboración propia en base a Wright (1997) y Portes y Hoffman (2003)

VARIABLE DEPENDIENTE: AUTO-IDENTIFICACIÓN DE CLASE

El cuestionario utilizado en la encuesta incluyó la pregunta sobre autopercepción de clase de los encuestados, formulada de la siguiente manera: “*Los diarios, la TV, los políticos, algunas personas, hablan de clases sociales. ¿Se considera usted a sí mismo como perteneciendo a una clase social?*” El 84% de los encuestados respondió afirmativamente a esta pregunta y fueron luego confrontados con un listado de 5 posiciones de clase posibles para elegir la propia: Alta, Media-Alta, Media, Obrera, Baja. Se obtuvo así una primera distribución de

autopercepción de clase que podríamos denominar “espontánea”, ya que corresponde a todos los encuestados que afirmaron pertenecer a una clase social ante la primera pregunta sobre el tema. El 16% de los encuestados que negó tener una posición de clase o que no quiso contestar la pregunta, tuvo que responder luego la siguiente pregunta: “Muchas personas dicen que pertenecen a una clase determinada. Si tuviera que elegir, diría que pertenece a...” y se les mostró una tarjeta con las mismas opciones de clase. Sumando los encuestados “espontáneos” y los “inducidos”, poco más del 99% de los encuestados eligió una posición de clase.

Acerca de las categorías elegidas en nuestro estudio, es importante mencionar que existe una larga tradición de investigaciones cuantitativas de la auto-identificación de clase y diversas opciones de medición del concepto (Germani, 1963). Todas estas investigaciones despliegan encuestas de alcance regional o nacional y proporcionan a los encuestados/as la posibilidad de auto-ubicarse en una serie de categorías de clase, aunque no siempre se brindan las mismas opciones. Una modalidad es brindar una escala numérica y se solicita a los encuestados que se auto-ubiquen en esa escala. Esta forma de medición es muy utilizada en investigaciones de opinión pública. Otra modalidad, que es la que utilizamos en nuestro estudio, es utilizar opciones categóricas de auto-identificación. Dentro de las investigaciones de este tipo, una escala muy utilizada es la que brinda a los encuestados las siguientes opciones “ordinales”: Alta, Media-alta, Media, Media-baja y Baja. Otra alternativa también utilizada en algunas investigaciones anglosajonas es reemplazar las categorías “Media baja” y “Baja” por la categoría “Working class”, ya que se asume que esta noción tiene un significado diferente para los encuestados. En algunos países de habla hispana esta opción fue traducida como “clase trabajadora”, brindando las opciones Alta, Media-alta, Media, Trabajadora, Baja. Como bien señala Jorrat (2008), en la Argentina la categoría “working class” debe ser traducida como “clase obrera”, ya que la categoría “clase trabajadora” resulta en más de un 80% de encuestados con esa auto-identificación. En nuestra encuesta nos decidimos por un listado mixto de categorías (Alta, Media-alta, Media, Obrera, Baja) para brindar la opción a aquellas personas que no se consideran de clase media, pero que pueden ver a las categorías de “clase baja” como una etiqueta peyorativa. Es obvio que cada una de estas decisiones operacionales tiene consecuencias en el plano de la medición, por lo que es importante ser transparente en las decisiones tomadas²⁷.

27 El capítulo 15 de este libro presenta un trabajo de reflexión metodológica sobre

CLASE SOCIAL OBJETIVA Y AUTO-IDENTIFICACIÓN DE CLASE EN EL AMBA

Un primer paso para el análisis de la relación entre clase objetiva y auto-percepción de clase es la construcción del esquema de clases para la medición de la posición de clase objetiva de las personas. En nuestro caso, el punto de partida es el esquema neo-marxista elaborado por Erik Olin Wright (1997). Este esquema parte de la distinción inicial entre empleadores, auto-empleados que no contratan fuerza de trabajo y asalariados, para luego ir complejizando las posiciones según una serie de variables teóricamente relevantes. La distinción inicial resulta en nuestra encuesta en 1,9% de empleadores, 20,7% de auto-empleados que no contratan fuerza de trabajo y el 77,4% de asalariados.

Cuadro 6.3.

Distribución de los encuestados según posición de clase objetiva (Esquema Wright). AMBA, 2016.

Posición de clase	n	%
Capitalistas	4	0,4
Pequeños empleadores	16	1,5
Pequeña burguesía	215	20,7
Gerentes expertos	38	3,7
Supervisores expertos	67	6,4
Expertos sin autoridad	157	15,1
Gerentes calificados	2	0,2
Supervisores calificados	10	1,0
Trabajadores calificados	166	15,9
Gerentes sin calificación	2	0,2
Supervisores sin calificación	34	3,3
Trabajadores no calificados	330	31,7
Total	1041	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta PI-Clases (2016).

Pasando a los asalariados, podemos identificar dos grandes grupos: aquellos ubicados en las posiciones contradictorias, que incluyen al 29,8% de los encuestados, y aquellos ubicados en la clase trabajadora propiamente dicha, que en nuestro estudio abarca el 47,6% de los encuestados. Las posiciones contradictorias de clase en el esquema de

las consecuencias de las diferentes formas de medición de esta variable para el análisis del vínculo entre clase objetiva y auto-percepción de clase.

Wright son incluidas en la “clase media” o en los “sectores medios” en otros esquemas. Dentro de este grupo, la posición más relevante es la de “expertos sin autoridad”, que incluye al 15,1% de los encuestados y abarca principalmente a profesionales asalariados y otras ocupaciones calificadas²⁸. Dentro de la clase trabajadora propiamente dicha, los trabajadores calificados son el 15,9% de los encuestados, mientras que el proletariado (o trabajadores no calificados) representan el 31,7%.

Cuando incorporamos al análisis a la condición de informalidad, emergen en el esquema tres segmentos significativos de clase al interior de una clase trabajadora: cuentapropismo informal, proletariado informal y proletariado formal. En primer lugar, el cuentapropismo informal está compuesto por todos aquellos auto-empleados que no contratan fuerza de trabajo y que están empleados en ocupaciones de baja calificación. En el esquema de Wright de 12 posiciones estos individuos formaban parte de la pequeña burguesía, pero en un mapa de clases para América Latina no tiene sentido que se mantengan en esa posición de clase. Por ello, la pequeña burguesía formal solo incluye a cuentapropistas con título superior o aquellos sin título superior empleados en ocupaciones profesionales o técnicas (grupos ocupacionales 2 y 3 del CIUO 08). Esta categoría incluye al 8% de los encuestados, que junto a las posiciones contradictorias (29,8%) conforman a los sectores “medios” de la estructura social Argentina.

28 A diferencia de trabajos anteriores (Elbert, 2015), en este esquema utilizamos un “criterio expansivo” para la definición de las calificaciones. Esto significa que ocupaciones que según un “criterio restrictivo” serían parte de la clase trabajadora, en este esquema pasarán a ser posiciones contradictorias de clase. Por ejemplo, según el criterio restrictivo, los profesores de secundario y maestros son parte de la clase trabajadora calificada, mientras que en un criterio expansivo de expertos, pasan a ser “expertos sin autoridad” y, por lo tanto, son posiciones contradictorias de clase. Según Wright (1997), la elección de cada criterio es en algún punto arbitraria, como toda decisión operacional, pero es importante hacerla explícita para su replicabilidad. En nuestro caso, al tratarse de un libro que contiene diferentes esquemas de clase, decidimos utilizar la versión del esquema de Wright más comparable con las perspectivas neo-weberianas, que dan mayor relevancia en las calificaciones para la identificación de los sectores medios en la estructura social. Si utilizáramos un criterio más restrictivo, nuestro esquema resultaría en una clase trabajadora mucho más amplia que los otros esquemas presentados aquí, haciendo difícil la comparación de resultados.

Cuadro 6.4.

Distribución de los encuestados según posición de clase objetiva y condición de informalidad (Esquema Wright + Portes). AMBA, 2016.

Posición de clase e informalidad	n	%
Capitalistas	20	1,9
Pequeña burguesía	83	8,0
Posiciones contradictorias	310	29,8
Proletariado formal	213	20,5
Proletariado informal	283	27,2
Pequeña Burguesía informal	132	12,7
Total	1041	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta PI-Clases (2016).

En resumen, las posiciones de clases privilegiadas en la estructura social contienen a cerca del 40% de los encuestados, ya sea por posesión de los medios de producción (capitalistas) o por la posesión de calificaciones escasas o recursos de autoridad en el proceso de trabajo (pequeña burguesía formal y posiciones contradictorias). Por otra parte, encontramos tres posiciones de clase que pueden ser consideradas segmentos de la clase trabajadora: el proletariado formal (20,5%), el proletariado informal (27,2%) y la pequeña burguesía informal o cuentapropismo informal (12,7%).

CLASE OBJETIVA Y SUBJETIVA: CONFIRMACIONES Y AMBIGÜEDADES DE UNA RELACIÓN

El primer objetivo de este capítulo es analizar la relación entre posición de clase objetiva y autopercepción subjetiva de clase. Para ello, comenzamos con un análisis descriptivo de las respuestas que dieron los encuestados a la pregunta de autopercepción.

Cuadro 6.5.

Auto-identificación de clase de los encuestados

	n	%
Alta	1	0,1
Media alta	34	3,2
Media	500	46,9
Obrera	439	41,2
Baja	82	7,7
Ns/Nc	9	0,8
Total	1065	100

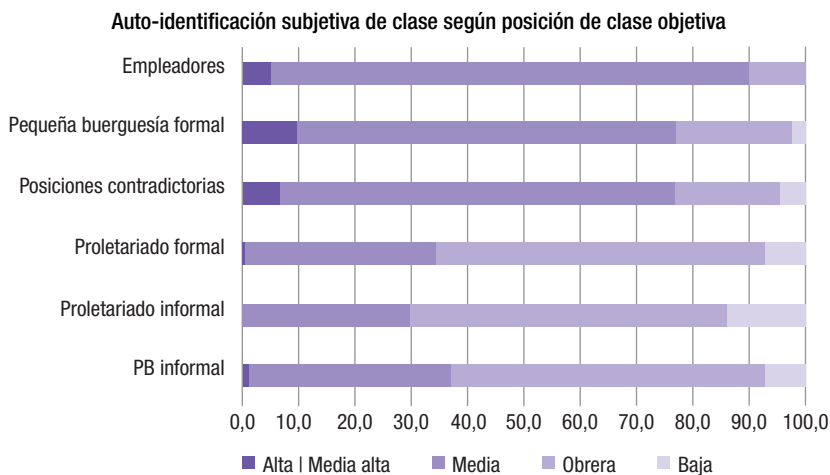
Fuente: Elaboración propia en base a encuesta PI-Clases (2016).

Como podemos ver en el cuadro 6.5 el 99% de los encuestados eligió una etiqueta de clase, ya sea de manera “espontánea” (es decir, respondieron a la primer pregunta planteada en el cuestionario) o de manera “forzada” (aquellos que primero dijeron no tener una pertenencia de clase y, luego, ante la re-pregunta, eligieron una categoría). Tal como afirma Hout (2008: 9), este alto porcentaje es una primera evidencia fuerte contra las teorías de “la muerte de las clases sociales”, que afirman que esta categoría ya no es relevante subjetivamente para los individuos en un capitalismo tardío.

En términos generales, la categoría que más aparece en la auto-identificación de las personas es la de “clase media” con un 46,9%, seguida por la categoría de “clase obrera” con un 41,2%. Estos porcentajes también sirven para refutar algunas nociones que circulan en los medios de comunicación respecto a que la gran mayoría de los argentinos se identifica con la clase media. Es cierto que esta categoría es la que más aparece, pero está lejos de representar a la mayoría de los encuestados. De hecho, si agrupamos las categorías en una variable dicotómica (Media + Media Alta + Alta) vs. (Obrera + Baja), vemos que la población encuestada se divide exactamente a la mitad en su auto-identificación de clase.

Ahora bien, tal como afirma Hout (2008), este análisis descriptivo es necesario, pero no suficiente, para confirmar la relevancia que tienen las categorías de clase para las personas encuestadas. De hecho, la selección de una categoría podría ser resultado de la tendencia de las personas a responder con amabilidad en la situación de encuesta (evitando la incomodidad de brindar una respuesta negativa a una pregunta del cuestionario). Si fuera este el caso, dice Hout, las respuestas se tendrían que distribuir de manera más o menos al azar entre personas de diferentes clases sociales, sin haber un patrón claro en la relación entre clase objetiva y clase subjetiva. En el siguiente gráfico podemos observar la distribución de la auto-identificación de clase según las diferentes posiciones objetivas de clase:

Gráfico 6.1.



Fuente: Elaboración propia en base a PI-Clases (2016)

Los datos presentados en el gráfico 6.1 (los porcentajes se pueden observar en el cuadro A6.1 del anexo al presente capítulo) confirman que las personas encuestadas expresaron auto-identificaciones de clase que son bastante coherentes con su posición de clase objetiva. En primer lugar, es interesante señalar que casi ningún encuestado se auto-identificó con la “clase alta”. Podemos especular que esto se debe a que esta etiqueta sugiere una serie de privilegios asociados a familias de la gran buurguesía argentina y a otras con cierta tradición aristocrática, que no son fáciles de captar en estudios por encuesta. Los encuestados (con una sola excepción) consideraron que esta era una categoría ajena a su posición social, independientemente de su posición de clase objetiva.

Habiendo hecho esta salvedad, podemos afirmar que existe una fuerte relación entre posición de clase objetiva y auto-identificación subjetiva de clase, al menos a nivel descriptivo de análisis. La gran mayoría de los encuestados ubicados en las clases privilegiadas se auto-identificaron con la clase media o la clase media alta: entre los capitalistas, el 85% se auto-identificó con la clase media, mientras que el 10% lo hizo con la clase media-alta; el 67% de la pequeña buurguesía formal se identificó con la clase media y el 10% con la clase media-alta; y, finalmente, el 70% de los encuestados en posiciones contradictorias de clase se auto-definió de clase media y el 6% de clase media-alta.

Por otra parte, la mayor parte de los encuestados ubicados en posiciones de clase trabajadora amplia se auto-definen con categorías

de clase obrera o clase baja. En el proletariado formal, el 58,5% de los encuestados se identifica con la clase obrera, a lo que podemos sumar el 7% identificado con la clase baja. Dentro del proletariado informal, un porcentaje levemente menor de encuestados se identifica con la clase obrera (55%), mientras que el porcentaje de auto-identificados con la clase baja asciende al 14%. Por último, el 55,7% de los cuentapropistas informales se identifica con la clase obrera, mientras que el 7% de los mismos se ve a sí mismo/a como parte de la clase baja.

Más allá de la correspondencia general entre posiciones de clase y auto-identificación, es interesante analizar si existen diferencias en las etiquetas de clase elegidas por personas ubicadas en diferentes segmentos o fracciones de clase. Al interior de las clases privilegiadas, por ejemplo, sorprende el hecho de que la posición de clase con una mayor identificación con la clase media (en comparación con la clase media-alta) es la de los empleadores, seguidos por las posiciones contradictorias de clase. Por el contrario, uno esperaría una mayor proporción de auto-identificación con la clase media en la pequeña burguesía formal, que incluye a grupos ocupacionales típicos de la clase media argentina como los profesionales independientes.

Por otra parte, al interior de la clase trabajadora ampliada, es interesante comparar la selección de la categoría obrera vs. baja, ya que, como dijimos, cada una tiene un contenido diferente para los encuestados. En un país con un movimiento obrero fuerte como la Argentina, en el cual la categoría de “clase baja” puede poseer un sesgo peyorativo, sería de esperar que el proletariado formal tenga mayores preferencias por la categoría “clase obrera” en comparación con el proletariado informal y el cuentapropismo informal. Confirmando estas expectativas, podemos ver que el segmento de clase con mayor preferencia por la categoría “clase obrera” es el proletariado formal, aunque la diferencia con los otros segmentos es de apenas 3 puntos porcentuales. Finalmente, son los proletarios informales los que mostraron una mayor preferencia por la categoría “clase baja”, duplicando los valores del proletariado formal y del cuentapropismo informal. Por lo visto, los asalariados informales son más permeables a ubicarse en la escala más baja de una noción gradacional de estratificación. Este dato sorprende, ya que esperábamos que aquellas personas ubicadas en el cuentapropismo informal tengan mayores preferencias por la categoría “clase baja” al ser comparados con los dos segmentos del proletariado.

Los datos presentados en el gráfico 6.1 (y en el cuadro A6.1 del anexo) nos permiten confirmar descriptivamente la tendencia general a una correspondencia entre posición objetiva de clase y auto-identi-

ficación subjetiva. El 71% de los encuestados eligió una categoría de clase que se corresponde con su posición objetiva. El tercio restante se divide en un 20% de personas de posiciones de clase trabajadora que se identificaron con la clase media o media alta y un 10% de personas de clases privilegiadas que se identificó con la clase obrera o baja. Al interior de las clases privilegiadas, podemos destacar que casi un cuarto de las personas en la pequeña burguesía formal eligió una auto-identificación de clase obrera o baja (las posiciones contradictorias muestran un porcentaje similar), mientras que solo el 10% de los empleadores muestra esta discordancia. Por otra parte, al interior de la clase trabajadora ampliada, alrededor de un tercio de los encuestados en cada segmento se auto-identificó “hacia arriba”, eligiendo la clase media o media-alta. Es entre los cuentapropistas informales donde más se expresa este fenómeno, con un 37,4% de los encuestados haciendo este tipo de selección. El porcentaje es un poco menor entre el proletariado formal (34,5%) y el proletariado informal (30%).

En este punto, Hout señala que es importante estudiar qué factores objetivos pueden estar relacionados a estas elecciones incongruentes. Por ejemplo: ¿Qué distingue a los asalariados formales que se ven a sí mismos como pertenecientes a la clase media de aquellos que se ven perteneciendo a la clase obrera o baja? ¿Qué característica tienen el 20% de las personas ubicadas en la pequeña burguesía que se auto-identificaron con la clase obrera? Son preguntas interesantes que podrán ser respondidas en investigaciones futuras²⁹. Adicionalmente, nos podemos preguntar por interpretaciones subjetivas involucradas en estas selecciones “incongruentes”. La encuesta utilizada indagó en las razones por las cuales los encuestados elegían su categoría de clase social. El análisis cualitativo de estas respuestas nos indicará a futuro las razones subjetivas para estas elecciones incongruentes.

EL EFECTO DE LA POSICIÓN DE CLASE OBJETIVA EN LA AUTO-IDENTIFICACIÓN DE CLASE

En el caso de este capítulo, ahora nos preguntamos si la relación entre clase objetiva y subjetiva observada es estadísticamente significativa, lo cual evaluaremos a partir de un análisis de regresión logística. Uno

29 Lo más probable es que se trate, en promedio, de personas que se ubican más cerca de “las fronteras” de las clases. Tal como señala Sautu en el capítulo 3, estas fronteras son porosas en términos objetivos, por lo cual sería bastante lógico que la indeterminación objetiva de las personas ubicadas en esas fronteras esté correlacionada con una mayor incongruencia a la hora de seleccionar la etiqueta subjetiva de clase.

de los requisitos de la regresión logística es que la variable dependiente debe ser dicotómica. En nuestro caso agrupamos a las categorías de auto-identificación de la siguiente manera: los auto-identificados con las clases alta, media alta y media fueron categorizados como “clase media”, mientras que los auto-identificados como clase obrera o clase baja fueron categorizados como “clase obrera”. Se excluyó del análisis a los que no respondieron la pregunta ($N_s/N_c=9$). Luego de esta re-categorización, la variable dependiente asume un valor de 0 para los auto-identificados con la clase media y un valor de 1 para los auto-identificados con la clase obrera. Esto es importante para la lectura de los coeficientes de regresión, ya que un valor positivo indicará que esa categoría de clase está relacionada con un incremento en la chance de identificación con la clase obrera con respecto a la categoría de referencia.

Como variable independiente central utilizamos el esquema de posiciones de clase y condición de informalidad (que denominamos Wright + Portes), a lo que sumamos una serie de controles socio-demográficos relevantes. En la primera regresión (presentada en el cuadro 6.4) utilizamos el esquema de clases completo de 6 posiciones como variable independiente, tomando como categoría de referencia la de “posiciones contradictorias de clase”. La selección de esta categoría se debe a que en el esquema de Wright es la posición más representativa de la clase media, teniendo “hacia arriba” de la estructura a la pequeña burguesía y los capitalistas y “hacia abajo” a los diferentes segmentos de la clase trabajadora.

El análisis de los coeficientes de regresión nos indicará qué efecto tiene cada posición de clase en la identificación de clase de las personas en comparación con las posiciones contradictorias de clase. Es de esperar, por ejemplo, que las posiciones de clase de capitalistas y de la pequeña burguesía tengan efectos negativos sobre la auto-identificación de clase (es decir, que las personas en estas posiciones tengan una probabilidad menor de identificarse con la clase obrera que aquellos en las posiciones contradictorias de clase). Por otra parte, esperamos un efecto positivo para las posiciones de clase trabajadora (proletariado formal, proletariado informal y cuentapropia informal), ya que las chances de auto-identificarse con la clase obrera en estas posiciones de clase debería ser superior a las chances de esta auto-identificación en las posiciones contradictorias de clase.

Cuadro 6.6.
Determinantes de la auto-identificación con la clase obrera en la RMBA, 2015/2016
(regresión logística, errores estándar entre paréntesis)

	Coeficientes (EE)
Posición de clase (<i>Referencia Posiciones contradictorias</i>)	
Empleadores	-1,03 (0,759)
Pequeña burguesía	-0,02 (0,296)
Proletariado formal	1,82*** (0,199)
Proletariado informal	2,10*** (0,192)
Cuentapropia informal	1,712*** (0,229)
Controles socio-demográficos	
Género (<i>Ref. masculino</i>)	-0,293** (0,143)
Cohorte (<i>Ref. nacidos</i>)	-0,074 (0,064)
Likelihood Ratio X^2	212,09
DF	
Pseudo R^2	0,1483
N	1032

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta PI-Clases (2016).

Nota: las categorías omitidas son Posiciones contradictorias (para posición de clase actual), Masculino (para género), Nacidos 1950-60 (para cohorte). La variable dependiente se categorizó con 0 (Clase media) y 1 (Clase obrera). Por ello los coeficientes negativos indican mayor proporción de clase media en comparación con la categoría de referencia.

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$ (dos colas)

El análisis de regresión confirma nuestras hipótesis respecto de la relación entre posición de clase objetiva y auto-identificación subjetiva de clase, controlando por una serie de variables socio-demográficas significativas. En primer lugar, la regresión confirma que la auto-identificación con la clase media prevalece entre los sectores privilegiados de la estructura social, más allá de la fracción a la que pertenezcan. Por un lado, vemos que, en comparación con las posiciones contradictorias, la posición de clase capitalista está asociada a una mayor chance de identificación con la clase media (-1,03), aunque no se trata de una diferencia estadísticamente significativa. La pequeña burguesía

(compuesta principalmente por profesionales auto-empleados) genera las mismas chances de auto-identificación de clase que las posiciones contradictorias, con un coeficiente cercano a 0.

Por otra parte, observamos que todas las posiciones de la clase trabajadora están asociadas a mayores chances de identificación con la clase obrera en comparación con las posiciones contradictorias y, en todos los casos, se trata de coeficientes estadísticamente significativos. El efecto más fuerte está presente en el proletariado formal (en esta posición se duplican las chances de identificación con la clase obrera en comparación con la categoría de referencia) seguido por el proletariado formal (1,82) y el cuentapropia informal (1,712). Lo relevante en este caso es que todas las categorías presentan diferencias significativas con respecto a las posiciones contradictorias en el sentido de nuestra primera hipótesis.

GRAFICANDO LA MAGNITUD DEL EFECTO: UN ANÁLISIS DE PROBABILIDADES PREDICHAS DE AUTO-IDENTIFICACIÓN DE CLASE OBRERA SEGÚN POSICIÓN DE CLASE OBJETIVA

Ahora bien, una vez confirmada la relevancia de la posición de clase³⁰ para explicar cambios en la auto-identificación de clase, nos proponemos analizar con más detalle la magnitud de las diferencias resultantes del análisis de regresión. Para ello, la mejor manera de representar los coeficientes resultantes de una regresión logística es mediante el método de *Predicted Probabilities*, que consiste en estimar la probabilidad de un resultado a partir de los cambios de categoría en la variable predictiva principal, controlando el efecto de las otras variables independientes. En otras palabras, se define un valor constante para las variables de control (en nuestro caso, género y cohorte) y se estiman los cambios en la probabilidad de un evento asociados a cambios en las categorías de la variable independiente seleccionada. En nuestro caso, estimaremos la probabilidad de una auto-identificación de clase obrera para las diferentes posiciones de clase, controlando por el género (la estimación asume el género femenino) y la cohorte de nacimiento (se asume la primera cohorte).

Una de las dificultades del método es que puede estimar probabilidades negativas para categorías de la variable independiente que tengan pocos casos. Por ello, es recomendable agrupar categorías antes de estimar las probabilidades. En nuestro caso, la categoría “capitalis-

30 Agradezco al Dr. Pablo Pérez por su asistencia en la elaboración de esta sección del análisis.

tas” asume una probabilidad negativa si estimamos las probabilidades con la variable posición de clase desagregada en seis categorías (tiene solo 20 casos). Por ello, decidimos agrupar a todas las categorías que representan sectores privilegiados en la estructura social (ya sea por posesión de capital, calificaciones o recursos de autoridad). La variable posición de clase, en este caso, tendrá las siguientes 4 categorías: Clases privilegiadas, proletariado formal, proletariado informal, cuentapropia informal.

El primer paso para desarrollar la estimación de probabilidades es realizar una regresión logística estándar. Para ello, repetimos a continuación la regresión logística ya realizada, aunque, en este caso, con la nueva categorización de la variable posición de clase (usando como referencia a la categoría “clases privilegiadas”).

Cuadro 6.7.
Determinantes de la auto-identificación con la clase obrera en el AMBA, 2015/2016
 (regresión logística, errores estándar entre paréntesis)

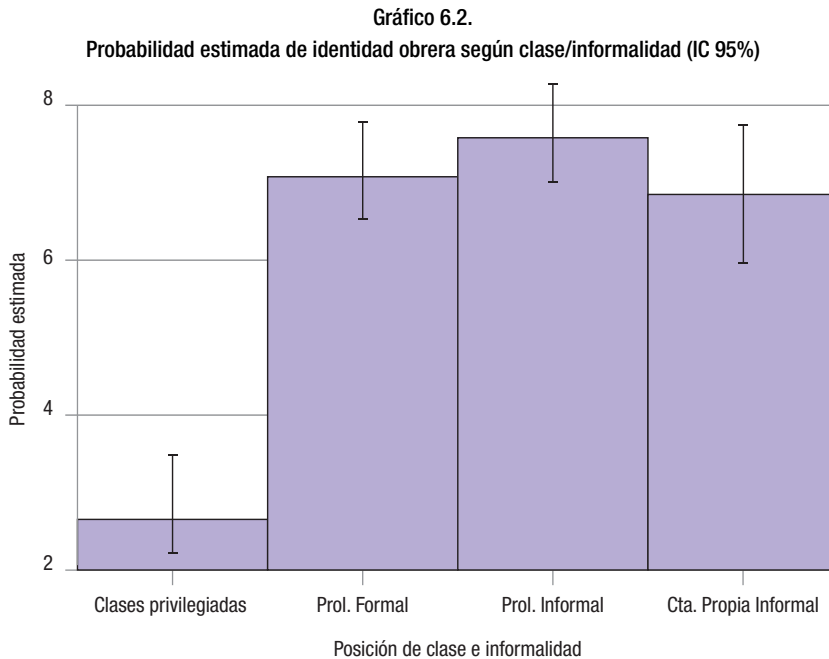
Posición de clase (<i>Referencia Clases privilegiadas</i>)	Coefficientes (EE)
Proletariado formal	1,87*** (0,188)
Proletariado informal	2,14*** (0,180)
Cuentapropismo informal	1,75*** (0,218)
Controles socio-demográficos	
Género (<i>Ref. masculino</i>)	-0,287** (0,143)
Cohorte (<i>Ref. nacidos</i>)	-0,074 (0,063)
Likelihood Ratio χ^2	209,69
DF	
Pseudo R ²	0,1466
N	1032

Fuente: Elaboración propia en base a PI-Clases (2016)

Nota: las categorías omitidas son Clases privilegiadas (para posición de clase actual), Masculino (para género), Nacidos 1950-60 (para cohorte). La variable dependiente se categorizó con 0 (Clase media) y 1 (Clase obrera). Por ello los coeficientes negativos indican mayor proporción de clase media en comparación con la categoría de referencia.

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$ (dos colas)

Como vemos, los resultados de la regresión son similares a los que presentamos en el cuadro 6.4, ya que el único cambio fue la re-categorización de la variable “posición de clase”. Con respecto a la clase privilegiada (agrupamiento de capitalistas, pequeña burguesía y posiciones contradictorias), todas las posiciones de clase trabajadora muestran coeficientes positivos y significativos. Esto es, en todos los casos, una posición de clase trabajadora incrementa significativamente las chances de una auto-identificación con la clase obrera en comparación con las clases privilegiadas. Para finalizar, utilizaremos estos coeficientes para estimar las probabilidades de esta identificación, que es la manera más precisa de evaluar la magnitud de las diferencias entre posiciones de clase:



Fuente: Elaboración propia en base a PI-Clases (2016)

El gráfico 6.2 es un gran resumen de la relación entre posición de clase objetiva y auto-identificación de clase. El gráfico presenta las probabilidades predichas de identificación con la clase obrera para las diferentes posiciones de clase objetiva, incluyendo el intervalo de confianza estimado en base a la regresión logística. En primer lugar, vemos que existe una importante diferencia que separa a las clases

privilegiadas de cualquiera de las posiciones de clase trabajadora. Mientras que la probabilidad de auto-identificación con la clase obrera estimada para la clase privilegiada es del 27%, todas las posiciones de clase trabajadora estiman auto-identificaciones obreras superiores al 60%. En segundo lugar, es interesante analizar los intervalos de confianza de las probabilidades estimadas. En el caso de las posiciones de clase trabajadora, la superposición de los intervalos de confianza indica que no hay diferencias significativas en la auto-identificación de clase de los diferentes segmentos de la clase trabajadora.

REFLEXIONES FINALES

A lo largo del presente capítulo analizamos la relación entre posición de clase objetiva y auto-identificación subjetiva de clase de las personas encuestadas. La primera conclusión del análisis es que existe una relación fuerte entre ambas variables. En un contexto en el que varias corrientes teóricas cuestionan la relevancia de las clases sociales para explicar las dinámicas de desigualdad, nuestros datos confirman que las personas, en su gran mayoría, se identifican con una clase social y que existe una correlación entre la posición de clase definida teóricamente para los individuos y la clase social que ellos/as eligen en una situación de encuesta.

En segundo lugar, nuestros datos desmienten una idea muy difundida en los medios de comunicación y algunos circuitos académicos de que la gran mayoría de los argentinos se identifica con la clase media. Se ha llegado a afirmar en notas periodísticas que “9 de cada 10 argentinos se ve como parte de la clase media”. Nuestros datos muestran que el 51% de los encuestados se auto-identifica con la clase media o alguna clase superior. Es un número significativo, pero dista de las exageraciones que hacen los análisis de sentido común. Si los encuestados enfrentan las opciones categóricas de clase (alta, media alta, media, obrera y baja), cerca de la mitad eligen opciones ubicadas “por debajo” de la clase media. Otro hallazgo que relativiza estas afirmaciones es que el porcentaje de personas identificadas con la clase obrera o baja sube significativamente entre los encuestados que se ubican objetivamente en estas posiciones de clase.

Finalmente, el capítulo demuestra que la condición de informalidad no genera diferencias estadísticamente significativas en términos de auto-identificaciones de clase al interior de la clase trabajadora. Las personas ubicadas en el proletariado formal, al igual que las ubicadas en el proletariado informal o el cuentapropismo informal se identifican mayoritariamente con la clase obrera. Si bien hay pequeñas diferencias en la elección de las etiquetas obrera o baja, en términos globales no hay diferencias estadísticamente significativas entre estos segmentos de clase.

ANEXO

Cuadro A6.1.
Auto-identificación de clase de los encuestados según posición de clase objetiva.
AMBA, 2016. (En porcentajes).

	Auto-identificación de clase					
	Alta	Media Alta	Media	Obrera	Baja	Total
Empleadores	0,0	5,0	85,0	10,0	0,0	100(20)
Pequeña burguesía formal	0,0	9,6	67,5	20,5	2,4	100(83)
Posiciones contradictorias	0,3	6,6	69,7	18,8	4,6	100(304)
Proletariado formal	0,0	0,5	34,0	58,5	7,1	100(212)
Proletariado informal	0,0	0,4	29,8	55,7	14,2	100(282)
PB informal	0,0	1,5	35,9	55,7	6,9	100(131)
Total	0,1	3,2	47,3	41,7	7,8	100 (1032)

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta PI-Clases (2016).

BIBLIOGRAFÍA

- Beccaria, L. y Groisman, F. (2009). Informalidad y pobreza: una relación compleja. En L. Beccaria y F. Groisman (Eds.), *Argentina Desigual* (pp.93-156). Buenos Aires: UNGS.
- Castells, M. y Portes, A. (1989). World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy. En A. Portes, M. Castells y L. Benton (Eds.), *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries* (pp. 11-40). Maryland: The Johns Hopkins University Press.
- Chávez Molina, E. (2010). *La construcción social de la confianza en el mercado informal*. Buenos Aires: Nueva Trilce.
- Elbert, R. (2015). "Informalidad en la estructura de clases de Argentina: ¿es el proletariado informal una nueva clase social?". *Revista Pilquen. Sección Ciencias Sociales* 18(3).
- Gasparini, L. y Tornarolli, L. (2007). Labor Informality in Latin America and the Caribbean: Patterns and Trends from Household Survey Microdata. Documento de Trabajo 46, Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales, Universidad Nacional de La Plata.
- Germani, G. (1963) *Clase social subjetiva e indicadores objetivos de estratificación*. Buenos Aires: Instituto de Sociología, Universidad de Buenos Aires.
- Goldthorpe, J. H. (2000). Social Class and the Differentiation of Employment Contracts. En *On Sociology* (pp. 206-229). Oxford: Oxford University Press.
- Hout, M. (2008). How Class Works: Objective and Subjective Aspects of Class Since the 1970s. En A. Laureau y D. Conley (Eds.), *Social Class. How Does It Work?* (pp. 25-64). Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Jorrat, J. (2000). *Estratificación y Movilidad. Un estudio del área metropolitana de Buenos Aires*. Tucumán: Editorial Universitaria de Tucumán.
- Jorrat, J. (2008). Percepciones de clase en la Argentina. *Estudios del Trabajo*, 36, 49-84.
- Nash, J. y Calonic, J. (2003). The Economic Institution. En L. Reynolds y N. Herman-Kinney (Comps.), *Handbook of Symbolic Interactionism* (445-470). Oxford: Altamira Press.

- PI-Clases (2016). Encuesta: Reproducción y movilidad social en trayectorias familiares y cursos de vida. Proyecto PICT 2012-1599 “Reproducción y movilidad social en Argentina (1992-2012): Cambios estructurales, oportunidades del entorno y capacidad de agencia”, financiado por FONCYT. Buenos Aires: Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.
- Portes, A. y Hoffman K. (2003) “La estructura de clases en América Latina: su composición y cambios durante la era neoliberal”. *Desarrollo Económico* 43(171) 355-387.
- Salvia, A. (2012). *La trampa neoliberal. Un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en la Argentina: 1990-2003*. Buenos Aires: Eudeba.
- Sautu, R. (2001). *La gente sabe*. Buenos Aires: Lumiere.
- Sautu, R. (2011). *El análisis de las clases sociales: teorías y metodologías*. Buenos Aires: Ediciones Luxemburg.
- Thompson, E. P. (1966). *The Making of the English Working Class*. New York: Vintage Books.
- Vryan, K., Adler, P. y Adler, P. (2003). Identity. En L. Reynolds y N. Herman-Kinney (Comps.), *Handbook of Symbolic Interactionism* (367-390). Oxford: Altamira Press.
- Wright, E. O. (1997). *Class Counts. Comparative studies in class analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wright, E. O. (2005). Foundations of a neo-Marxist class analysis. En *Approaches to Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wright, E. O. (2015). *Understanding Class. Towards an Integrated Analytical Approach*. Londres: Verso.

CAPÍTULO 7

AUTO-INTERPRETACIONES DE LAS TRAYECTORIAS DE VIDA: PROYECTOS Y AGENCIA

Mercedes Krause

INTRODUCCIÓN

La reproducción y el cambio de las clases sociales se explican por procesos macrosociales históricos, que se basan en el desarrollo tecnológico y productivo, la concentración del poder económico, los cambios poblacionales, entre otros (Sautu, 2012). No obstante, en el nivel de las personas, la imaginación, el empuje y los comportamientos individuales en general también forman parte de la reproducción y cambio de las desigualdades de clase: “las personas portan la estructura, la actúan” (Sautu, 2014: 115). Para abordar cómo se articulan las condiciones y circunstancias estructurales con el papel de los actores sociales, el concepto de agencia humana resulta tan fundamental como complejo. Dicho concepto ha adquirido variados significados en diferentes disciplinas, pero también dentro de una misma disciplina e, incluso, entre los escritos de un mismo autor (Marshall, 2005: 58).

La agencia humana es un concepto multifacético, que se utiliza tanto para denominar una capacidad humana universal como una propiedad de los individuos, medible y variable (tanto a través del tiempo y de situaciones como entre individuos). Sus abordajes más empíricos, en general, buscan tender un puente entre la naturaleza de los individuos y sus oportunidades estructurales prestando atención, además, a cómo las percepciones sobre las propias capacidades influyen sobre las circunstancias y los cursos de la vida (Hitlin y Long, 2009).

En este capítulo, el objetivo es explorar cómo se expresa la agencia humana al interpretar las trayectorias laborales y de vida —propias, de otros significativos y en general— y las expectativas a futuro. Utilizamos datos primarios producidos por la encuesta PI-Clases (2016) y presentamos un análisis estadístico descriptivo básico de las opiniones de los/as encuestado/as de 25 a 65 años residentes en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) sobre los siguientes puntos. En primer lugar, abordamos las interpretaciones causales sobre su propia trayectoria laboral y sus opiniones acerca del éxito de los demás. En segundo lugar, exploramos cuál creen que fue la mejor de todas sus ocupaciones y lo vinculamos con la interpretación de los sujetos sobre su trayectoria laboral como un proceso. En tercer lugar, abordamos sus hipótesis acerca de qué harían si recibieran una gran suma de dinero y qué expectativas laborales tienen para sus hijos e hijas. En suma, buscamos indagar hasta qué punto los/as encuestados/as creen que son o fueron capaces de incidir sobre su propio destino, elegir y accionar sobre su curso de vida y el de sus hijos e hijas y explorar cómo el desarrollo y la percepción de esta capacidad varía según la clase social de pertenencia, el género, la edad y el tipo de hogar.

En las próximas secciones repasaremos brevemente la discusión teórica e hipótesis sobre la que nos basamos para estudiar la agencia humana —y cómo esta se manifiesta en distintos contextos—. Presentaremos los indicadores y el análisis de las interpretaciones sobre el éxito y las trayectorias de vida, las opiniones sobre la trayectoria laboral, qué harían en caso de no tener restricciones económicas y las expectativas a futuro. Luego, buscamos acercarnos a la medición de la agencia como una orientación hacia el cambio socio-ocupacional o la reproducción social. Por último, formulamos las conclusiones volviendo sobre nuestros objetivos e hipótesis.

EL CONCEPTO DE AGENCIA HUMANA

Gran parte de la prolífica discusión teórica acerca de la agencia humana se produjo en el marco de la polarización fundamental entre macro-micro o estructura-agente propia del pensamiento moderno. En ese marco, los trabajos de Emirbayer y Mische (1998) y Hitlin y Elder (2007) se destacaron por tratar a la agencia en sí misma —más allá de la polarización, relación o interacción entre la estructura y la agencia— y desagregando analíticamente el concepto en sus varios componentes o variantes que se vinculan con problemas teóricos y tradiciones de investigación establecidas.

Según el modelo teórico de Hitlin y Elder (2007) existen cuatro tipos analíticos de agencia humana: existencial, pragmática, de identidad y de curso de vida. La agencia humana de tipo existencial se define como inherente a toda acción social y, como tal, es una potencialidad de tipo universal: la capacidad humana de actuar de una u otra manera (Hitlin y Elder, 2007). No obstante, las acciones de las personas no ocurren en el vacío y la pregunta sociológicamente más relevante no es si existe o no la agencia en tanto capacidad universal —que se mantiene analíticamente constante—, sino en qué medida la ejercemos y qué circunstancias facilitan u obstaculizan dicho ejercicio (Berger, 1991, citado en Hitlin y Elder, 2007: 185). Para Emirbayer y Mische (1998), la clave para abordar la agencia humana como un fenómeno dinámico es definirla como compuesta por orientaciones cambiantes en el tiempo y entre individuos, de acuerdo a contextos materiales, históricos, culturales y personales a los que —y mediante los cuales— responden³¹.

La agencia de tipo pragmática se ejerce frente a situaciones problemáticas y/o emergentes, con objetivos temporales inmediatos y se relaciona con el lado más creativo y espontáneo del *self* (Hitlin y Elder, 2007). Este elemento práctico-evaluativo de la agencia humana implica la capacidad de los actores para hacer juicios prácticos y normativos y elegir entre posibles trayectorias de acción en respuesta a situaciones emergentes, dilemas, ambigüedades, etc. (Emirbayer y Mische, 1998).

En cambio, la tercera variante de la agencia, la identidad social, representa un patrón habitual y establecido de comportamiento social. Cuando cumplimos con nuestros compromisos de identidad y actuamos en concordancia con las expectativas sociales, no lo hacemos de forma pasiva e irreflexiva, sino que ejercemos nuestra agencia (Hitlin y Elder, 2007). Incluso las formas más rutinarias y pre-estructuradas de acción social conllevan esfuerzo. Este sería el “elemento iteracional” de la agencia, que refiere a la reactivación selectiva de patrones de pensamiento y de acción que han sido rutinariamente incorporados, dando así estabilidad y orden a los universos sociales y ayudando a sostener identidades, interacciones e instituciones a lo largo del tiempo (Emirbayer y Mische, 1998).

La cuarta variante de la agencia, de curso de vida, se relaciona con la creación de nuevas posibilidades de pensamiento y de acción

31 Para ello distinguen entre las “orientaciones agénticas” (las cuales varían en sus manifestaciones concretas) y la propia agencia (presente en toda acción humana) (Emirbayer y Mische, 1998).

y para ello las expectativas a futuro resultan cruciales. La dimensión proyectiva de la agencia humana abarca la generación imaginativa y creativa de posibles trayectorias de acción futuras, en relación con las esperanzas, miedos y deseos de los actores (Emirbayer y Mische, 1998). Al canalizar la energía y los recursos hacia lo que parece ser el mejor resultado posible, las expectativas forman parte del inicio de proyectos de vida. Así, la agencia de curso de vida se ejerce sobre las “grandes” decisiones, cuando los individuos actuamos de acuerdo con un horizonte futuro distante y apuntamos a un conjunto de decisiones y eventos que a menudo solo en retrospectiva se ven como una unidad. Implica la representación de imágenes sobre en quién nos gustaría convertirnos y su utilización como meta motivadora a largo plazo y guía para la toma de decisiones en el presente (Hitlin y Elder, 2007). Este tipo de agencia radica en la capacidad de hipotetizar, de construir imágenes alternativas acerca de hacia dónde creo que estoy yendo, hacia dónde quisiera ir y cómo podría llegar hasta allí (Emirbayer y Mische, 1998)³².

Esta forma de agencia se ejerce, obviamente, dentro de chances de vida socialmente estructuradas. La agencia humana o libre albedrío es uno de los cinco principios básicos del paradigma del curso de vida, precisamente el que refiere a la capacidad de las personas de dar forma a su propia vida a través de las elecciones y acciones que se toman dentro de las oportunidades y limitaciones de la historia y las circunstancias sociales (Giele y Elder, 1998). Este principio se complementa con el principio de tiempo y lugar, el cual apunta directamente a la importancia del contexto histórico moldeando el curso de vida de los individuos³³.

En todo caso, el libre albedrío implica tanto la capacidad de actuar de una u otra manera como la oportunidad para hacerlo (Santos, 2015). Es decir, todos los individuos son agentes activos que dan forma a sus biografías, pero algunos tienen mayor capacidad de hacerlo con éxito que otros. Los miembros de grupos privilegiados tienen más oportunidades estructurales para moldear sus vidas y dirigir sus ac-

32 Tales imágenes pueden ser concebidas con diferentes grados de claridad o detalle y extenderse más o menos hacia el futuro. No necesariamente serán moralmente superadoras de la situación presente, tampoco implican un claro análisis de medios y fines para llegar a un objetivo abstracto, ni una maximización de utilidades (Emirbayer y Mische, 1998).

33 Mientras que el principio de tiempo y lugar apunta a las características comunes que comparten quienes pertenecen a una cohorte, el principio de la agencia humana busca, en cambio, resaltar las desviaciones de dichos patrones sociales (así como funciona la “varianza inexplicable” en los modelos estadísticos) (Marshall, 2005).

ciones. Varones, blancos y personas con mayores recursos económicos serían, en principio, estructuralmente más propensos a ejercer la agencia de curso de vida (Hitlin y Elder, 2007). No por algún “defecto cognitivo” de las clases subalternas, mujeres y minorías étnicas, sino porque las oportunidades estructurales y de apropiación de recursos hacen a algunas personas más competentes para tomar decisiones según propósitos a futuro, para implementar dichas decisiones con éxito y para evaluar los vínculos entre metas a corto y largo plazo y entre oportunidades inmediatas y opciones más generales. Quienes se encuentran en una posición de privilegio, además, generan una sensación de confianza debido a haber experimentado decisiones exitosas previamente, por sus experiencias acumuladas sobre las aspiraciones y logro de resultados y porque cuentan con oportunidades para la exploración y la prueba (Appadurai, 2015).

Así, los proyectos y aspiraciones se relacionan con aspectos culturales (de clase) más amplios, como el estilo de vida, los valores, la moral, los hábitos y la vida material, y también con aspectos psicológicos que subyacen a la capacidad de actuar sobre el contexto y desplegar el autocontrol. Aunque la agencia humana puede considerarse como una capacidad universal, también es un recurso que los individuos desarrollan según su clase social, experiencias personales y su curso de vida, y un sentido acumulado de más o menos eficacia y optimismo desarrollado e internalizado en interacción recíproca con estructuras sociales y otros actores (Hitlin y Kirkpatrick Johnson, 2015). La capacidad de aspiración es, por tanto, parte de la agencia humana. Implica recurrir imaginativamente a lazos sociales y otros recursos en la resolución de situaciones, así como un proceso de aprendizaje a partir de la evaluación de mayores o menores oportunidades. Vistos los cursos de vida de forma diacrónica, tanto los recursos estructurales como el “entrenamiento social en el comportamiento agéntico” marcan una diferencia: “para estar en el tiempo y lugar es necesario saber que las oportunidades existen y poseer instrumentos e información para saber encontrarlas” (Sautu, 2014: 107).

La noción de agencia humana como creencia subjetiva aparece en la literatura científica relacionada con una serie de conceptos como control percibido, dominio [*mastery*], instrumentalismo, autoeficacia, autonomía personal, locus de control, entre otros (Mirowsky y Ross, 1998). Una de las escalas más conocidas y usadas para la medición de la agencia humana en su dimensión subjetiva es la de autoeficacia. Esta se define como la creencia en las propias capacidades para organizar cursos de acción y producir logros esperados (Bandura, 1997). Se inscribe en la teoría social cognitiva acerca de la agencia humana

y supone que interviene en los pensamientos, durante el proceso auto-reflexivo previo al involucramiento en situaciones y relaciones sociales (Sautu, 2014). Puede regular las propias motivaciones, cuánto esfuerzo estemos dispuestos/as a hacer, por cuánto tiempo, cuánto estrés o depresión experimentemos frente a las dificultades que enfrentemos, qué obstáculos y fracasos estemos dispuestos/as a superar, etc. (Bandura, 1997). No obstante, la autoeficacia se mide en relación a tareas y dominios específicos (por ejemplo, la autoeficacia económica, la autoeficacia académica, la autoeficacia en el cuidado de la salud), ya que podríamos tener una alta autoeficacia en algunos dominios y una baja autoeficacia en otros (Hitlin y Elder, 2007).

Por otro lado, las escalas de locus de control, de control personal y de dominio conceptualizan y miden la agencia en un sentido global: una expectativa aprendida y generalizada sobre el futuro, vinculada a elecciones más amplias y resultados en el curso de vida, que se refuerza a través del tiempo por la acumulación de eventos de vida tanto difíciles como positivos (Hitlin y Long, 2009; Hitlin y Kirkpatrick Johnson, 2015). Estas escalas buscan medir la percepción de factores internos o externos como causantes de los eventos y chances de vida. Es decir, ¿hasta qué punto las personas creen que pueden dominar, controlar, dar forma a sus propios cursos de vida? Un locus de control interno o la mayor percepción de control personal representan la creencia de que uno/a tiene el control y dominio sobre las ocurrencias en su vida. Por el contrario, un locus de control externo o la falta de control personal representan la creencia de que los eventos están determinados por factores fuera del propio control y que el propio comportamiento no afecta los resultados (Mirowsky y Ross, 1998; Hitlin y Long, 2009).

Siguiendo a Mirowsky y Ross (1998), la educación es un predictor especialmente importante del sentido de control, indicando algo diferente que el estatus socioeconómico. En el nivel más general, mediante la escolarización se aprende a aprender, mientras que en la educación superior se aprende a pensar de manera lógica y racional, a ver muchos aspectos de un mismo asunto, a analizar y resolver problemas. Mediante la educación formal también se desarrollan hábitos y actitudes, como la confianza en las propias capacidades, el juicio, la motivación, el esfuerzo, la atención, la perseverancia, habilidades que contribuyen a que nuestras acciones sean efectivas.

Por todo lo antedicho, podemos diferenciar analíticamente entre: 1) la capacidad humana universal de elegir un curso de acción y ejercer el libre albedrío, 2) las oportunidades objetivas de una persona para ejercer el control sobre su vida, tomar riesgos y orientarse a futu-

ro y 3) la creencia subjetiva sobre las chances de vida y la propia capacidad de ejercer el control. Dichas dimensiones a menudo se encuentran combinadas. Desde la sociología y la psicología social podríamos suponer que una mayor percepción de agencia típicamente refleja la socialización, experiencias, relaciones, reglas, recursos y otros aspectos internalizados de la estructura social, aunque, al mismo tiempo, dicha conexión entre una realidad estructural y la autoevaluación no es necesaria ni directa (Hitlin y Long, 2009). Asimismo, el estudio de Hitlin y Kirkpatrick Johnson (2015) sugiere que las expectativas positivas acerca de las trayectorias de vida no necesariamente están acompañadas por percepciones de control altas, sino que un número considerable de personas se muestra optimista o esperanzada frente a su futuro, confiando más en la providencia que en su propia eficacia.

En definitiva, de nuestro argumento teórico se desprende la hipótesis de que capitalistas y clases medias tenderán a percibir una mayor capacidad de control, de carácter interno y estable, sobre sus trayectorias, mientras que las distintas posiciones dentro de la clase trabajadora tenderán a percibir su trayectoria como inestable y controlada externamente. Esta relación podría operar a través de diferentes causales:

- A través del manejo de recursos materiales y simbólicos y la apropiación de oportunidades (Wright, 2009; Sautu, 2014), lo que se experimenta como las posibilidades de movilizar los recursos en función de aspiraciones y que estas coincidan con las expectativas y propósitos a futuro (Hitlin y Kirkpatrick Johnson, 2015).
- A través de la educación, que aporta recursos y habilidades para ser agentes efectivos de nuestras propias vidas. Por lo tanto, a mayor nivel educativo, mayor sería la percepción de control personal y de eficacia aprendida (Mirowsky y Ross, 1998).
- A través de disposiciones psicosociales, ya que capitalistas y clases medias ocupan puestos laborales que implican mayor autoridad y control de los procesos productivos y poder sobre las actividades de otros (Wright, 2009). Esto se supone que puede llevar —independientemente de la educación formal— al desarrollo de la capacidad de elegir de forma autónoma entre varios cursos de acción, de manejar el estrés y afrontar e incorporar eventos en un continuo proceso de planificación (Becker y Birkelbach, 2018).

DATOS E INDICADORES

Los datos analizados en este capítulo provienen de la encuesta PI-Clares (2016) del Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires, dirigida por Ruth Sautu, Paula Boniolo, Pablo Dalle y Rodolfo Elbert y relevada en el Área Metropolitana de Buenos Aires en 2015 y 2016. Se trata de una encuesta a una muestra probabilística de 1065 casos, de diseño estratificado y multi-etápico, con selección aleatoria en todas sus etapas. El universo de estudio es la población de 25 a 65 años al momento de la encuesta.

VARIABLES DEPENDIENTES

Principalmente analizaremos aquí la cuarta sección del cuestionario, la que relevó las opiniones del/la encuestado/a sobre el trabajo. Esta sección incluyó varios ítems con categorías de respuesta cerradas, dirigidos a explorar el papel que los/as encuestados/as atribuyen a la agencia humana: cómo explican sus logros y sus trabajos, cómo consiguieron su último trabajo o actual, cuál piensan que fue su mejor trabajo y por qué, cómo afectaría la obtención de una gran suma de dinero a su situación laboral actual, cómo interpretan el éxito de terceros y qué consideran que deben hacer las personas para alcanzar una muy buena posición económica. Algunas de estas preguntas contemplaban la opción de respuestas múltiples.

Esta sección, asimismo, incluyó dos preguntas abiertas que luego codificamos de manera emergente: 1) “Piense en personas o familias conocidas, parientes o vecinos a quienes les ha ido bien en la vida, que han ganado dinero, que tienen buenos trabajos: ¿Cómo lo hicieron?, ¿qué hicieron para lograrlo?” y 2) “Supongamos que Ud. recibe un regalo grande de dinero, se saca la lotería o recibe una herencia: ¿Qué haría con ese dinero?”. En caso de encontrar respuestas que contenían varios elementos, codificamos las mismas atendiendo al primer elemento de la respuesta abierta y respetando la cantidad total de casos de la muestra.

Adicionalmente, incluimos en nuestro análisis las respuestas a una tercera pregunta abierta: “¿Podría decirme qué ocupación desearía para su hijo y su hija?”. Esta pregunta fue incluida en la sección sobre la educación de la familia, tras relevar en detalle la trayectoria educativa del/a hijo/a mayor. La pregunta debía ser respondida tanto para una hija mujer como para un hijo varón. Y, en caso de que estos/as ya se encontraran trabajando o bien el/la encuestado/a no tuviera hijos/as, se debía responder hipotéticamente acerca de su deseo. Aun así, esta pregunta obtuvo una alta proporción de no respuestas (7,9%).

VARIABLES INDEPENDIENTES

Para medir las clases sociales utilizamos el esquema de Wright (1997) de doce posiciones de clase basadas en la medición de la ocupación de los/as encuestados/as. El esquema fue adaptado al contexto argentino por Elbert (2018) tomando en cuenta un criterio extendido para clasificar a los/as trabajadores/as expertos/as como parte de las clases medias (posiciones contradictorias de clase, según Wright (1997)). Luego redujimos el esquema a cinco posiciones de clase: 1) capitalistas (incluyendo a pequeños/as empleadores/as); 2) clases medias (incluyendo a asalariados/as expertos/as y jerárquicos y miembros de la pequeña burguesía con ocupaciones no manuales o con nivel universitario completo); 3) clase trabajadora calificada; 4) proletarios/as y 5) cuentapropismo informal (miembros de la pequeña burguesía con nivel educativo hasta universitario incompleto).

El género fue medido a través de la variable sexo, auto-informada por los/as encuestados/as, y con opciones de respuesta dicotómicas (varón/mujer). Los hogares de los/as encuestados/as los clasificamos siguiendo los criterios del INDEC (s/f), definiendo los siguientes tipos: 1) hogar unipersonal (donde vive solamente el/la encuestado/a); 2) hogar de pareja sola (donde vive el/la encuestado/a y su pareja); 3) hogar biparental con hijo/s (donde vive una pareja con hijo/s); 4.) hogar monoparental con hijo/s (donde vive el padre o la madre con un hijo/a o más); 5) hogar extendido (donde vive una familia nuclear y otro/s pariente/s no nucleares) y 6) hogar compuesto (por una persona o familia más otra/s persona/s no parientes). Por último, conformamos tres grupos de edad. A continuación, describimos la muestra según dichas dimensiones de estratificación social (Cuadro 7.1).

Cuadro 7.1.
Características demográficas de la muestra (%)

Variable	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
Posición de clase	Capitalistas	20	1,9
	Clases medias	393	37,8
	Clase trabajadora calificada	166	16,0
	Proletarios/as	330	31,7
	Cuentapropismo informal	132	12,7
Género	Varones	497	46,7
	Mujeres	568	53,3
Tipo de hogar	Hogar unipersonal	137	12,9
	Hogar de pareja sola	132	12,4
	Hogar biparental con hijo/s	452	42,4
	Hogar monoparental con hijo/s	131	12,3
	Hogar extendido	194	18,2
	Hogar compuesto	19	1,8
Grupo de edad	25-35 años	297	27,9
	36-50 años	401	37,7
	51-65 años	367	34,5

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

INTERPRETACIONES ACERCA DEL ÉXITO LABORAL Y SOCIOECONÓMICO

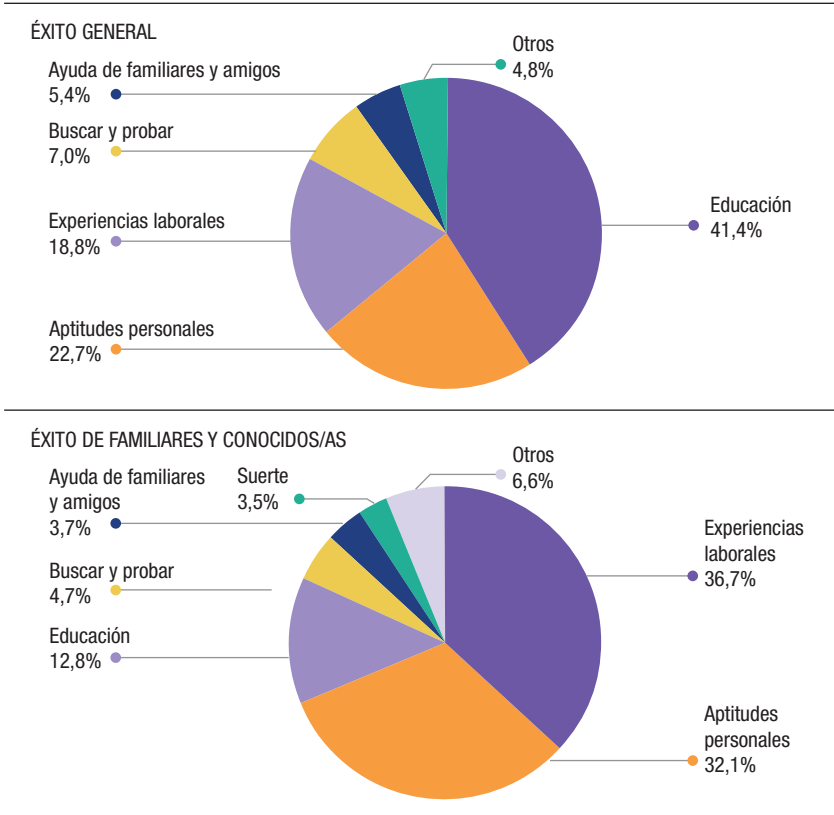
Las escalas de locus de control y de control personal coinciden en medir el papel otorgado a la suerte y a la familia en el desarrollo de las trayectorias de vida, en contraposición a la planificación, el esfuerzo y otras habilidades personales (Hitlin y Long, 2009; Becker y Birkelbach, 2018). En este sentido, incluimos en la encuesta la siguiente pregunta, con opciones de respuesta cerradas: “Pensando en la suerte, en la casualidad, ¿qué piensa...?”. A ello, el 90,7% de los/as encuestados/as respondió que la suerte “te ayuda, pero no todo es buena suerte; estudiar, trabajar, dedicarte a las cosas es fundamental”. Solo el 7,7% consideró que la suerte es muy importante en la vida o que no se puede hacer nada sin suerte. Esto hablaría de una fuerte percepción de control, ya que casi la totalidad de los/as encuestados/as considera que las propias acciones, como estudiar, trabajar y dedicarte, son fundamentales para moldear la propia trayectoria.

Luego, al preguntar por el éxito en general —no de sus allegados o propio—, por qué a algunas personas “les va muy bien en la vida, en los trabajos que consiguen”, el factor principal más frecuentemente

nombrado fue la educación (41,3%). Entre ellos/as, el 12,5% nombra solamente el haber tenido “una buena educación, las escuelas a las que fueron eran muy buenas” y el 11,4% lo atribuye a la educación sumado a ser personas muy capaces, muy trabajadoras. El 22,7% considera que son las aptitudes personales —como el ser personas muy capaces, muy trabajadoras— lo que explica el éxito de las personas en general, el 18,8% alude a su experiencia en los trabajos, el 6,9% a que buscaron y probaron hasta conseguir lo que deseaban, el 5,3% alude a la ayuda de la familia y amigos y, por último, solo el 3,6% atribuye el éxito a la suerte y otros factores.

En relación al éxito de sus familiares y conocidos/as, pregunta que fue realizada de forma abierta, el 36,7% lo explicó por el trabajo: la carrera y continuidad laboral, por “esclavizarse” y “romperse el lomo”, no solo individualmente sino toda la familia, también por el acceso al empleo público. Aproximadamente otro tercio de los/as encuestados/as (32,1%) se refirió al esfuerzo personal, el esmero, el empeño, la garra, la tozudez, la tenacidad, entre otras aptitudes personales. En proporciones decrecientes, el éxito de sus conocidos también se atribuyó a la educación (12,7%), a la agencia humana en el sentido de aprovechar oportunidades, buscar cambios, tomar riesgos, etc. (4,6%) —categoría equivalente a buscar y probar hasta conseguir lo deseado—, a la ayuda de familiares y amigos/as (3,6%), a la suerte (3,4%) y a la participación en actos corruptos o ilegales (2,5%). Un 2,4% de los/as encuestados/as declaró no conocer personas cercanas que hayan tenido éxito, sino que sus allegados/as “viven al día”.

Gráfico 7.1.
Interpretaciones del éxito general y del éxito de familiares o conocidos/as (%)



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Si ponemos estos resultados en relación con los anteriores, vemos que se invierte la proporción entre educación y trabajo como principal factor de éxito. Mientras que dos tercios de los/as encuestados/as atribuyen el éxito de sus allegados a su trabajo y sus actitudes hacia el trabajo, al explicar el éxito en abstracto solo un tercio lo atribuye al ámbito laboral. En cambio, el valor otorgado a la educación es mayor cuando describen situaciones en abstracto que cuando explican trayectorias de allegados, pero, en conjunto, muestran una alta valoración de la educación como un factor clave para el éxito de las personas en general (41,3%) y de sus conocidos (12,7%). Esto ya había sido notado en la encuesta sobre Estratificación y Movilidad Social en el Gran Buenos Aires realizada en 1961, donde el 34,9% de los jefes de

familia encuestados/as atribuyeron el éxito a la “buena preparación y estudios” y el 19,3% a “trabajar mucho”. Si bien estas respuestas pueden hacer referencia a factores de éxito bien diferentes, como los esfuerzos personales y las condiciones laborales, para Germani (2010) ambos “parecerían indicar creencias positivas acerca de las posibilidades de mejoras ocupacionales sobre el plano individual” (p. 307); es decir, contraponen estas respuestas internas, propias del esfuerzo individual, a factores externos como la suerte, las conexiones familiares, la falta de escrúpulos, etc. Siguiendo su argumento, ambas respuestas representan la idea de la Argentina como una sociedad abierta, donde “es posible avanzar”, que es compartida por la mayoría de la población, aunque en menor medida por los niveles económicos-sociales más bajos (Germani, 2010). Según Adamovsky (2009), esta idea de un país “de clase media” con altas tasas de movilidad social y oportunidades abiertas para todos forma parte de los elementos fundacionales de la identidad nacional argentina. Como marcan estudios empíricos más actuales, las personas siguen depositando grandes expectativas en la educación como factor igualador de la sociedad (Sautu, 2001), como canal de movilidad social ascendente (Dalle, 2016; Meo y Dabernigno, 2010) y como forma de “ser alguien” (Meo y Dabernigno, 2010; Cerletti, 2013; Gessaghi, 2016; Krause, 2017). Podríamos decir que las interpretaciones de los/as encuestados/as acerca del éxito muestran a la educación como un valor incorporado y reproducido en términos abstractos, pero que, en menor medida, se utiliza para explicar situaciones concretas y, como vemos a continuación, mucho menos las trayectorias propias.

Pasando a la interpretación de las propias trayectorias laborales y de vida, el valor otorgado a su propio esfuerzo y deseos de progresar (66,4%) es mucho mayor que cuando explican las trayectorias de terceros. La ayuda de familiares y amigos es más valorada en su propia trayectoria (9,2%) que cuando hablan de otros y la suerte sigue siendo mínimamente valorada (1,1%). Es decir, el papel otorgado a la agencia de curso de vida es más explícito al hablar de sí mismos/as, mientras que al opinar sobre el éxito en abstracto se resaltan condiciones estructurales y la educación de las personas.

En el cuadro 7.2 vemos que, coincidiendo con los resultados de Germani en 1961, la atribución de los logros al propio esfuerzo y condiciones personales es generalizada, aunque en menor medida dentro del cuentapropismo informal y los hogares unipersonales y compuestos, donde la suerte adquiere mayor relevancia que en la media. Por el contrario, la atribución de los logros al propio esfuerzo y condiciones personales es mayor a la media en los hogares monoparentales con hijos/as. Por edad,

los/as más jóvenes atribuyen menor peso al propio esfuerzo y deseos de progresar y mayor peso a la ayuda de familiares y amigos.

Cuadro 7.2.

A qué atribuye los trabajos que tuvo y las cosas que ha hecho en la vida (%)

	Propio esfuerzo y deseos de progresar	Familiares y amigos	Suerte
Total	66,5	9,2	1,1
Capitalistas	50,0	10,0	0,0
Clases medias	66,9	6,4	0,8
Clase trabajadora calificada	69,9	4,2	1,8
Proletarios/as	69,4	13,0	0,6
Cuentapropismo informal	61,4	10,6	3,0
Varones	67,6	6,6	1,2
Mujeres	65,5	11,4	1,1
Hogar unipersonal	61,3	9,5	0,0
Hogar de pareja sola	68,2	6,1	2,3
Hogar biparental con hijo/s	68,1	9,3	1,1
Hogar monoparental con hijo/s	70,2	6,9	0,8
Hogar extendido	63,4	12,9	1,0
Hogar compuesto	57,9	5,3	5,3
25-35 años	59,3	14,1	1,4
36-50 años	69,3	9,2	1,0
51-65 años	69,2	5,2	1,1

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

*No incluimos las categorías "otros", "NS/NC" ni las que combinaban estas tres categorías principales (pregunta de respuesta múltiple) para la variable dependiente, por lo que la suma no representa el 100% de los casos.

EVALUACIÓN DE LAS TRAYECTORIAS LABORALES: HACIA DÓNDE CREO QUE ESTOY YENDO Y HACIA DÓNDE QUISIERA IR

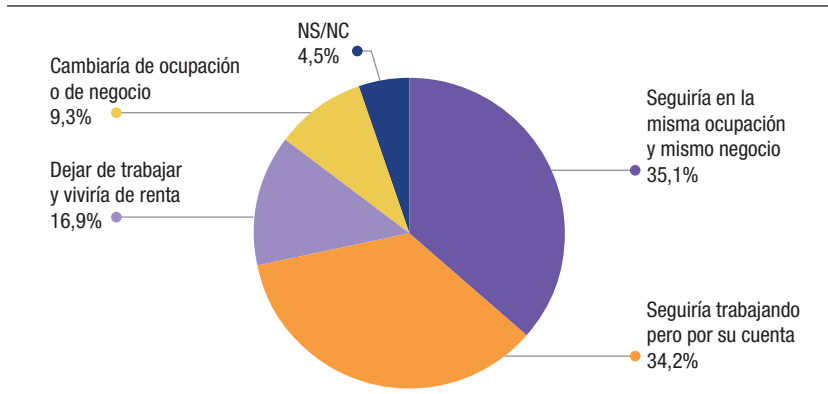
Según la opinión de los/as encuestados/as, el 68,26% considera que la mejor ocupación de toda su trayectoria laboral es la última o actual, el 6,10% considera que fue la anteúltima, otro 6,76% considera que fue la antepenúltima y así, sucesivamente, los porcentajes disminuyen al ir hacia atrás en el tiempo. Esto quiere decir que, en términos generales, los/as encuestados/as se acercan a una noción de trayectoria laboral como ascendente. Ahora bien, ¿en qué términos basan su opinión?

Mediante una pregunta con opciones de respuesta múltiples pudimos ver que el 61,5% de los/as encuestados/as alude al gusto por su

trabajo, sus tareas, su ambiente —ya sea únicamente o entre otros elementos—. En menor medida, también fueron valoradas las condiciones laborales como la estabilidad, la independencia y las posibilidades de progresar (41,2%), el nivel salarial (19,1% considera que en ese puesto gana/ba bien) y el prestigio de la ocupación (4,3%).

Tanto la pregunta sobre la mejor ocupación como su justificación muestran un aparente alto grado de satisfacción de los/as encuestados/as con el desarrollo de su trayectoria laboral. De manera similar, al responder qué harían si recibieran una gran suma de dinero en comparación con su situación laboral actual —con categorías de respuesta cerradas—, un 35% afirmó que “seguiría en la misma ocupación y mismo negocio” y otro 34% “seguiría trabajando, pero por su cuenta”.

Gráfico 7.2.
Si tuviera dinero, comparando con su situación laboral actual, ¿qué haría? (%)



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Luego, preguntamos qué harían en caso de recibir una gran suma de dinero de forma abierta y las respuestas no se relacionaron directamente con sus opiniones sobre terceros, ni con su éxito socio-ocupacional. Como vemos en el cuadro 7.3 a continuación, el 34,8% de los/as encuestados/as destinaría una gran suma de dinero a comprar, construir o remodelar su vivienda o la de sus familiares o bien a mudarse (irse del barrio, del país o independizarse). Ello concuerda con los diagnósticos de la sociología urbana que marcan un elevado déficit habitacional (38% de las viviendas) en la región del Gran Buenos Aires tanto en términos cuantitativos como cualitativos (Di Virgilio y Rodríguez, 2018). Un 20,3% destinaría el dinero a su familia y allegados (a comprar lo que necesiten, cubrir necesidades básicas, tener una vejez tranquila, pagar

deudas) y otro 20% lo invertiría en su negocio, propiedades, capitales financieros o productivos. Otras alternativas de respuesta fueron: gastar el dinero en viajes, paseos y otros bienes asociados al disfrute inmediato —automóvil, drogas, etc.— (11,8%); destinar el dinero a “hacer el bien”, mejorar la infraestructura barrial, donarlo a instituciones como hospitales, servicios de salud especializados, escuelas, geriátricos, comedores comunitarios, entre otros (6,6%); “seguir su vida normal”, por no poder imaginárselo o por falta de interés (2,3%); o ahorrar, guardar o preservar el dinero de alguna forma (1,3%).

Cuadro 7.3.
Qué haría si recibiera una gran suma de dinero, según variables seleccionadas (%)

	Vivienda	Familia y allegados	Capitalizarse	Gastos inmediatos	Bienes y servicios comunitarios	Seguir su vida normal	Educación	Ahorro
Total	34,8	20,4	20,1	11,8	6,7	2,4	1,4	1,3
Capitalistas	0,0	10,0	60,0	10,0	5,0	5,0	0,0	10,0
Clases medias	27,7	16,0	26,2	15,5	6,4	2,5	2,8	1,8
Clase trabajadora calificada	36,1	18,7	21,7	14,5	4,8	1,8	0,6	1,2
Proletarios/as	43,3	27,6	11,2	6,1	7,3	1,8	0,9	0,0
Cuentapropismo informal	35,6	21,2	18,2	13,6	7,6	2,3	0,0	1,5
Varones	28,6	18,1	27,0	11,9	5,8	3,8	1,6	2,0
Mujeres	40,3	22,4	14,1	11,8	7,4	1,1	1,2	0,7
Hogar unipersonal	22,6	16,8	23,4	21,9	8,0	2,9	1,5	2,9
Hogar de pareja sola	26,5	28,8	18,9	15,2	2,3	1,5	2,3	3,0
Hogar biparental con hijo/s	36,7	20,8	19,5	10,2	6,0	3,1	1,1	1,1
Hogar monoparental con hijo/s	45,8	16,8	18,3	9,9	4,6	2,3	0,8	0,0
Hogar extendido	39,2	19,6	19,1	8,3	11,3	0,0	1,6	0,5
Hogar compuesto	15,8	10,5	42,1	5,3	10,5	10,5	5,3	0,0
25-35 años	43,8	11,8	25,6	10,1	4,0	2,4	1,0	1,0
36-50 años	34,7	19,2	22,9	10,0	6,5	1,5	1,8	1,5
51-65 años	27,8	28,6	12,5	15,3	9,0	3,3	1,4	1,4

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

*No incluimos las categorías “otros” y “NS/NC” para la variable dependiente, por lo que la suma no representa el 100% de los casos.

Volviendo a cómo fluctúa el valor otorgado a la educación a través de los distintos ítems del cuestionario, solo un 1,4% de los/as encuestados/as utilizaría el dinero para la educación propia o de sus familiares. Esta discordancia con las respuestas a cómo conseguir el éxito podría deberse a la oferta de educación pública y gratuita en diversos niveles o bien a que las respuestas abiertas se dirigen a atender necesidades que sobresalen por sobre la educación (como la vivienda).

En el cuadro 7.3, además, observamos la relación entre los posibles destinos de una gran suma de dinero y la posición de clase, el género, la edad y el tipo de hogar de los/as encuestados/as. Vemos que la predisposición a invertir y capitalizarse es mayor en la clase capitalista, entre los varones y entre las personas que viven en hogares sin hijos (hogares compuestos y unipersonales). En cambio, la necesidad de destinar el dinero a la vivienda es mayor entre proletarios/as, miembros de la clase trabajadora calificada y del cuentapropismo informal, entre las mujeres y en los hogares con hijos (sobre todo monoparentales y, en menor medida, biparentales) y extendidos.

La predisposición a invertir en educación es mayor en las clases medias y en los hogares compuestos por personas sin relación familiar directa —en su mayoría jóvenes de entre 25 y 35 años—. Las personas más predispuestas a gastar el dinero en consumos inmediatos son las que viven solas y de mayor edad.

Por grupos de edad, vemos que la vivienda y el capital aparecen más frecuentemente entre los jóvenes de entre 25 y 35 años y disminuyen con la edad, mientras que, al revés, la predisposición a destinar el dinero a la familia, allegados y a la comunidad es mayor con la edad.

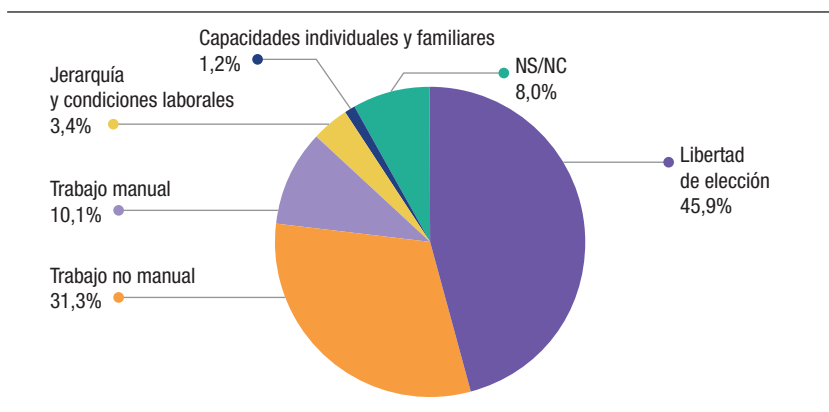
EXPECTATIVAS PARA EL FUTURO DE MIS HIJOS/AS

Aunque gran parte de los estudios empíricos sobre la agencia ha considerado las proyecciones como fenómenos netamente imaginativos y subjetivos, estas pueden significar un elemento clave en la comprensión de procesos de cambio y reproducción social (Emirbayer y Mische, 1998). Siguiendo a Hitlin y Kirkpatrick Johnson (2015), las expectativas a futuro reflejan el conocimiento de las personas sobre sus limitaciones y oportunidades estructurales, así como sus orientaciones emocionales sobre sus posibilidades de alcanzar metas en la vida. Tales expectativas y orientaciones a futuro, optimistas o no, forman un aspecto empíricamente medible de la agencia humana.

Al responder sobre la ocupación proyectada para sus hijos e hijas, gran parte de los/as encuestados/as (45,9%) aludió al gusto y a la libertad de elección de sus hijos/as. Es decir, así como valoran sus propias tra-

yectorias laborales aludiendo al gusto por su trabajo, sus tareas, su ambiente, desearían que sus hijos e hijas trabajen en lo que les guste o los/as haga felices, de acuerdo a lo que estudien o en lo que se formen, donde encuentren un buen pasar, dinero, una salida laboral o en lo que puedan.

Gráfico 7.3
Ocupaciones deseadas para sus hijos/as (%)



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Otros/as encuestados/as se refirieron a condiciones y jerarquías laborales (3,4%) más que a ocupaciones. Por ejemplo, desearían que sus hijos e hijas fueran jefes o gerentes, que tengan un trabajo digno, estable, con horario fijo, en blanco. Mientras que otros/as aludieron a capacidades individuales y proyectos familiares (1,2%): por ejemplo, que tengan un espíritu crítico, sean buenas personas, cuiden de sus hijos, no sean vagos/as, se vayan al exterior.

No obstante, más del 40% de los/as encuestados/as nombró ocupaciones específicas deseadas para sus hijos e hijas. El 31,3% aludió a ocupaciones no manuales, refiriéndose en su mayoría a las profesiones liberales típicas (14,9%), como médico/a y sus múltiples especialidades, arquitecto/a, juez/a, abogado/a, etc.; a la docencia en sus diferentes niveles (3%); a la ingeniería, robótica, matemática, informática, etc. (3%); a la administración, bancario, contador, etc. (3%); y, con menor frecuencia, a las ciencias naturales (físico, bioquímica, etc.), sociales y humanidades (asistente social, escritor, periodista, político, psicóloga, etc.), al diseño y al comercio y negocios (martillera pública, despachante de aduana, comercio exterior, etc.).

Entre las ocupaciones manuales y técnicas (10,1%) nombradas como deseadas para sus hijos/as, encontramos que un 2,3% aludió a ocupaciones manuales vinculadas a disciplinas artísticas, como pueden ser cantante, músico, actriz, actor, etc. También se eligieron las distintas fuerzas de seguridad (1,6%), como la marina, gendarmería, ejército, policía, etc., y, con la misma frecuencia, los puestos calificados de la construcción y la industria (1,6%): maestro mayor de obras, operario en una fábrica, tornero, maquinista, carpintero, mecánico, albañil, electricista, etc. En menor medida, surgieron también ocupaciones manuales en disciplinas deportivas, la gastronomía, la peluquería, la venta minorista, entre otros.

Dado que la pregunta sobre las expectativas a futuro fue respondida hipotéticamente tanto para una hija mujer como para un hijo varón, pudimos ver que la mayoría de las ocupaciones (manuales y no manuales) fueron indistintamente nombradas para varones y mujeres, salvo algunas excepciones. El diseño, el dibujo, las ocupaciones relacionadas con el comercio y los negocios fueron feminizadas, mientras que los puestos manuales calificados estuvieron masculinizados. Estas diferencias evidencian un conocimiento de sentido común acerca del mercado laboral segmentado por género que se manifiesta cuando los/as encuestados/as hipotéticamente evalúan en dónde sus hijos e hijas podrían desarrollarse y consideran diferentes puestos ocupacionales como más o menos deseables para sus hijos varones y sus hijas mujeres. Como afirmamos en un trabajo anterior, las personas tipifican la estructura ocupacional y transmiten dicho conocimiento a sus hijos e hijas en forma de expectativas (Krause, 2015). Podríamos pensar que estas expectativas se encuentran necesariamente sustentadas en cómo se ubican las personas en la estructura social y con qué recursos cuentan. En este sentido, vemos en el cuadro 7.4 que la preferencia por que sus hijos e hijas elijan lo que deseen es mayor en la clase capitalista y entre los/as más jóvenes, disminuyendo para las posiciones de clase más bajas y los grupos de mayor edad.

Cuadro 7.4.
Destino ocupacional deseado para sus hijo/as, según variables seleccionadas (%)

	Libertad de elección	Trabajo no manual	Trabajo manual	Jerarquía y condiciones laborales	Capacidades individuales y familiares
Capitalistas	55,0	30,0	5,0	5,0	0,0
Clases medias	51,2	27,5	7,9	3,1	1,0
Clase trabajadora calificada	50,6	30,7	6,0	2,4	1,8
Proletarios/as	40,6	34,2	12,7	3,9	0,6
Cuentapropismo informal	41,7	34,1	13,6	3,8	2,3
25-35 años	48,8	29,0	11,8	1,7	0,7
36-50 años	45,4	30,9	10,2	4,5	1,3
51-65 años	44,1	33,5	8,7	3,8	1,6

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

*No incluimos las categorías "otros" y "NS/NC" para la variable dependiente, por lo que la suma no representa el 100% de los casos.

Otro dato interesante es que el trabajo no manual es levemente más deseado entre los grupos de mayor edad, mientras que el trabajo manual es más deseado entre los más jóvenes. Ello podría estar relacionado con un cambio generacional en la forma de evaluar las transformaciones socioeconómicas y oportunidades abiertas, así como las retribuciones de los distintos segmentos del mercado laboral actual. Por otro lado, las personas de entre 36 y 50 años —quienes teóricamente se encuentran en la cima de sus trayectorias laborales— y los capitalistas son quienes muestran mayor interés por las condiciones laborales y posiciones jerárquicas que sus hijos/as vayan a alcanzar.

CÓMO LAS PERSONAS PORTAN LA ESTRUCTURA SOCIAL: LA AGENCIA HUMANA COMO REPRODUCTIVA O TRANSFORMADORA

¿Qué contextos o situaciones tienden a mantener a los actores comprometidos con sus respuestas y relaciones habituales? ¿Y qué contextos o situaciones provocan o facilitan la reformulación de los patrones pasados a través de proyecciones futuras alternativas? (Emirbayer y Mische, 1998). Resumiendo algunos de los datos precedentes, nos proponemos a continuación abordar la agencia humana como más o

menos reproductiva o transformadora y pensar su relación con diferentes contextos y posiciones ocupadas en la estructura social. Para ello construimos las siguientes tres dimensiones: 1) la predisposición subjetiva a actuar a favor del cambio o la continuidad en su trayectoria laboral, 2) la percepción temporal orientada hacia el futuro o situada en el presente y 3) el tipo de expectativas a futuro (concretas o generales).

En primer lugar, en el cuadro 7.5 consideramos que las respuestas acerca de cómo impactaría una gran suma de dinero sobre su situación laboral actual puede dicotomizarse entre quienes, de no tener condicionamientos económicos, continuarían trabajando en lo que trabajan actualmente —ya sea en el mismo lugar o por su cuenta— (69,30%) y quienes apostarían a un punto de inflexión en su trayectorias laborales —dejando de trabajar o bien cambiando de ocupación o negocio— (26,20%).

Cuadro 7.5.
Predisposición subjetiva a actuar sobre la trayectoria laboral,
según la posición de clase del/la encuestado/a (%)

	Continuidad	Cambio
Total	69,3	26,2
Capitalistas	90,0	10,0
Clases medias	74,6	20,6
Clase trabajadora calificada	69,9	26,5
Proletarios/as	69,1	27,3
Cuentapropismo informal	53,8	42,4

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

*No incluimos las categorías “otros” y “NS/NC” para la variable dependiente, por lo que la suma no representa el 100% de los casos.

Encontramos que la predisposición a dar continuidad a la situación laboral actual es mayor en la clase capitalista y en las clases medias, mientras que proletarios/as y personas de clase trabajadora calificada tienden a opinar como el promedio (aproximadamente un tercio de ellos dejaría de trabajar o cambiaría de trabajo, mientras que dos tercios continuarían con su trabajo actual). El cuentapropismo informal constituye la posición de clase más dispuesta al cambio socio-ocupacional (con un 42,4%). Esto podría suponer un mayor grado de satisfacción con su situación laboral en las posiciones de clase más privilegiadas y un mayor malestar en las posiciones subalternas que las predispone a una orientación agéntica transformadora en relación a su situación laboral.

En segundo lugar, en el cuadro 7.6 recodificamos las respuestas abiertas acerca de qué harían con una gran suma de dinero, suponiendo que invertir el dinero en capitales implica, además de la aspiración a generar ganancias, una predisposición a la expansión y a proyectar a largo plazo. La inversión en la educación o atesorar el dinero también compartirían esta idea de proyección futura, característica de las respuestas del 22,8% de los/as encuestados/as. Por otro lado, agrupamos respuestas situadas en el presente (76,1%), como pueden ser: gastarlo en placeres inmediatos, pagar deudas y cubrir necesidades familiares, seguir con su vida normal, invertir en la comunidad, sus instituciones e infraestructura, así como en la vivienda propia.

Cuadro 7.6.
Orientación temporal de las aspiraciones, según variables seleccionadas (%)

	Orientación temporal presente	Orientación temporal futura
Total	76,1	22,8
Capitalistas	30,0	70,0
Clases medias	68,2	30,8
Clase trabajadora calificada	75,9	23,5
Proletarios/as	86,1	12,1
Cuentapropismo informal	80,3	19,7
Varones	68,2	30,6
Mujeres	82,9	16,0
Hogar unipersonal	72,3	27,7
Hogar de pareja sola	74,2	24,2
Hogar biparental con hijo/s	76,8	21,7
Hogar monoparental con hijo/s	79,4	19,1
Hogar extendido	78,4	21,1
Hogar compuesto	52,6	47,4
25-35 años	72,1	27,6
36-50 años	71,8	26,2
51-65 años	83,9	15,3

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

*No incluimos las categorías "otros" y "NS/NC" para la variable dependiente, por lo que la suma no representa el 100% de los casos.

Al vincular esta variable con diferentes posiciones sociales y recursos, vemos que la perspectiva a futuro es sobre todo característica de la

clase capitalista, los varones, los/as jóvenes y quienes viven en hogares compuestos. Esto podría estar indicando una mayor percepción de agencia basada en una mayor disponibilidad de recursos, tanto materiales como simbólicos, para llevar adelante las propias metas. Por el contrario, quienes expresan en sus respuestas una mayor orientación hacia la acción presente son las mujeres, proletarios/as, cuentapropistas informales, personas de clase trabajadora calificada y el grupo de mayor edad, lo que podría estar indicando la percepción de necesidades más urgentes por parte de estos grupos. Recordemos que, como resumen Hitlin y Elder (2007), la percepción del “horizonte temporal” es una respuesta a situaciones sociales y condiciones para la acción. Asimismo, cuando los actores se preocupan más o menos por el momento inmediato frente a las metas de vida a largo plazo, emplean diferentes procesos psicológico-sociales y exhiben diferentes formas de agencia. Una temporalidad orientada hacia el futuro requiere de mayores niveles de autoeficacia que una orientación temporal centrada en el presente, por lo que podrían existir procesos subyacentes entre ambas (Epel et al., 1999, citado en Hitlin y Kirkpatrick Johnson, 2015: 1464).

En tercer lugar, en la cuadro 7.7 consideramos que las expectativas hacia los hijos e hijas, además de reflejar las aspiraciones ocupacionales, también evidencian diferentes formas de proyectar, siendo algunas respuestas más generales (47,1%), como las que expresan cualidades personales y familiares deseadas en sus hijos/as o las que aprueban su libertad de elección, y otras más concretas (44,9%), como las que explicitan ciertas condiciones laborales u ocupaciones deseadas.

Cuadro 7.7.

Tipo de expectativas a futuro y su relación con la posición de clase del/a encuestado/a (%)

	Expectativas generales	Expectativas concretas
Total	47,1	44,9
Capitalistas	55,0	40,0
Clases medias	52,2	38,4
Clase trabajadora calificada	52,4	39,2
Proletarios/as	41,2	50,9
Cuentapropismo informal	43,9	51,5

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

*No incluimos las categorías “otros” y “NS/NC” para la variable dependiente, por lo que la suma no representa el 100% de los casos.

Mientras que capitalistas, personas de clases medias y clase trabajadora calificada muestran mayor predisposición a expresar proyecciones generales respecto del destino (de clase) de sus hijos/as, cuentapropistas informales y proletarios/as expresan expectativas más concretas. Estos resultados podrían estar mostrando cómo los recursos materiales y simbólicos y experiencias acumuladas según posiciones de clase sostienen diferentes formas de hipotetizar proyectos. Quienes se encuentran en posiciones de privilegio, al dar por sentado las oportunidades estructurales para la exploración y construcción biográfica de sus hijos/as, pueden asimismo dar mayor relevancia al libre albedrío. En cambio, quienes tienen menos chances de ejercer su agencia de curso de vida, tendrían mayor necesidad de proponer a sus hijos/as proyectos parentales concretos sobre el futuro.

REFLEXIONES FINALES

A modo de cierre, nos gustaría destacar que “el estudio de la agencia humana y las interpretaciones que hacen las personas de la realidad social no utiliza exclusivamente metodologías cualitativas” (Sautu et al., 2005: 50). Uno de los objetivos de nuestra encuesta ha sido el de incorporar preguntas abiertas y de opinión que sirvieran para estudiar la agencia humana, las auto-interpretaciones de las trayectorias de vida y las expectativas a futuro como comportamientos y formas de pensar y proyectar propias de los individuos que pueden tener un impacto en su destino de clase. Para ello, revisamos brevemente la discusión teórica acerca del concepto de agencia humana. Más allá del debate desarrollado sobre la interrelación entre la estructura y la agencia, y alejándonos de la noción de agencia como una capacidad universal de los seres humanos, basamos nuestro estudio en trabajos teóricos que nos ayudaron a diferenciar analíticamente los diferentes elementos que conforman la agencia y pensar cómo medirlos empíricamente.

Abordamos, en primer lugar, las percepciones subjetivas sobre la agencia de curso de vida, expresadas alrededor de las interpretaciones sobre la suerte y el éxito en las trayectorias. Los resultados muestran que las personas encuestadas sienten una gran capacidad de hacer lo que quieren o lo que les gusta y que no valoran la suerte como explicativa de las posiciones sociales. Cuando explican el éxito de terceros y de allegados resaltan factores estructurales y la educación de las personas como modeladores de las trayectorias de vida. Al enfocarse en ellos/as mismos/as, la atribución a su propio esfuerzo y capacidad de control es aún más explícita. De hecho, la mayoría opina que su último o actual trabajo es el mejor de su trayectoria y que, si recibiera

una gran suma de dinero, continuaría haciendo lo mismo (ya fuese en el mismo puesto o de forma independiente). Así, las evaluaciones de las trayectorias parecen mostrar una satisfacción general sobre su situación laboral, relevada en 2015 y 2016, que habría que ver si se mantiene en la actualidad.

Por otro lado, presentamos cuáles son las expectativas a futuro de las personas según su posición social. Nos basamos en la pregunta hipotética sobre la ocupación deseada para sus hijos/as y encontramos un abanico muy abierto de tipos de respuesta que van desde opciones muy concretas respecto de condiciones laborales (autoridad, jerarquía laboral, nivel de ingresos, estabilidad y formalidad) y puestos ocupacionales (tanto manuales como no manuales) hasta otro tipo de deseos sobre el futuro no vinculados con el ámbito laboral: la libertad de acción de sus hijos, el desarrollo de aptitudes personales, el cumplimiento de responsabilidades familiares y roles de género.

Al mismo tiempo, buscamos llevar a cabo un análisis de clases sociales sobre dichas opiniones, prestando especial atención a las posiciones que ocupan las personas en la estructura social y suponiendo que dichas posiciones habilitan desiguales márgenes de acción y de apropiación de recursos, diferentes niveles educativos y disposiciones psicosociales. Encontramos que la percepción de control personal sobre las trayectorias —frente a factores externos— es alta en general, pero en menor medida entre quienes se encuentran en una situación laboral precaria o viven en hogares unipersonales y compuestos. En este sentido, tanto la ocupación como la familia son recursos sociales a aprovechar mediante la agencia de curso de vida.

Además, las personas en posiciones de privilegio, tanto en términos de clase como en términos de género y de edad, tienen la capacidad de proyectar a largo plazo y apostar por la estabilidad. Esto se expresa en inversiones de capital, financieras y educativas y la libertad de elección que habilitan a sus hijos/as. Pero la relación entre el tipo de hogar y las variables dependientes no es lineal. Quienes pertenecen a familias nucleares, por un lado, puede que experimenten una mayor percepción de control, pero, por el otro, tienen mayores necesidades que atan su mirada al tiempo presente.

Finalmente, buscamos acercarnos a la agencia como una orientación más o menos reproductiva o transformadora de la realidad vivida. Exploramos la predisposición a actuar a favor del cambio o la continuidad en sus trayectorias laborales, la orientación temporal de sus aspiraciones y la confianza que expresan en el destino (de clase) de sus hijos/as. Primero, al revisar la predisposición a actuar supusimos que esta podría estar indicando cierto grado de (in)satisfacción con

la trayectoria laboral. La predisposición al cambio socio-ocupacional sería entonces una expresión de deseo, de aspiración frente a las condiciones laborales actuales inconvenientes, siendo los/as más privilegiados/as los/as menos predispuestos al cambio ocupacional y los/as menos privilegiados/as, los/as más predispuestos. Pero dicha “imaginación” sobre un futuro alternativo debería además estar acompañada por un ejercicio sobre la realidad, lo que implica recursos y poder para la acción. En las clases subalternas, una orientación temporal situada en el presente y una baja percepción de control sobre el futuro podrían estar indicando una pobreza de recursos para tomar riesgos, experimentar alternativas y, finalmente, la movilidad social. Aunque estos sectores muestran una mayor predisposición al cambio socio-ocupacional, la temporalidad presente de sus aspiraciones podría estar reflejando la necesidad de cubrir cuestiones más urgentes como el endeudamiento, el déficit habitacional y la falta de acceso a servicios e infraestructura barrial. Mientras tanto, quienes ocupan una posición de privilegio en la estructura social, disponen de los recursos y, a su vez, poseen una predisposición a conservarse en dicha posición a través de proyecciones a largo plazo y una sólida confianza en el destino de clase de sus hijos/as. Podemos concluir que los resultados obtenidos avalan nuestra hipótesis de trabajo: su agencia —es decir, su capacidad de moldear la propia vida e incidir sobre procesos sociales (entre otros, de estratificación)— efectivamente se basa en posiciones sociales de opresión y privilegio.

BIBLIOGRAFÍA

- Adamovsky, E. (2009). *Historia de la clase media argentina: apogeo y decadencia de una ilusión, 1919-2003*. Buenos Aires: Planeta.
- Appadurai, A. (2015). *El futuro como hecho social: ensayos sobre la condición global*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The Exercise of Control*. New York: W.H. Freeman and Company.
- Becker, D. y Birkelbach, K. (2018). Social mobility and subjective well-being revisited: The importance of individual locus of control. *Research in Social Stratification and Mobility*, 54, 1-20.
- Cerletti, L. B. (2013). En torno a la escolarización infantil: un enfoque etnográfico sobre prácticas cotidianas y sentidos en disputa. *Revista Inter-Legere*, 1 (9), 253-269.
- Dalle, P. (2016). *Movilidad social desde las clases populares*. Buenos Aires: IIGG/CLACSO.
- Di Virgilio, M. M. y Rodríguez, M. C. (2018). Hábitat, vivienda y marginalidad residencial. En J. I. Piovani y A. Salvia (Coords.), *La Argentina en el siglo XXI: Cómo somos, vivimos y convivimos en una sociedad desigual: Encuesta Nacional sobre la Estructura Social* (pp. 183-220). Buenos Aires: Siglo XXI.
- Elbert, R. (2018). Informality, Class Structure, and Class Identity in Contemporary Argentina. *Latin American Perspectives*, 45 (1), 47-62.
- Emirbayer, M. y Mische, A. (1998). What is agency?. *American journal of sociology*, 103 (4), 962-1023.
- Germani, G. (2010). La movilidad social en la Argentina (1963). En C. Mera y J. Rebón (Coords.), *Gino Germani. La sociedad en cuestión: antología comentada* (pp. 260-315). Buenos Aires: CLACSO.
- Gessaghi, V. (2016). *La educación de la clase alta argentina: Entre la herencia y el mérito*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno.
- Giele, J. Z. y Elder, G. H. (1998). Life Course Research: Development of a field. En J. Z. Giele y G. H. Elder (Eds.), *Methods of Life Course Research: Qualitative and Quantitative Approaches* (pp. 5-27). Thousand Oaks: SAGE.
- Hitlin, S. y Elder, G. H. (2007). Time, self, and the curiously abstract concept of agency. *Sociological theory*, 25 (2), 170-191.

- Hitlin, S. y Kirkpatrick Johnson, M. (2015). Reconceptualizing agency within the life course: The power of looking ahead. *American Journal of Sociology*, 120 (5), 1429-1472.
- Hitlin, S. y Long, C. (2009). Agency as a sociological variable: A preliminary model of individuals, situations, and the life course. *Sociology Compass*, 3 (1), 137-160.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (s/f). *Sistema de estadísticas sociodemográficas (SESD)*. Definiciones y conceptos utilizados en los cuadros.
- Krause, M. (2015). *Prácticas cotidianas en el cuidado de la salud, la educación y la economía doméstica: Un análisis del mundo de la vida en familias de clase media y clase trabajadora del Área Metropolitana de Buenos Aires a comienzos del siglo XXI*. (Tesis de doctorado no publicada). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Krause, M. (2017). Sentidos, modos de transmisión y proyecciones: una aproximación fenomenológica a las prácticas educativas de la clase media y trabajadora. *Propuesta educativa*, 47 (26), 129-140.
- Marshall, V. W. (2005). Agency, Events, and Structure at the End of the Life Course. En R. Levy, P. Ghisletta, J. M. Le Goff, D. Spini y E. Widmer (Eds.), *Advances in Life Course Research (Volume 10): Towards an Interdisciplinary Perspective on the Life Course* (pp. 57-91). Amsterdam: Elsevier.
- Meo, A. I. y Dabenigno, V. (2010). Expansión de las aspiraciones educativas en jóvenes de sectores populares. ¿Evidencias de la emergencia de un nuevo habitus escolar en la Ciudad de Buenos Aires?. *Revista Iberoamericana de Educación*, 53 (5), 1-13.
- Mirowsky, J. y Ross, C. E. (1998). Education, personal control, lifestyle and health: A human capital hypothesis. *Research on aging*, 20 (4), 415-449.
- PI-Clases (2016). Encuesta: Reproducción y movilidad social en trayectorias familiares y cursos de vida. Proyecto PICT 2012-1599 "Reproducción y movilidad social en Argentina (1992-2012): Cambios estructurales, oportunidades del entorno y capacidad de agencia", financiado por FONCYT. Buenos Aires: Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.

- Santos, H. (2015). Biography and Action: A Schutzian Perspective to Life-world. *Società Mutamento Politica*, 6 (12), 231-243.
- Sautu, R. (2001). *La gente sabe: interpretaciones de la clase media acerca de la libertad, la igualdad, el éxito y la justicia*. Buenos Aires: Lumiere.
- Sautu, R. (2012). Reproducción y cambio en la estructura de clase. *Entramados y Perspectivas. Revista de la Carrera de Sociología*, 2 (2), 127-154.
- Sautu, R. (2014). Agencia y estructura en la reproducción y cambio de las clases sociales. *Revista THEOMAI. Estudios críticos sobre Sociedad y Desarrollo*, 29, 100-120.
- Sautu, R., Boniolo, P., Dalle, P. y Elbert, R. (2005). *Manual de metodología: construcción del marco teórico, formulación de los objetivos y elección de la metodología*. Buenos Aires: CLACSO.
- Wright, E. O. (1997). *Class Counts: comparative studies in class analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wright, E. O. (2009). Comprender la clase. *New left review*, 60, 98-112.

CAPÍTULO 8

LAZOS SOCIALES: UNA MIRADA DESDE EL ANÁLISIS DE CLASES SOCIALES

Diego Paredes, Joaquín Carrascosa y Lautaro Lazarte

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, los estudios de estratificación social han señalado la necesidad de incluir elementos no contemplados en su paradigma clásico, el cual se ha centrado, por lo general, en un análisis de los procesos de cambio en la estructura económica, crecimiento demográfico y corrientes migratorias. En esa línea, se ha postulado al estudio de los lazos sociales y el capital social como posible marco explicativo de las desigualdades en la estructura de clases y los patrones de movilidad social (Filgueira, 2001).

El presente capítulo tiene por objetivo estudiar el grado de estructuración de los lazos sociales que presentan las distintas clases sociales y estratos de clase en la población del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) en 2015/2016. Para ello, se analizan las clases/estratos de clase en función de los patrones de cierre o apertura social que los mismos presenten a partir del análisis de la estructuración de sus lazos fuertes y débiles. Estas indagaciones se llevarán a cabo empleando el generador de posiciones, instrumento que permite captar la existencia e intensidad de las relaciones de los individuos con personas que se insertan en una serie de ocupaciones tipificadas.

Específicamente, analizaremos de forma comparativa el grado de contacto de las clases/estratos de clase con cada una de las ocupaciones tipificadas: 1) primero se buscará conocer cuáles son los porcen-

tajes de contacto que las mismas presentan con cada ocupación y 2) luego se analizarán las chances de la clase de servicio frente al resto de tener contactos con cada ocupación. A su vez, se buscará diferenciar las categorías mencionadas según el género de los encuestados. Se llevará también a cabo un análisis comparativo al interior de la clase de servicios. Este último objetivo busca estudiar los patrones de contacto que presentan aquellas personas que tienen una posición intergeneracionalmente estable en dicha clase social en comparación con los que han ascendido intergeneracionalmente. El análisis detallado de estos factores representa un eje crucial para el conocimiento de la permeabilidad de las fronteras entre las clases sociales, en particular la fluidez social entre la clase media y la clase trabajadora. En este sentido, el presente estudio tiene como propósito realizar un aporte sobre el rol desempeñado por los lazos sociales en los procesos de apertura y cierre de la estructura de clase, enfocándose específicamente en el estudio del contacto o aislamiento entre distintos estratos de clase.

El enfoque de este capítulo sostiene que las relaciones interpersonales se encuentran imbricadas en las estructuras sociales de la comunidad, la economía y otras instituciones (Sautu, 2016). A partir de los lazos de sociabilidad que establecen los individuos en distintos ámbitos (como el familiar, residencial, educativo, laboral, etc.), estos generan prácticas, producen representaciones, organizan sus trabajos, entablan relaciones afectivas y relaciones de cooperación o conflicto (Murmis y Feldman, 2002). Asumimos, a su vez, que la inserción de los sujetos en redes sociales y su consecuente acceso al capital social se estructuran principalmente a partir de la posición ocupada en la estructura de clases sociales (Erickson, 1995; Pichler y Wallace, 2009).

El capítulo se organiza de la siguiente manera: luego de esta introducción reseñamos algunos de los principales estudios sobre lazos sociales en América Latina y Argentina. A continuación, expondremos el marco teórico del capítulo que contiene apartados dedicados a los lazos sociales, los beneficios y oportunidades que proveen y su relación con las clases sociales y la estratificación social. En base a esto se desarrolla el análisis de datos, que abarca el estudio del grado y patrones de estructuración de los lazos sociales, las diferencias entre hombres y mujeres y las desigualdades en los lazos sociales según trayectorias intergeneracionales de herencia y de ascenso hacia la clase de servicios. Finalmente, presentamos las conclusiones de nuestro estudio.

EL ESTUDIO DE LOS LAZOS SOCIALES Y EL CAPITAL SOCIAL

Existen diversas miradas sobre la relación entre los lazos sociales y los procesos de reproducción y cambio social. Por un lado, muchos estudios enfatizan sobre el rol positivo que asumen las relaciones interpersonales (Arriagada, 2005; Lomnitz, 1975). Según estos, para las personas pertenecientes a los sectores marginados, el despliegue de lazos de colaboración e intercambio representa una estrategia indispensable de supervivencia, mientras que en las clases medias los lazos son empleados como mecanismos para la superación de situaciones de pobreza y de acceso a mayores recursos. Este enfoque ha recibido críticas, considerando la profunda fragmentación y erosión de los lazos sociales generada por la actual exclusión de los mercados laborales, dado que dicho contexto limitaría el surgimiento de relaciones de colaboración (Castel, 1995).

Otra línea de investigación ha argumentado que no siempre la fuerte presencia de lazos sociales permite a los actores resolver sus problemáticas, haciendo hincapié en el papel negativo de ciertos lazos. Este argumento sostiene que, en contextos de segregación, pobreza y problemas de empleo, algunos lazos sociales limitan la integración con el resto de la sociedad y pueden favorecer modelos de sociabilidad que impulsan conductas negativas, las cuales alejan a las personas de oportunidades educativas y ocupacionales, conduciendo, en algunos casos, a actividades delictivas (Wilson, 1996).

Por su lado, Murmis y Feldman (2002) proponen un enfoque *circunstanciado* del análisis de las relaciones sociales. Dicha perspectiva permite incorporar los diversos contextos culturales, institucionales y personales de las relaciones e “identificar contactos o aislamientos en áreas específicas de interacción, en diferentes contextos de sociabilidad y la diversidad de tipos de contactos” (pp. 22-23). De esta manera, abre la posibilidad al análisis de los nexos y rupturas que se establecen entre los sujetos sociales en una sociedad en particular, incorporando también una mirada relacional de las clases sociales.

Por otro lado, cabe destacar que varios autores han abordado el estudio de los lazos sociales a partir del concepto de capital social. Esta línea avanza en la construcción de conceptualizaciones que permiten pensar en el acceso a distintos tipos de recursos a partir de la inserción en redes sociales, buscando de esta manera explicaciones multidimensionales a la desigualdad social. Desde este enfoque se derivan los estudios que interpretan a los lazos sociales como factores relevantes en los procesos de reproducción y movilidad social (Lin y Erickson, 2008).

En la bibliografía existen principalmente dos visiones sobre el capital social. Una de ellas lo considera un recurso del que pueden valer-se individuos o grupos específicos para obtener beneficios adicionales en las acciones que llevan adelante (Lin, 2001). La otra visión concibe al capital social como un bien público ligado al cumplimiento de las normas, la confianza mutua y los valores del conjunto de una sociedad (Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993). A pesar de sus diferencias, ambas visiones señalan que el capital social permite a los individuos y grupos captar recursos que los mismos no disponen por su cuenta para la obtención de beneficios en las acciones que llevan adelante.

LOS PRINCIPALES ANTECEDENTES EN AMÉRICA LATINA

En América Latina se destacan los trabajos pioneros de Lomnitz (Lomnitz, 1971, 1975; Lomnitz y Melnick, 1994) que analizaron la importancia de las redes sociales para la supervivencia en los sectores marginados y las relaciones de *compadrazgo* en las clases medias junto con el posterior impacto de las políticas neoliberales en el funcionamiento de estas redes. A su vez, podemos señalar una línea de investigación desarrollada por una serie de organismos regionales — la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)— e internacionales —el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial (BM)— que hace hincapié en el aporte del capital social como un elemento a tener en cuenta en la formulación de políticas públicas, particularmente en los programas de lucha contra la pobreza (Klikberg y Tomassini, 2000; Ocampo, 2003; Arriagada, 2005).

Los ámbitos de socialización y el capital social están ligados a la movilidad social en América Latina, se observa un proceso de “*privatización*” de los soportes estructurales de los procesos de movilidad, como la inversión en educación pública y el establecimiento de sistemas de previsión, salud y protección laboral, que se da en periodos con bajo cambio estructural y cierre de oportunidades laborales y educativas (Espinoza, 2006).

El capital social también fue analizado como mecanismo de acceso al empleo en Uruguay por Boado (2008), en donde jugarían un papel clave los mecanismos relacionales ligados a los lazos fuertes y débiles. Mientras que, según Rey (2017), el capital social puede relacionarse con los procesos de superación de la pobreza y movilidad social en cuanto puede sustituir, en cierta medida, al capital humano en algunas situaciones. A su vez, en un trabajo comparativo entre Chile y Uruguay, Espinoza, Rey y Barozet (2017) analizaron el efecto del acceso al capital social —medido a partir del *generador de posiciones*— en

el estatus ocupacional alcanzado. El principal hallazgo del estudio fue que, para el caso uruguayo, el capital social accedido es significativo en los logros ocupacionales para ambos sexos, mientras que, en Chile, este efecto es bajo y se observa únicamente para los hombres.

En Argentina, los lazos de sociabilidad han sido estudiados principalmente a partir de los procesos de heterogeneización de las clases sociales y polarización social ocurridos durante la década de los '90, los cuales han dejado, por un lado, a los ganadores del nuevo orden social y, por otro, a un sector de las clases medias empobrecidas (Svampa, 2005; Minujin y Kessler, 1995; Kessler, 1998). Existen también numerosos estudios focalizados en actividades económicas de tipo informal y la organización comunitaria, que resaltan la importancia de la movilización de recursos a partir de lazos sociales (Feldman y Murmis, 2002; González Bombal, 2002; Wyczykier, 2003; Chávez Molina, 2010; Merlinsky, 2001; Mallimaci y Graffigna, 2002). A su vez, el rol de los lazos sociales ha sido considerado en las indagaciones respecto de las clases altas y los *managers*, focalizándose tanto en los lazos entre familiares, conocidos y contactos en dichos sectores (Beltrán y Castellani, 2013; Luci y Gessaghi, 2016) así como también en las relaciones empresariales generadas por los directores de grandes empresas (Lluch y Salvaj, 2014; Paredes, 2014). Recientemente, los recursos que brindan las redes de relaciones sociales también han sido analizados en relación a las trayectorias laborales de los jóvenes (Jacinto y Millenaar, 2010).

Algunos estudios recientes sobre los procesos de movilidad social en Argentina han resaltado el rol de los lazos sociales. En este sentido, se sostiene que en las trayectorias de ascenso desde las clases populares hacia las clases medias la ampliación de las redes hacia nuevos círculos sociales en universidades o ámbitos de desempeño profesional pueden desencadenar un "*círculo virtuoso*" que abre las puertas a ocupaciones de mayor estatus, mientras que en las trayectorias de reproducción en las clases populares las relaciones más cercanas, ligadas a la familia, pueden favorecer la transmisión de códigos culturales y de oficios de tipo manuales (Dalle, 2016). A su vez, los lazos establecidos en barrios obreros permiten formar "*redes informales de reclutamiento*" que vinculan a las fábricas con los barrios para la contratación de trabajadores (Elbert, 2012).

Dentro de los antecedentes realizados en el país, resultan especialmente relevantes los de De Grande (2014, 2015). En ellos se analizaron los vínculos existentes entre las relaciones interpersonales y las diferentes posiciones en la estructura de clases por medio del "*generador de nombres*". En sus conclusiones se resaltó que quienes se en-

cuentran mejor posicionados socioeconómicamente gozan de mayor apoyo interpersonal, predominando los lazos generados en marcos institucionalizados, mientras que los sectores bajos tienen pautas de sociabilidad mayormente vinculadas al ámbito barrial.

PRINCIPALES NOCIONES TEÓRICAS SOBRE LOS LAZOS SOCIALES, EL CAPITAL SOCIAL Y SU RELACIÓN CON LAS CLASES SOCIALES

CLASES SOCIALES Y LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL DE LOS LAZOS SOCIALES

Las clases representan, según Weber (2005), bases comunes y frecuentes para la acción comunitaria. Estas se fundan en la posición ocupada en el mercado por un grupo de individuos, que deviene en probabilidades específicas de existencia a partir de la distribución del poder de posesión sobre bienes en el mercado. Además del asentamiento de las clases en relaciones de producción y mercado, este autor plantea que las diferentes posiciones de clase devienen en *clases sociales* cuando existe entre ellas un intercambio *personal e intergeneracional* que implica su reproducción en el tiempo y les confiere pautas de socialización y estilos de vida particulares. A su vez, la situación estamental se expresa en relaciones de *comensalidad* y *connubium* que implican prácticas de sociabilidad, matrimonios, amistades y relaciones sociales entre las personas pertenecientes a un grupo de estatus.

Desde una perspectiva micro, las relaciones sociales son parte de los procesos de reproducción y cambio social. Esto se observa a partir de la participación de los individuos en instituciones y redes sociales, los contenidos de los estilos de vida y los lazos sociales entre familias (Sautu, 2016). Las redes de relaciones y la formación de grupos, asociaciones, clubes privados, sindicatos o cámaras empresariales sostienen a las clases sociales y permiten que estas expresen sus intereses de clase. De esta manera los lazos sociales se erigen como la base para la acción coordinada en busca de la mejora de las condiciones materiales de sus integrantes. Estos círculos de lazos sociales funcionan como un mecanismo de reproducción del poder económico y de consolidación de situaciones de poder y privilegio a partir del control de los mercados, espacios territoriales, instituciones educativas o medios de comunicación (Sautu, 2011, 2016). El establecimiento de lazos y redes permite a los integrantes de una clase sostener y consolidar su posición social y acumular mayor poder, mientras que, al mismo tiempo, se excluye del acceso a recursos a otras clases sociales.

Para llevar adelante un análisis de la multidimensionalidad de las desigualdades sociales es necesario incorporar una mirada relacional que permita identificar los mecanismos causales subyacentes a partir de los que se producen y reproducen las desigualdades persistentes (Tilly, 1998). De esta manera, las desigualdades vinculadas a los lazos sociales pueden ser leídas más allá de las acciones individuales a partir de las nociones de cierre social y acaparamiento de oportunidades (Parkin, 1984; Tilly, 1998; Weber, 2005).

Dentro del enfoque neoweberiano, Goldthorpe (1992) destaca dos procesos principales de formación de clase: a) *la identidad demográfica*, es decir, la identificación como colectividades en tanto los individuos y sus familias retienen sus posiciones de clase a lo largo del tiempo y b) *la identidad cultural*, vinculada al desarrollo de estilos de vida, pautas de asociación y vínculos de sociabilidad, como amistades o relaciones conyugales, que distinguen a unas clases sociales de otras. La inserción en redes sociales forma parte de *estrategias adaptativas*, a partir de las cuales los individuos aprovechan los recursos económicos, culturales o sociales, tanto de origen como adquiridos, para ascender en sus trayectorias ocupacionales (Erikson y Goldthorpe, 1992).

A su vez, distintos estudios sostienen que el capital social puede ser considerado un factor clave en los procesos de *formación* de la clase de servicios y un *techo de cristal* que limita el acceso a las clases altas en tanto consolida privilegios a partir de la reproducción de las desigualdades de clase al encontrarse distribuido de manera desigual según la posición social de origen, la trayectoria de clase y la posición de destino en la estructura de clase (Li, Savage y Warde, 2008; Pichler y Wallace, 2009; Friedman, Laurison, y Miles, 2015).

Desde una perspectiva neomarxista, las personas no se vinculan con la estructura de clases únicamente de manera directa a partir de sus ocupaciones, sino que también lo hacen de manera mediada a partir de distintos tipos de relaciones sociales, como las relaciones familiares o amistades, ligadas indirectamente a la estructura de clases (Wright, 1997). En las relaciones mediadas, las diferencias en relación a la propiedad de los medios de producción y las cualificaciones forman barreras poco permeables. En contraste, las relaciones de autoridad permiten fronteras más permeables a partir de la oportunidad de interacciones informales entre obreros y capataces o supervisores.

LA INTENSIDAD DE LOS LAZOS Y EL CAPITAL SOCIAL

Granovetter (1973) diferencia a los lazos sociales según la fuerza con la que los mismos se manifiestan. Para ello el autor se basa en una serie de indicadores tales como la intensidad afectiva de los vínculos, el intercambio de distintas formas de apoyo, la duración de las relaciones, entre otros. Según este criterio, los lazos sociales se consideran “fuertes” cuando se asocian con vínculos estables y duraderos, como las relaciones familiares o de amistad más cercanas. Por otro lado, los lazos “débiles” son aquellos que se manifiestan a través de vínculos de menor intensidad, como amigos, conocidos o contactos. Esta postura sostiene que el estudio de los lazos “débiles” es esencial para analizar las estructuras de oportunidades, ya que a través de estos las personas amplían sus redes en busca de información o recursos que no encuentran en las relaciones más cercanas. En consecuencia, los lazos débiles brindan recursos que pueden facilitar posibilidades de movilidad social, al ser los únicos que pueden funcionar como “puentes” que conectan distintas redes.

La categorización propuesta por Granovetter (1974) liga los niveles micro y macrosociales, permitiendo clarificar algunos de los procesos que se asocian a la movilidad social. En este sentido, el autor pone énfasis en las dinámicas de los flujos de información que se dan a través de las redes sociales. Según esta postura, los factores estructurales son clave en estos procesos, ya que los mismos limitan o facilitan el acceso a los individuos a redes de relaciones que les proveen información relevante. Se resalta la importancia de los flujos de información con respecto a las oportunidades ocupacionales, ya que al tener acceso a los contactos adecuados los sujetos tendrán mayores posibilidades de obtener mejores empleos.

El papel jugado por los lazos débiles en el acceso a flujos de información puede observarse, por ejemplo, en los intercambios que se dan entre compañeros y ex-compañeros de trabajo. Quienes posean redes amplias y diversas, en ámbitos variados y con contactos en ocupaciones distintas a las propias, tendrán mayores posibilidades de movilidad social. La importancia de los contactos e intercambios de información en el ámbito laboral puede explicarse, en parte, debido a que la esfera económica en la sociedad moderna no se rige únicamente bajo principios universalistas basados en la racionalidad con arreglo a fines y el mérito, sino que se encuentra inserta (*embedded*) en un conjunto de relaciones sociales complejas (Granovetter, 1985).

Burt (1992) realiza un aporte sustancial al entendimiento de estos procesos al introducir el concepto de agujeros estructurales. Esta mi-

rada postula al capital social como una función de las oportunidades de intermediación (*brokerage*) en las relaciones sociales. Los agujeros están representados por aquellos lazos sociales que se encuentran ausentes en la estructura social; estos brindan ventajas competitivas a las personas que actúan como puentes de conexión entre grupos distintos. Esto se debe a que los intermediarios tienen el control de los flujos de información. El autor asume que los actores se insertan en un campo donde la competencia es imperfecta, ya que no todos los actores logran acceder a las mismas oportunidades. En su argumento, es la estructura social la que vuelve imperfecta (desigual) a la competencia; allí el capital social juega el rol más importante dentro del esquema de intercambio al generar oportunidades para ciertos actores y no para otros.

Coleman (1988, 1990), a partir del concepto de cierre social, establece un argumento que se contrapone a los anteriormente citados. Según esta postura, la capacidad de los individuos para obtener beneficios de sus lazos sociales (acceso al capital social) dependerá del grado de estructuración o cierre de los grupos en los cuales se inserta. Es decir, el capital social representa un componente de la estructura social que tiene la característica de ser intangible e inherente a las relaciones entre las personas. El mismo se funda en la formación de relaciones continuas en base a obligaciones y expectativas recíprocas, normas y sanciones que orientan la acción. A partir de esto los individuos constituyen redes que les permiten movilizar recursos. Por ello, los grupos con mayor densidad relacional, con vínculos más fuertes que garanticen el cumplimiento de las normas, serán quienes logren acumular mayor capital social.

Las dos visiones en torno a los lazos sociales y el capital social planteadas difieren en los indicadores a observar sobre las redes para detectar a aquellos individuos o grupos que detentan mayor capital social. Mientras que las dos primeras pondrán el acento en la posición de los individuos que conviven en redes con alta presencia de agujeros estructurales y el rol jugado por los lazos débiles, la última buscará estructuras de red altamente interconectadas con altos grados de cierre social constituidas por lazos de tipo fuerte.

Un argumento que postula una salida a este debate es el planteado por Lin (2001), quien sostiene que el papel desempeñado por las redes de relaciones sociales depende del tipo de acción que se lleve adelante. Para el autor los individuos pueden llevar a cabo tanto acciones expresivas, las cuales tienen como objetivo mantener los recursos que los mismos ostentan, así como también acciones instrumentales, las que se orientan al aumento de los recursos de un individuo. En esta línea,

los lazos fuertes tendrían mayor efectividad en las acciones de tipo expresivo, mientras que los lazos débiles brindarían mayor posibilidad de acceder al capital social que permite una acción instrumental, aunque, quienes se ubican en las posiciones más altas de la estructura de estratificación social pueden obtener importantes beneficios en sus acciones instrumentales por la riqueza de los recursos de sus relaciones más cercanas (Lin, 2005).

LOS BENEFICIOS Y OPORTUNIDADES QUE BRINDAN LOS LAZOS SOCIALES: ALGUNAS NOCIONES SOBRE EL CAPITAL SOCIAL

Desde una teoría de redes del capital social, Lin (2001) define al concepto de capital social como aquellos recursos “insertos” (*embedded*) en una estructura social que son accedidos y movilizados por individuos en acciones con un propósito determinado. De esta manera, el capital social posee tres componentes que ligan a la estructura y la acción: 1) los recursos insertos en la estructura social, 2) las oportunidades que brindan la accesibilidad a estos recursos y 3) la acción de movilizar los recursos con un objetivo determinado.

Los recursos a los que puede accederse a partir del capital social son bienes materiales o simbólicos, como, por ejemplo, la riqueza, el poder o el estatus. El acceso a estos recursos requiere de una inversión en relaciones interpersonales y redes sociales, lo que aumenta las posibilidades de obtener beneficios de las acciones que los individuos llevan adelante en diversos ámbitos, como la esfera económica, el mercado laboral, la esfera política o una comunidad. En este esquema es fundamental la capacidad de agencia de los individuos, ya que para lograr estos beneficios es necesario movilizar los recursos a partir de una acción, de tipo instrumental o expresivo, aprovechando los contactos que se tiene para lograr un propósito, como, por ejemplo, concretar una búsqueda laboral (Lin, 2001).

Los recursos insertos en las estructuras sociales se encuentran distribuidos de manera desigual. Para acceder a los mismos, las posiciones que los actores ocupan en la estructura social resultan clave. Estas forman *jerarquías piramidales* en términos de los recursos que poseen, el nivel de autoridad implicado y la cantidad de personas que ocupan estas posiciones. La interacción entre actores ocurre según el *principio de homofilia*, es decir, entre aquellos que ocupan posiciones cercanas en términos de recursos y estilos de vida. A su vez, mientras más alta sea la posición de origen social, mayor será el acceso y los beneficios logrados a partir del uso del capital social (Lin, 2001). Por

otro lado, el *principio de heterofilia* (Granovetter, 1973; Lin, 2005) implica que, mientras más uno se aleje de su círculo íntimo, más alta es la posibilidad de encontrar individuos con mayor diversidad de recursos. Este tipo de lazos son de menor intensidad, pero amplían el abanico de cantidad, calidad y cualidad de los recursos a los que se puede acceder.

El principio de homofilia es el principal *estructurador* de los lazos sociales de distinto tipo (matrimonio, amistad, trabajo, apoyo personal, etc.). Este sostiene que el contacto entre personas que comparten características similares (en términos de clase, edad, género, raza, etnia, religión, actitudes, etc.) ocurre en una proporción más alta que entre personas con características disímiles. Esto implica que la información que circula por las redes tiende a ser localizada y que la distancia social se traduce en distancia al interior de las redes (McPherson, Smith-Lovin y Cook, 2001). Según Lazarsfeld y Merton (1954), pueden distinguirse dos tipos de homofilia: por un lado, de estatus, en donde la similaridad se basa en formas adscritas o adquiridas de estatus formales o informales (raza, etnia, edad, ocupación, comportamiento) y, por el otro, homofilia de valores, basada en valores, actitudes y creencias que moldean las orientaciones del comportamiento de las personas.

Esta noción de capital social lleva implícita la clásica tensión entre estructura y agencia. El capital social que se tiene depende en buena medida de la posición que se ocupa en la estructura de estratificación social, pero el armado de redes y la movilización de recursos dependen, en última instancia, de la capacidad de agencia individual. Quienes ocupan posiciones más bajas en la estructura social se encuentran limitados en su acceso al capital social, entonces, para lograr ascender deben romper con el principio de homofilia para entablar relaciones que puedan servir como puentes hacia nuevas oportunidades.

METODOLOGÍA

Los datos analizados provienen de la encuesta PI-Clases (2016) del Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires, dirigida por Ruth Sautu, Paula Boniolo, Pablo Dalle y Rodolfo Elbert y relevada en el Área Metropolitana de Buenos Aires en 2015 y 2016. Se trata de una encuesta a una muestra probabilística de 1065 casos, de diseño estratificado y multi-etápico, con selección aleatoria en todas sus etapas. El universo de estudio es la población de 25 a 65 años al momento de la encuesta.

El análisis presentado en este capítulo se basa en el *generador de posiciones* propuesto originalmente por Lin y Dumin (1986). Este instrumento utiliza una muestra de posiciones ocupacionales destacadas en la estructura social y pide a los encuestados que indiquen si tienen o no contactos en ellas. Para el caso de esta encuesta, se preguntó sobre las siguientes ocho ocupaciones: empleada doméstica o niñera, albañil, operario, comerciante, empleado administrativo, médico, abogado o contador y gerente. Asimismo, se busca la medición de la fuerza e intensidad de estos vínculos, así como también características del contacto. Para ello se pregunta si el contacto es un familiar o un amigo/conocido, la frecuencia con la que se encuentran y se indaga acerca de su género. Para este estudio consideraremos a los familiares como los lazos fuertes y a los amigos, conocidos o contactos como los lazos débiles.

Esta medición se focaliza en la centralidad del trabajo como organizador de la vida en las sociedades modernas. Al estar basado en una muestra de ocupaciones permite evaluar el acceso a distintos niveles de recursos poseídos por contactos, tales como los ingresos, educación, autoridad en el trabajo, etc. Es por eso que la posición ocupacional de los contactos es un insumo clave para estimar el acceso a recursos utilizables de manera instrumental. De esta manera, el generador de posiciones favorece la recolección de información sobre la posición social representada por los contactos para reconstruir el espectro de recursos accesibles a ego. Sus ventajas son que se basa en una muestra de posiciones en la jerarquía social y se encuentra libre de contenido relativo a los ámbitos y roles de las relaciones. Su desventaja principal es la falta de especificidad de las relaciones que se observan (Lin, 2001).

En el nivel teórico, el generador de posiciones se basa en dos supuestos fundamentales. Primero, asume que la distribución de recursos en una sociedad refleja a la jerarquía piramidal de la estructura ocupacional de dicha sociedad, por lo que se apoya principalmente en un enfoque de estratificación social basado en agregados ocupacionales. Segundo, supone que el hecho de conocer a alguien en determinada ocupación significa tener acceso a los recursos que esta provee (Verhaeghe y Li, 2015).

El generador de posiciones ostenta un alto nivel de estandarización y se encuentra validado por numerosos estudios alrededor del mundo: Lin y Dumin (1986), Angelusz y Tardos (1991), Erickson (1995), Völker y Flap (1999), entre otros. Además, se destacan como ventajas su carácter económico, debido a la rapidez con la que pueden responderse las preguntas y sus bajas tasas de no respuesta. Otra ven-

taja importante es que el generador de posiciones no tiene un sesgo hacia los lazos fuertes, como sí ocurre con el generador de nombres.

Para la construcción del generador de posiciones se utilizó la sección de la encuesta dedicada a relevar aspectos relativos a los lazos sociales de los encuestados. La misma se basa en el acceso a una serie de ocupaciones previamente definidas, representativas de distintas posiciones en la estructura de estratificación social. Dicho apartado venía encabezado por el siguiente texto:

Sección Nro. 9: Lazos sociales del/a encuestado/a

Ahora quisiera preguntarle sobre las personas con las que usted se relaciona en su vida cotidiana. Le voy a mencionar algunas ocupaciones. Quisiera saber si tiene usted familiares o amigos que se dediquen a esa ocupación. Cuando digo amigos me refiero a alguien que conoce su nombre y con quien se tiene suficiente confianza para iniciar una conversación y llamarse por teléfono, siempre y cuando no sea una relación estrictamente laboral.

Para cada ocupación listada se le pregunta al encuestado si tiene familiares que trabajen en dicha ocupación (y si son hombre, mujer o ambos) y, luego, si tiene amigos en esa ocupación (y si son hombre, mujer o ambos). También se pregunta por la frecuencia con la que el encuestado se visita o habla por teléfono con cada contacto. En este caso, el criterio para definir qué es un amigo fue el de conocerse de nombre y tener suficiente confianza para iniciar una conversación o llamarse por teléfono para cuestiones no ligadas a lo estrictamente laboral. Otros criterios posibles, utilizados en distintos estudios, son los de conocerse de nombre y tratarse de “vos” o preguntar al encuestado si, en caso de encontrarse de improviso en la calle, sabría el nombre de esa persona y ambos podrían entablar una conversación (Gaag, Snijders y Flap, 2008).

DIFERENCIAS EN LOS LAZOS SOCIALES ENTRE CLASES SOCIALES

GRADO DE ESTRUCTURACIÓN DE LOS LAZOS

Analizar los patrones que las clases sociales exhiben en sus lazos fuertes nos permite aportar evidencia sobre el grado de reproducción de las clases hacia adentro. Nos indica hasta qué punto los grupos, generados por lazos familiares, representan entidades homogéneas en términos de clase o, por el contrario, se componen a partir de actores disímiles. Por otro lado, la estructuración de los lazos débiles resul-

ta de especial interés para conocer cuáles son los principales puntos de contacto entre clases y dónde podemos encontrar fronteras a la interacción social. Como se explicó anteriormente, estos lazos (amigos, conocidos, contactos) son indispensables en tanto permiten la expansión de los actores hacia círculos sociales más amplios, los cuales pueden brindar acceso a oportunidades, información y recursos que las personas no hallan en sus vínculos más cercanos. A continuación, se presenta el análisis del grado de vinculación que cada clase social presenta con cada ocupación presente en el generador de posiciones.

Lazos de la clase de servicios

En sus lazos fuertes, la clase de servicios muestra una clara tendencia a conectarse en mayor proporción con personas que se desempeñan en ocupaciones típicas de la clase media. Asimismo, el grado de contacto con profesionales y gerentes es también considerable (cuadro 8.1). En cuanto a los contactos con ocupaciones de clase media se observa que más de la mitad (58,7%) tiene un familiar que se desempeña en tareas administrativas y el 43,4%, un familiar comerciante. Con respecto al contacto con ocupaciones referentes a la clase de servicios puede señalarse que cerca de cuatro de cada diez (39,0%) tienen un familiar abogado o contador, el 35,3%, un familiar médico y más de uno de cada cuatro (27,5%) tiene un familiar en una ocupación de tipo gerencial. En contraste, se observan menores porcentajes de contactos familiares con personas en ocupaciones de clase obrera (22,8% tiene un familiar operario, 14,7%, un familiar albañil y apenas el 11,3%, un familiar que trabaja como servicio doméstico o niñera).

Cuadro 8.1.
Porcentajes de lazos fuertes y débiles en la clase de servicios.
Población residente en el AMBA, 2015/2016.

Tipo de lazo	Ocupaciones típicas de clase trabajadora			Ocupaciones típicas de clase media		Ocupaciones típicas de clase de servicios		
	Doméstica / niñera	Albañil	Operario	Comerciante	Administrativo	Abogado / contador	Médico	Gerente
Lazos fuertes	11,3	14,7	22,8	43,4	58,7	39,0	35,3	27,5
Lazos débiles	17,9	23,7	28,9	44,2	72,3	56,1	43,9	32,9

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Analizando los lazos débiles, la clase de servicios también muestra una tendencia a conectarse en mayor proporción con personas de las ocupaciones representativas de esa misma clase. Más de la mitad tiene un contacto abogado o contador (56,1%), más de cuatro de cada diez conocen a un médico (43,9%) y cerca de un tercio conoce a un gerente (32,9%). Asimismo, también presentan una alta proporción de contactos de clase media ligada a ocupaciones de cuello blanco administrativas (72,3%) y a comerciantes de la pequeña burguesía (44,2%). En contraste, el contacto con las ocupaciones características de la clase obrera es menor, lo que sugiere algunas fronteras de interacción entre clases sociales.

Lazos en los trabajadores no manuales tipo rutinario

Analizando los patrones de contactos en los lazos fuertes de los trabajadores no manuales de tipo rutinario, en el cuadro 8.2 se observa una menor proporción de lazos familiares con personas en ocupaciones típicas de la clase de servicios; el 28,8% tiene un familiar abogado o contador, el 24,5%, un familiar médico y únicamente un 18,0%, un familiar gerente. Por otro lado, se observa una gran proporción de contactos con ocupaciones típicas de la clase media. Más de la mitad (54,7%) tiene un familiar en una ocupación de tipo administrativa y más de un tercio tiene un familiar comerciante (36,0%). Por último, las personas de esta clase social también tienen algunos vínculos familiares con personas en ocupaciones de clase obrera, podría decirse que se conectan con la clase trabajadora en proporciones bastante similares a las que se conectan con la clase de servicios; un quinto (20,1%) tiene un familiar albañil, cerca de un tercio (31,7%), un familiar operario y cerca de un cuarto (23,0%), un familiar en servicio doméstico o niñera.

Cuadro 8.2.
Porcentajes de lazos fuertes y débiles en trabajadores no manuales rutinarios.
Población residente en el AMBA, 2015/2016.

Tipo de lazo	Ocupaciones típicas de clase trabajadora			Ocupaciones típicas de clase media			Ocupaciones típicas de clase de servicios		
	Doméstica / niñera	Albañil	Operario	Comerciante	Administrativo	Abogado / contador	Médico	Gerente	
Lazos fuertes	23,0	20,1	31,7	36,0	54,7	28,8	24,5	18,0	
Lazos débiles	35,3	23,7	34,5	39,6	62,6	36,7	29,5	14,4	

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

En sus lazos débiles la clase de trabajadores no manuales rutinarios tienden a conectarse mayormente con personas que desempeñan tareas de tipo administrativas. El 62,6% presenta este tipo de contactos y debe destacarse que dicho porcentaje es menor al presentado por la clase de servicios, mientras que es más alto en comparación con las clases que se encuentran por debajo.

Considerando los lazos débiles con el resto de las posiciones, se observa que esta clase exhibe porcentajes de contacto más bajos en comparación con la posición administrativa. Casi un 40% de los trabajadores no manuales rutinarios tiene contacto con un comerciante. En proporciones similares tienden a conectarse con abogados/contadores, domésticas/niñeras y operarios (36,7%, 35,3% y 34,5% respectivamente). Por otro lado, las personas pertenecientes a esta clase presentan un porcentaje de contacto con albañiles similar al exhibido por la clase de servicios (23,7%) y bastante por debajo del mostrado por el resto de las clases.

Lazos en la pequeña burguesía

Los lazos fuertes de la pequeña burguesía se concentran mayormente en ocupaciones de clase media. De esta manera, se observa que casi la mitad de las personas (49,7%) poseen un familiar comerciante y el 46,4%, un administrativo (cuadro 8.3). Puede señalarse que las personas pertenecientes a esta clase social presentan, en segundo lugar, lazos familiares con ocupaciones pertenecientes a la clase obrera; un 39,2% presenta un familiar operario, mientras que una menor proporción (30,1%) tiene un lazo fuerte con albañiles. Por otro lado, en proporciones casi similares, se observan lazos fuertes con ocupaciones que se encuentran en extremos opuestos de la estructura de clase; el 26,8% tiene un familiar que se dedica a trabajos domésticos y un 26,1% tiene un familiar abogado/contador. Por último, se puede señalar que, en menor proporción, la pequeña burguesía presenta lazos fuertes con ocupaciones típicas de la clase de servicio; por un lado, el 21,6% se conecta con un médico y, por el otro, tan solo un 17,0% tiene un familiar gerente.

Cuadro 8.3.
Porcentajes de lazos fuertes y débiles en la pequeña burguesía.
Población residente en el AMBA, 2015/2016.

Tipo de lazo	Ocupaciones típicas de clase trabajadora			Ocupaciones típicas de clase media			Ocupaciones típicas de clase de servicios	
	Doméstica / niñera	Albañil	Operario	Comerciante	Administrativo	Abogado / contador	Médico	Gerente
Lazos fuertes	26,8	30,1	39,2	49,7	46,4	26,1	21,6	17,0
Lazos débiles	26,1	45,8	40,5	54,9	49,7	41,8	30,1	21,6

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Los integrantes de la pequeña burguesía —clase compuesta principalmente por pequeños y medianos comerciantes— son quienes mayor cantidad de contactos tienen, ya que los tienen a lo largo de la estructura de clase. Esta pauta puede interpretarse a partir de dos lecturas: 1) Al ocupar una posición intermedia en la estructura de clases pueden relacionarse fácilmente con personas en posiciones más altas y más bajas que las suyas sin que exista una gran distancia social y 2) su posición en pequeños y medianos comercios les facilita relacionarse cotidianamente con una gama amplia de personas, tanto en relación con clientes, proveedores, empleados, vecinos y colegas. En este sentido, estos actores sociales representan un nexo importante entre distintos sectores, lo que los pone, en términos de Burt (1992), en una posición clave como intermediarios de flujos de información.

Lazos en la clase obrera (estratos calificado y no calificado)

Comparando entre los dos estratos de clase obrera, a partir del cuadro 8.4 vemos que existen diferencias en relación a la cantidad de personas que tienen familiares que trabajan de operarios (58,5% para el estrato calificado y 46,4% para el no calificado), aunque no hay diferencias marcadas en relación a la proporción de personas con familiares albañiles ni empleadas domésticas o niñeras. En relación a los contactos familiares con ocupaciones en posiciones más altas en la estructura de clases vemos diferencias pequeñas, de entre 3 y 7 puntos porcentuales, a favor de las personas del estrato calificado, excepto con los comerciantes, en donde prácticamente no existen diferencias.

Si comparamos los lazos débiles de los trabajadores manuales calificados y no calificados podemos observar algunas diferencias. Como es de esperar, los trabajadores calificados son quienes tienen mayor cantidad de contactos con ocupaciones típicas de esta clase; un 65,9% se conecta con albañiles y un 62,8%, con operarios. También los trabajadores manuales no calificados tienen una alta cantidad de contactos con estas ocupaciones (57,3% conocen un albañil y 45,2%, a un operario). Esto sugiere la existencia de nexos y vínculos fluidos entre ambos estratos de clase. Por el contrario, ambos estratos de la clase obrera tienen relativamente pocos contactos en ocupaciones de clase de servicios (médico, abogado o contador y gerente), lo que nuevamente nos hace plantear la existencia de fronteras de interacción social entre estas clases sociales.

Cuadro 8.4.
Porcentajes de lazos fuertes y débiles en trabajadores calificados y no calificados.
Población residente en el AMBA, 2015/2016.

Tipo de lazo	Estrato de la clase trabajadora	Ocupaciones típicas de clase trabajadora			Ocupaciones típicas de clase media		Ocupaciones típicas de clase de servicios		
		Doméstica / niñera	Albañil	Operario	Comerciante	Administrativo	Abogado / contador	Médico	Gerente
Lazos fuertes	Manuales Calificados	42,1	53,7	58,5	34,1	40,9	22,0	15,9	9,1
	Manuales no calificados	43,5	56,9	46,4	35,1	37,2	15,1	11,3	5,0
Lazos débiles	Manuales Calificados	32,3	65,9	62,8	42,7	43,3	24,4	22,6	16,5
	Manuales no calificados	41,8	57,3	45,2	30,5	35,6	20,9	18,4	7,5

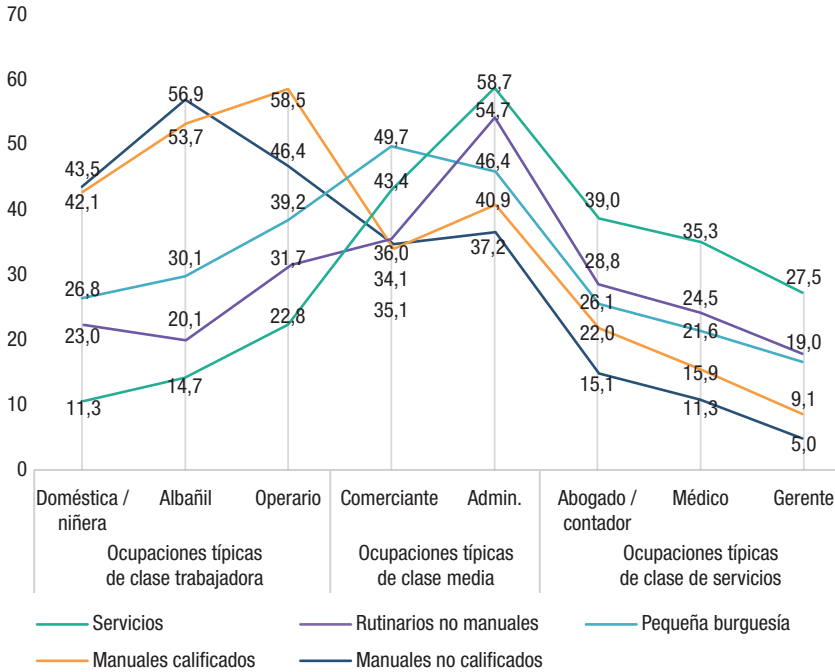
Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Los gráficos 8.1 y 8.2 presentan un resumen visual de los lazos sociales de cada clase social con cada una de las ocupaciones. En ellos se observan claramente las diferencias en el vínculo con las distintas posiciones ocupacionales para cada clase social. Se observa el alto nivel de contacto de personas de clase obrera con ocupaciones típicas

de esa clase y cómo su nivel de contacto disminuye al aumentar el estatus ocupacional de las ocupaciones. Contrario a esto se nota que las personas de clase de servicios son quienes tienen más contactos con ocupaciones profesionales o gerenciales. En el centro, se observa que, en general, todas las clases tienen buena proporción de contactos con las ocupaciones de clase media, pero esta es mayor mientras más alta es la posición de clase del encuestado.

Gráfico 8.1.

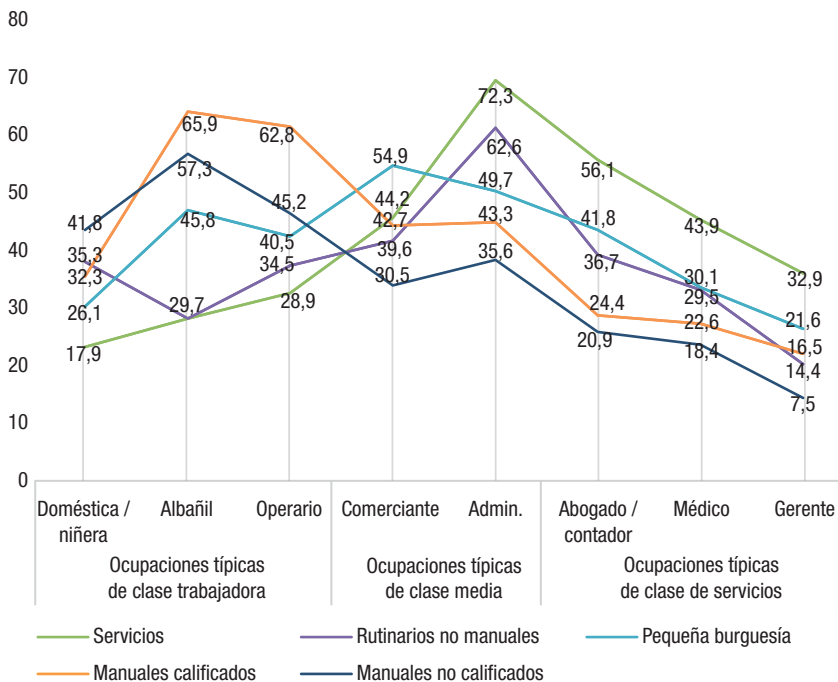
Porcentaje de lazos fuertes según estrato de clase. Población residente en el AMBA, 2015/2016.



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Gráfico 8.2.

Porcentaje de lazos débiles según estrato de clase. Población residente en el AMBA, 2015/2016.



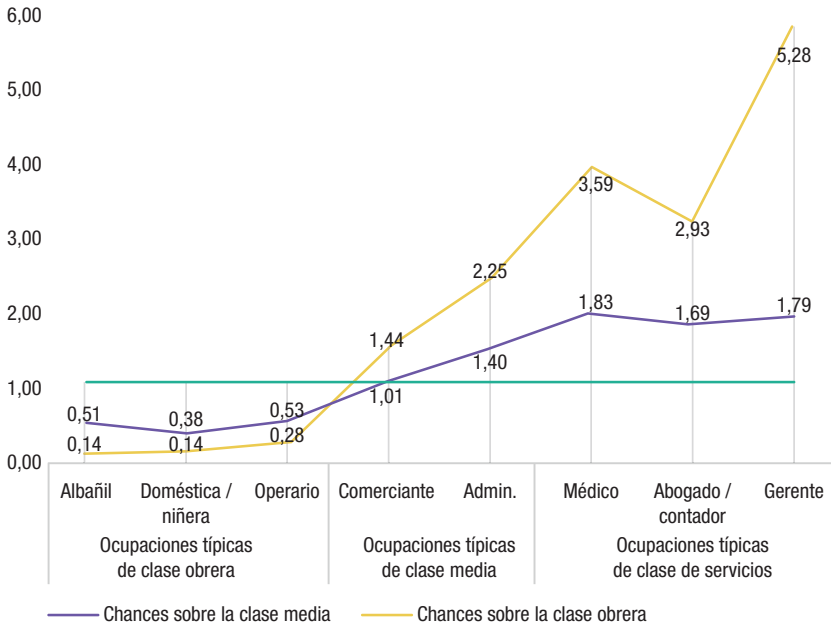
Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

ANÁLISIS DE CHANCES RELATIVAS DE LAZOS SOCIALES

Para el siguiente análisis se agruparon los estratos de clase con el fin de obtener un esquema de tres clases sociales y lograr una mayor claridad en términos comparativos. Luego se calcularon las chances relativas que las personas pertenecientes a la clase de servicio presentan, de tener tanto un lazo fuerte como débil con cada ocupación, frente a las otras dos clases sociales. La comparación entre las clases sociales, tanto en sus lazos fuertes como débiles, arroja una marcada tendencia hacia la estructuración de los contactos.

La línea celeste en el gráfico 8.3 marca la igualdad de chances en la clase de servicio frente al resto de tener contacto con cada ocupación típica. Valores por encima de esta línea muestran mayores chances para la clase de servicio y, por el contrario, valores por debajo de la línea exhiben menores chances para esta clase social frente al resto.

Gráfico 8.3.
Chances relativas de tener lazos fuertes en cada posición en comparación con la clase de servicios. Población residente en el AMBA, 2015/2016.



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

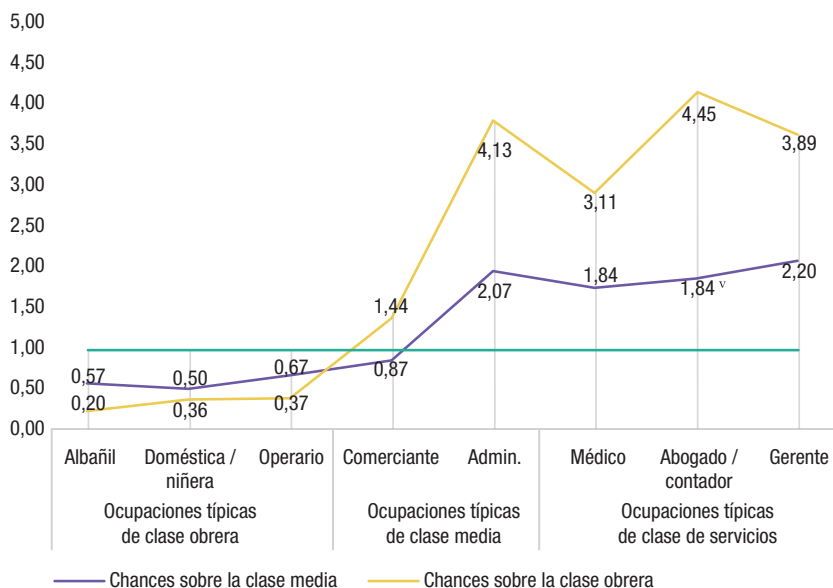
Nota: la línea verde marca la igualdad de chances.

A partir de los datos presentados en el gráfico 8.3, se observa que la clase de servicios presenta menos chances, tanto en comparación con la clase media como con la clase obrera, de poseer familiares con ocupaciones típicas de clase trabajadora. Por un lado, se puede señalar que la clase de servicio frente a la clase media presenta una chance menos de tener familiares albañiles, una chance y media menos de tener lazos con empleadas domésticas o niñeras y casi una chance menos de tener a un operario en la familia. Por otro lado, en comparación con la clase trabajadora, las distancias son aún mayores. Allí se observa que la clase de servicio presenta seis veces menos chances de tener un familiar albañil, casi cinco chances menos en el caso de empleadas domésticas o niñeras y dos chances y media menos de tener familiares operarios.

Si observamos el comportamiento de los lazos débiles (gráfico 8.4), las tendencias en los contactos con personas en ocupaciones típicas

cas de la clase obrera son similares a las exhibidas por los lazos fuertes. Se puede mencionar que las brechas en las chances de tener este tipo de contactos en comparación con las otras clases se muestran menos exacerbadas que en caso de los lazos fuertes.

Gráfico 8.4.
Chances relativas de tener lazos débiles en cada posición en comparación con la clase de servicios. Población residente en el AMBA, 2015/2016.



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Nota: la línea verde marca la igualdad de chances.

Volviendo sobre el gráfico 8.3, podemos observar en los lazos fuertes una brecha significativa en las chances de contacto que presenta la clase de servicios frente al resto de las clases sociales en el contacto con personas que se desempeñan en actividades profesionales. Vale destacar que dicha distancia es más aguda con respecto a la clase obrera que con la clase media. En este sentido, mientras que la clase de servicios tiene aproximadamente el doble de chances de tener un familiar que se desempeñe como gerente en relación a la clase media, las chances son cuatro veces más altas en comparación con la clase trabajadora.

Analizando las chances de contacto con ocupaciones de clase de servicio en los lazos débiles (gráfico 8.4), observamos, en líneas gene-

rales, patrones similares al comportamiento de los lazos fuertes. Esta similitud se da en la comparación de las chances que tiene la clase de servicio de presentar estos contactos frente a la clase media, mientras que en relación a la clase obrera se manifiestan algunas diferencias. Específicamente, los lazos débiles muestran una brecha menos marcada que la exhibida por los lazos fuertes, exceptuando el caso del contacto con abogados/contadores, donde la clase de servicio presenta chances tres veces y media más altas en comparación con la clase obrera.

PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE HOMBRES Y MUJERES

Otro factor clave que estructura los lazos sociales es el género (Lin, 2005). A partir de las desigualdades de género en las sociedades modernas, las mujeres tienen menores niveles de capital social y de participación en asociaciones civiles (Li, Savage y Pickles, 2003; Tindall y Cormier, 2008). Esto restringe sus oportunidades ocupacionales y amplía las brechas de género preexistentes (Peter y Drobic, 2013). A su vez, más allá del mercado laboral, las mujeres hacen un uso particular del capital social y desarrollan estrategias diferentes a las de los hombres, vinculadas al ámbito familiar y comunitario (Lai, 2008; Warr, 2006).

Si analizamos las diferencias de lazos débiles entre hombres y mujeres observamos que, en términos generales, los hombres tienen mayor proporción de contactos en todas las ocupaciones, excepto con los médicos y las empleadas domésticas o niñeras (cuadro 8.5). Este aspecto muy probablemente se deba a que, por un lado, esta última es una ocupación mayoritariamente feminizada y, por el otro, son las mujeres las que suelen ser relegadas a tareas de cuidado y reproducción del hogar (Federici, 2013).

Cuadro 8.5.
Porcentaje de lazos débiles según género. Población residente en el AMBA, 2015/2016.

Clase y estrato	Género	Ocupaciones típicas de clase trabajadora			Ocupaciones típicas de clase media		Ocupaciones típicas de clase de servicios		
		Doméstica / niñera	Albañil	Operario	Comerciante	Administrativo	Abogado / contador	Médico	Gerente
Clase de servicios	Varones	14,1	26,5	40,0	50,6	75,9	56,5	43,5	36,5
	Mujeres	21,6	21,0	18,2	38,1	68,8	55,7	44,3	29,5
Trabajadores no manuales	Varones	15,4	20,5	38,5	46,2	56,4	46,2	28,2	20,5
	Mujeres	43,0	25,0	33,0	37,0	65,0	33,0	30,0	12,0
Pequeña burguesía	Varones	16,9	48,1	42,9	61,0	51,9	41,6	26,0	28,6
	Mujeres	35,5	43,4	38,2	48,7	47,4	42,1	34,2	14,5
Trabajadores manuales calificados	Varones	30,6	72,6	65,3	46,0	48,4	24,2	22,6	17,7
	Mujeres	37,5	45,0	55,0	32,5	27,5	25,0	22,5	12,5
Trabajadores manuales no calificados	Varones	27,4	71,4	59,5	39,3	42,9	28,6	20,2	13,1
	Mujeres	49,7	49,7	37,4	25,8	31,6	16,8	17,4	4,5
Total	Varones	21,1	48,6	50,0	48,8	58,1	40,5	30,4	25,3
	Mujeres	36,6	34,7	31,8	35,5	51,6	36,4	31,1	15,9

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Específicamente, en la clase de servicios los hombres tienen contactos de clase obrera en mayor proporción que las mujeres (26,5% contra 21,0% para los albañiles y 40,0% contra 18,2% para los operarios), aunque las mujeres tienen más contactos que trabajan de empleadas domésticas o niñeras (21,6% contra 14,1%). Los hombres también tienen mayor cantidad de contactos en ocupaciones administrativas (75,9% contra 68,8%) y con comerciantes (50,6% contra 38,1%). En las ocupaciones profesionales típicas de la clase de servicios (abogados y médicos) no hay diferencias entre hombres y mujeres, pero los hombres conocen en mayor proporción a alguien en una ocupación gerencial (36,5% contra 29,5%). Esto último puede interpretarse como una consecuencia de las situaciones de *techo de cristal* que limitan el acceso de las mujeres a las posiciones más altas en la estructura ocupacional (Purcell, MacArthur y Samblanet, 2010).

En la clase de trabajadores no manuales de tipo rutinario, los hombres tienen mayor proporción de contactos con las siguientes ocupaciones: operarios (5,5 pp. más que las mujeres), comerciantes (9,2 pp. más), abogados (13,2 pp. más) y gerentes (8,5 pp. más). Mientras que las mujeres tienen más contactos albañiles (4,5 pp. más que los hombres), administrativos (8,6 pp. más), médicos (apenas 1,8 pp. más) y empleadas de servicio doméstico o niñeras (27,6 pp. más).

En la pequeña burguesía vemos una marcada desigualdad en relación al contacto con personas con la ocupación representativa de esta clase social; el 61,0% de los hombres tienen un contacto comerciante en comparación con el 48,7% de las mujeres. Una diferencia similar se observa con las ocupaciones gerenciales, con las que el 28,6% de los hombres tienen contactos mientras que las mujeres únicamente un 14,5%. Los hombres también tienen más contactos que trabajan de albañiles, operarios o empleados administrativos (4,7 pp. 4,7 pp. y 4,5 pp. más que las mujeres respectivamente). Las mujeres, en cambio, tienen más contactos médicos y de servicio doméstico (8,2 pp. y 18,6 pp. más que los hombres).

En ambos estratos de clase obrera es donde podemos observar las mayores desigualdades entre hombres y mujeres. Los hombres tienen una alta proporción de contactos con albañiles y operarios (72,6% y 65,3% para los calificados y 71,4% y 59,5% para los no calificados); para estas mismas ocupaciones las mujeres del estrato calificado alcanzan valores de 45,0% y 55,0% y las del estrato no calificado 49,7% y 37,4%. Las mujeres, por el contrario, tienen mayor proporción de contactos en ocupaciones de servicio doméstico.

También vemos que los hombres de clase obrera tienen mayores vínculos débiles con personas de clase media que las mujeres. En relación al contacto con empleados administrativos, los hombres del estrato calificado y del no calificado tienen respectivamente 20,9 pp. y 11,3 pp. más que las mujeres. Los hombres de ambos estratos tienen 13,5 pp. más de contactos comerciantes. Respecto a las ocupaciones profesionales, no se ven diferencias en el contacto con médicos y con los abogados. Únicamente hay diferencias en el estrato no calificado con 11,8 pp. a favor de los hombres. En el contacto con gerentes los hombres tienen una diferencia a favor de 5,2 pp. para el estrato calificado y de 8,6 pp. para el estrato no calificado.

LAZOS SOCIALES EN LAS TRAYECTORIAS DE MOVILIDAD SOCIAL INTERGENERACIONAL HACIA LA CLASE DE SERVICIOS

A su vez, la estructuración de los lazos sociales y el capital social que estos proveen se distribuyen de manera desigual al interior de las clases sociales según la trayectoria intergeneracional de clase que se tenga, siendo que aquellos que provienen de orígenes sociales más altos tienen más contacto con posiciones de clase de servicios (Li, Savage y Warde, 2008). Para analizar este aspecto, nos focalizaremos en dos grupos dentro de la clase de servicios: por un lado, aquellas personas que presentan una situación intergeneracionalmente estable en esta clase (es decir, cuyos padres también eran de clase servicios) y, por el otro, quienes exhiben trayectorias de ascenso intergeneracional hacia la clase de servicios desde las otras clases sociales.

Cuadro 8.6.
Porcentaje de personas con lazos fuertes en cada ocupación según trayectorias hacia la clase de servicios. Población residente en el AMBA, 2015/2016.

Tipo de trayectoria	Ocupaciones típicas de clase trabajadora			Ocupaciones típicas de clase media		Ocupaciones típicas de clase de servicios		
	Doméstica / niñera	Albañil	Operario	Comerciante	Administrativo	Abogado / contador	Médico	Gerente
Estables	9,0	8,3	11,7	45,5	62,8	47,6	44,8	33,8
Ascendentes	12,9	19,4	30,8	41,8	55,7	32,8	28,4	22,9

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

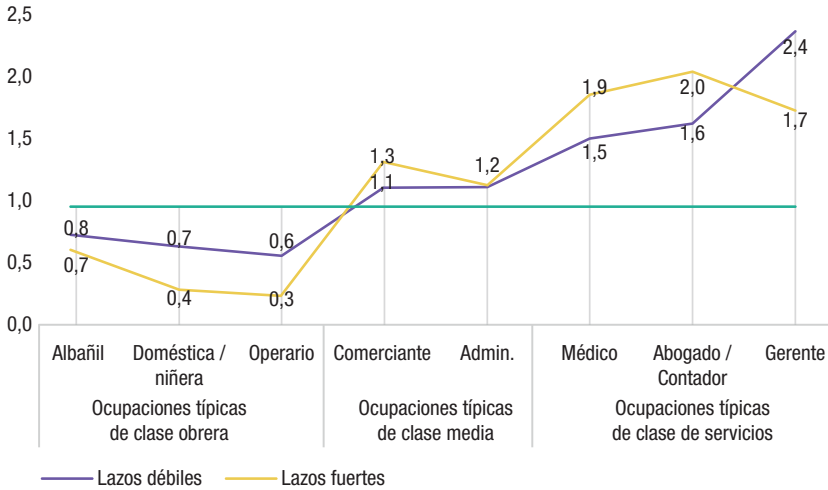
Cuadro 8.7.
Porcentaje de personas con lazos débiles en cada ocupación según trayectorias hacia la clase de servicios. Población residente en el AMBA, 2015/2016.

Tipo de trayectoria	Ocupaciones típicas de clase trabajadora			Ocupaciones típicas de clase media		Ocupaciones típicas de clase de servicios		
	Doméstica / niñera	Albañil	Operario	Comerciante	Administrativo	Abogado / contador	Médico	Gerente
Estables	15,9	20,0	23,4	46,2	73,8	62,1	51,0	44,1
Ascendentes	19,4	26,4	32,8	42,8	71,1	51,7	38,8	24,9

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Gráfico 8.5.

Chances de tener lazos débiles y fuertes en cada ocupación, estables en clase de servicios sobre ascendentes. Población residente en el AMBA, 2015/2016.



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Nota: la línea verde marca la igualdad de chances.

En relación a los lazos fuertes podemos ver que quienes tienen trayectorias sociales de ascenso presentan una mayor proporción de contactos en ocupaciones de clase obrera en comparación con los estables (cuadro 8.6). Cerca de uno de cada cinco (19,4%) tiene un familiar albañil y uno de cada tres tiene un familiar operario (30,8%). Los estables no tienen muchos vínculos familiares con personas en estas ocupaciones, únicamente cerca de uno de cada diez (8,3% albañil y 11,7% operario).

Como se observa en el gráfico 8.5, en comparación con los estables, las personas que ascienden a la clase de servicio presentan mayores chances relativas de tener contactos (fuertes) con la clase obrera. Esto se observa en las chances que los ascendentes presentan frente a los estables de conectarse a las tres posiciones características de la clase obrera, a saber, operarios (3,4 chances más), empleadas domésticas/niñeras (1,5 chances más) y, por último, con albañiles (2,7 chances más).

Esto nos habla de un perfil familiar con mayor anclaje en la clase obrera para los ascendentes, que en muchos casos representan a la primera generación de universitarios en su familia, mientras que, en los estables, los lazos familiares probablemente formen parte de los

mecanismos de reproducción de clase social. Esta reproducción puede estar vinculada con las oportunidades ocupacionales que proveen estos lazos cercanos, pero también con la transmisión de recursos materiales y simbólicos y la incorporación de pautas de sociabilidad (Dalle, 2016).

Para los lazos débiles vemos un patrón similar que para los lazos fuertes (cuadro 8.7). Al provenir de orígenes de clase más bajos, quienes ascienden a la clase de servicios tienen mayor cantidad de contactos en posiciones de clase obrera en comparación con los estables. En oposición, los estables tienen mayor cantidad de contactos en las posiciones de clase media que quienes ascienden a la clase de servicios, especialmente en las profesionales y gerenciales (44,1% contra 24,9% que tienen un contacto gerente; 51,0% contra 38,8% que conocen un médico y 62,1% contra 51,7% que conocen un abogado o contador).

Por lo tanto, las personas que ascienden a la clase de servicio presentan menores chances relativas frente a los estables de poseer contactos (débiles) en posiciones de clase media (gráfico 8.5): administrativos y comerciantes aproximadamente 1,2 chances menos; médicos y abogados/contadores aproximadamente 1,6 chances menos, mientras que el contacto con gerentes se encuentra más alejado para los ascendentes, ya que presentan 2,4 chances menos de tener dichos contactos frente a los estables.

Estas diferencias en los contactos plantean la existencia de desigualdades estructurales en relación a pautas y espacios de sociabilidad al interior de una misma clase social según las distintas trayectorias intergeneracionales. Ascender socialmente parece no ser suficiente para encontrarse en pie de igualdad con quienes tienen orígenes en la clase de servicios, en tanto las desigualdades en los lazos débiles pueden manifestarse como desigualdades en el acceso a nuevas y mejores oportunidades ocupacionales.

REFLEXIONES FINALES

A lo largo de este capítulo hemos abordado, desde una perspectiva de clases sociales, el análisis de la desigualdad en los lazos sociales fuertes y débiles que establecen las personas utilizando el generador de posiciones. También hemos analizado específicamente las desigualdades de género, a partir de las diferencias entre hombres y mujeres y las diferencias entre trayectorias de ascenso y herencia en la clase de servicios para observar posibles procesos de reproducción social a nivel intergeneracional. Este análisis posibilita observar la permeabilidad de las fronteras entre clases sociales, particularmente a la hora del

establecimiento de lazos de sociabilidad entre distintas clases sociales o al interior de la misma clase social o estrato de clase.

Por un lado, la estructuración de los lazos fuertes nos habla de una serie de elementos relativos a la familia: la movilidad social intergeneracional (y la reproducción de clases) que vincula padres e hijos, junto con la similitud de trayectorias entre hermanos o primos producto del entorno familiar y las pautas de homogamia matrimonial en términos de clase (Rodríguez, 2018). Por otro lado, la estructuración de los lazos débiles refleja la manera en que interactúan, a partir de su posición de clase, las personas en distintos ámbitos de socialización (grupos de amigos, lugares de trabajo, clubes, etc.) que pueden ser más cerrados (intraclase) o más abiertos (interclase).

Como pudo observarse en el análisis, los lazos familiares se estructuran fuertemente en relación a las clases sociales. A partir de los porcentajes y chances de tener lazos fuertes notamos un patrón marcado de homofilia según clase social. A su vez, también se observó una estructuración similar para los lazos débiles. En conjunto, estos resultados muestran la existencia de fronteras en la interacción entre la clase media (servicios y trabajadores no manuales) y la clase obrera (trabajadores manuales calificados y no calificados). A su vez, la pequeña burguesía se ubica en una posición de intermediaria, relacionándose en una proporción elevada con personas tanto de la clase obrera como de la clase media.

Además, se observó que, en general, es bajo el nivel de contactos con personas en ocupaciones de tipo gerencial (siendo considerable únicamente en la clase de servicios). Por un lado, es cierto que estas ocupaciones representan una proporción mucho menor de la estructura ocupacional que otras de las analizadas. Pero, a su vez, se nota el poco acceso que tienen las personas de la clase media y obrera a contactos en las ocupaciones de mayor estatus. Si bien en este trabajo no focalizamos en los lazos sociales de las personas en las posiciones de clase más altas (gerentes, empresarios, propietarios de capital, etc.) esta tendencia sugiere la existencia de ciertas fronteras o *techos de clase* entre esta clase y el resto (Friedman, Laurison y Miles, 2015).

El análisis según género mostró diferencias marcadas a favor de los hombres, salvo en los lazos con empleadas domésticas o niñeras. Las desigualdades en los lazos entre hombres y mujeres también se observan al interior de cada clase social, siendo más elevadas en la clase obrera. A su vez, las mujeres de clase obrera tienen menor cantidad de contactos de clase media que los hombres, lo que las pone en una situación de desventaja producto de esta mayor frontera.

Otro hallazgo importante es el de las diferencias entre quienes ascienden intergeneracionalmente a la clase de servicios y quienes provienen de la misma clase. En comparación, quienes ascienden tienen mayor cantidad de contactos en la clase obrera, mientras que quienes provienen de familias de clase de servicios tienen más lazos en esta clase. Más allá de lo intuitivo que resulta este dato, consideramos que esta pauta muestra el funcionamiento de los lazos sociales en tanto mecanismo de reproducción social a partir del cierre social. Esto quedaría marcado en la formación de redes más cerradas entre personas con una misma trayectoria de clase. Tal como se observa en el siguiente capítulo del libro, estas diferencias son fundamentales en tanto pueden devenir en ventajas y desventajas en el acceso a oportunidades ocupacionales que pueden acumularse progresivamente (Carascosa y Estévez Leston, capítulo 9).

BIBLIOGRAFÍA

- Angelusz, R. y Tardos, R. (1991). The Strength and Weakness of Weak Ties. *Research Review*, 3, 7-25.
- Arriagada, I. (Ed.). (2005). *Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza*. Santiago de Chile: CEPAL—Cooperazione Italiana.
- Beltrán, G. y Castellani, A. (2013). Cambio estructural y reconfiguración de la elite económica argentina (1976-2001). *Observatorio Latinoamericano*, 12 (3), 183-204.
- Boado, M. (2008). *La movilidad social en el Uruguay contemporáneo*. Montevideo: IUPERJ/UDELAR.
- Burt, R. S. (1992). *Structural holes: The social structure of competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Castel, R. (1995). *Les métamorphoses de la question sociale*. París: Gallimard.
- Chávez Molina, E. (2010). *La construcción social de la confianza en el mercado informal. Los feriantes de Francisco Solano*. Buenos Aires: Nueva Trilce Editorial.
- Coleman, J. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Dalle, P. (2016). *Movilidad social desde las clases populares: Un estudio sociológico en el área metropolitana de Buenos Aires (1960-2013)*. Buenos Aires: IIGG-CLACSO.
- De Grande, P. (2014). Neighbors and neighborhood. Effects of proximity, educational and economic status on personal networks in Argentina. *Delaware Review of Latin American Studies*, 15, 127.
- De Grande, P. (2015). Estructura social y sociabilidad: ¿son desiguales las redes personales?. *Redes. Revista Hispana Para El Análisis de Redes Sociales*, 26 (2), 15-39.
- Elbert, R. (2012). Activismo sindical y territorio en un período de revitalización del movimiento obrero en Argentina: estudio de caso de trabajadores de un frigorífico ubicado en la zona norte del Gran Buenos Aires. *Quid 16: Revista Del Área de Estudios Urbanos Del IIGG-UBA*, 2, 181-191.

- Erickson, B. H. (1995). *Networks, Success, and Class Structure: A Total View*. Sunbelt XVI Social Networks Conference. Charleston, Estados Unidos.
- Erikson, R. y Goldthorpe, J. (1992). *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press.
- Espinoza, V. (2006). La movilidad ocupacional en el Cono Sur. Oportunidades y desigualdad social. *Revista de sociología*, 20.
- Espinoza, V., Rey, R., & Barozet, E. (2017). Incidencia del capital social en la explicación del logro ocupacional. En *V Seminario Internacional Desigualdad y Movilidad Social en América Latina 31 de mayo y 1º y 2 de junio de 2017 Ensenada, Argentina*, Universidad Nacional de La Plata, La plata. Recuperado de http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.10637/ev.10637.pdf
- Federici, S. (2013). *Revolución en punto cero: trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas*. Madrid: Traficante de Sueños.
- Feldman, S. y Murmis, S. (2002). Las ocupaciones informales y sus formas de sociabilidad: apicultores, albañiles y feriantes. En L. Beccaria, M. Feldman, I. González Bombal, G. Kessler, M. Murmis y M. Svampa (Eds.), *Sociedad y Sociabilidad en la Argentina de los 90* (pp. 173-230). Buenos Aires: Biblos.
- Filgueira, C. (2001). *La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina* (Serie Políticas Sociales, N°51). Santiago de Chile: CEPAL.
- Friedman, S., Laurison, D. y Miles, A. (2015). Breaking the “class” ceiling? Social mobility into Britain’s elite occupations. *Sociological Review*, 63 (2), 259-289. Recuperado de <https://doi.org/10.1111/1467-954X.12283>
- Gaag, M. Van Der, Snijders, T. y Flap, H. (2008). Position Generator Measures and Their Relationship to Other Social Capital Measures. En N. Lin y B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* (pp. 27-48). Oxford: Oxford University Press.
- Goldthorpe, J. (1992). Sobre la clase de servicio, su formación y su futuro. *Zona Abierta*, 59-60, 229-263.
- González Bombal, I. (2002). Sociabilidad en clases medias en descenso: experiencias en el trueque. En L. Beccaria, S. Feldman, I. González Bombal, G. Kessler, M. Murmis y M. Svampa (Eds.),

- Sociedad y Sociabilidad en la Argentina de los 90* (pp. 97-134). Buenos Aires: Biblos.
- Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78 (6), 1360-1380. Recuperado de <https://doi.org/10.1086/225469>
- Granovetter, M. (1974). *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Chicago: University of Chicago Press.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *The American Journal of Sociology*, 91 (3), 481-510.
- Jacinto, C. y Millenaar, V. (2010). La incidencia de los dispositivos en la trayectoria laboral de los jóvenes. Entre la reproducción social y la creación de oportunidades. En C. Jacinto (Ed.), *La construcción social de las trayectorias laborales de jóvenes* (pp. 181-221). Buenos Aires: Teseo-IDES.
- Kessler, G. (1998). Lazo social, don y principios de justicia: sobre el uso del capital social en sectores medios empobrecidos. En E. De Ipola (Ed.), *La crisis del lazo social: Durkheim, cien años después* (pp. 35-49). Buenos Aires: Eudeba.
- Kliksberg, B. y Tomassini, L. (Eds.). (2000). *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Lai, G. (2008). Marriage, gender, and social capital. En N. Lin y B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* (pp. 342-363). Oxford: Oxford University Press.
- Lazarsfeld, P. F. y Merton, R. K. (1954). Friendship as Social Process: A Substantive and Methodological Analysis. En M. Berger y T. Abel (Eds.), *Freedom and Control in Modern Society* (pp. 18-66). New York: Van Nostrand.
- Li, Y., Savage, M. y Pickles, A. (2003). Social capital and social exclusion in England and Wales (1972-1999). *British Journal of Sociology*, 54 (4), 497-526.
- Li, Y., Savage, M. y Warde, A. (2008). Social mobility and social capital in contemporary Britain. *British Journal of Sociology*, 59 (3), 391-411.
- Lin, N. (2001). Building a Network Theory and Social Capital. En N. Lin, K. S. Cook y R. S. Burt (Eds.), *Social capital: theory and research* (pp. 3-29). New York: Aldine De Gruyter.

- Lin, N. (2005). A Network Theory of Social Capital. En D. Castiglione, J. Van Deth y G. Wolleb (Eds.), *Handbook on Social Capital* (pp. 50-69). Oxford: Oxford University Press.
- Lin, N. y Dumin, M. (1986). Access to Occupations Through Social Ties. *Social Networks*, 8, 365-385.
- Lin, N. y Erickson, B. H. (2008). *Social Capital: An international Research Program*. Oxford: Oxford University Press.
- Lluch, A. y Salvaj, E. (2014). Longitudinal Study of Interlocking Directorates in Argentina and Foreign Firms' Integration into Local Capitalism, 1923-2000. En D. Thomas y G. Westerhuis (Eds.), *The Power of Corporate Networks: A Comparative and Historical Perspective* (pp. 257-275). London-New York: Routledge.
- Lomnitz, L. (1971). Reciprocity of favors among the Urban Middle Class of Chile. En G. Dalton (Ed.), *Studies in Economic Anthropology* (pp. 93-107). Washington D. C.: American Anthropological Association.
- Lomnitz, L. (1975). ¿Cómo sobreviven los marginados? México: Siglo XXI.
- Lomnitz, L. y Melnick, A. (1994). La clase media, las redes sociales y el modelo neo-liberal: el caso de los profesores chilenos (1973-1988). *Revista Del CLAD Reforma y Democracia*, 2, 223-244. Recuperado de <http://old.clad.org/portal/publicaciones-del-clad/revista-clad-reforma-democracia/articulos/002-julio-1994/la-clase-media-las-redes-sociales-y-el-modelo-neo-liberal-el-caso-de-los-profesores-chilenos-1973-1988>
- Luci, F. y Gessaghi, V. (2016). Familias tradicionales y élites empresarias en Argentina: individuación y solidaridad en la construcción y sostén de las posiciones de privilegio. *Política / Revista de Ciencia Política*, 54 (1), 53-84.
- Mallimaci, F. y Graffigna, M. (2002). Constitución de redes y movimientos sociales solidarios como estrategia de satisfacción de necesidades. En F. Forni (Ed.), *De la exclusión a la organización: hacia la integración de los pobres en los nuevos barrios del conurbano bonaerense* (pp. 173-206). Buenos Aires: Ciccus.
- McPherson, M., Smith-Lovin, L. y Cook, J. M. (2001). Birds of a Feather: Homophily in Social Networks. *Annual Review of Sociology*, (27), 415-444.

- Merlinsky, M. G. (2001). *Microemprendimientos y Redes Sociales en el Conurbano. Balance y Desafíos de la Experiencia Reciente*. Buenos Aires: Eudeba.
- Minujin, A. y Kessler, G. (1995). *La nueva pobreza en la Argentina*. Buenos Aires: Planeta.
- Murmis, S. y Feldman, S. (2002). Formas de sociabilidad y lazos sociales. En L. Beccaria, M. Feldman, I. González Bombal, G. Kessler, M. Murmis y M. Svampa (Eds.), *Sociedad y Sociabilidad en la Argentina de los 90* (pp. 173-230). Buenos Aires: Biblos.
- Ocampo, J. A. (2003). Capital social y agenda del desarrollo. En R. Atria, M. Siles, I. Arriagada, L. J. Robison y S. Whiteford (Comps.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (pp. 25-31). Santiago de Chile: CEPAL.
- Paredes, D. A. (2014). Las relaciones en el mundo corporativo: los directores de grandes empresas como agentes de la reproducción del poder económico. En D. Szlechter y F. Luci (Comps.), *Sociología del management en la Argentina. Una mirada crítica sobre los actores, los discursos y las prácticas en las grandes empresas del país* (pp. 159-188). Buenos Aires: EDICON.
- Parkin, F. (1984). El cierre social dual. En *Marxismo y teoría de clases: una crítica burguesa* (pp. 128-166). Buenos Aires: Espasa-Calpe.
- Peter, S. y Drobnic, S. (2013). Women and their memberships: Gender gap in relational dimension of social inequality. *Research in Social Stratification and Mobility*, 31 (1), 32-48. Recuperado de <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2012.09.001>
- Pichler, F. y Wallace, C. (2009). Social capital and social class in Europe: The role of social networks in social stratification. *European Sociological Review*, 25 (3), 319-332.
- PI-Clases (2016). Encuesta: Reproducción y movilidad social en trayectorias familiares y cursos de vida. Proyecto PICT 2012- 1599 “Reproducción y movilidad social en Argentina (1992- 2012): Cambios estructurales, oportunidades del entorno y capacidad de agencia”, financiado por FONCYT. Buenos Aires: Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.
- Purcell, D., MacArthur, K. R. y Samblanet, S. (2010). Gender and the Glass Ceiling at Work. *Sociology Compass*, 4, 705-717.

- Putnam, R. D., Leonardi, R. y Nanetti, R. Y. (1993). *Making Democracy Work*. Princeton: Princeton University Press.
- Clases Sociales, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.
- Rey, R. (2017). El acceso al capital social y su distribución por clase social. En *V Seminario Internacional Desigualdad y Movilidad Social en América Latina*, Universidad Nacional de La Plata, La Plata. Recuperado de <http://seminariosms.fahce.unlp.edu.ar/sceyms/sdymms-2017/actas/Rey.pdf>
- Rodríguez, S. (2018). Afinidades electivas en Argentina: un análisis de homogamia y heterogamia educativa. *Laboratorio*, (28), 154-169.
- Sautu, R. (2011). *Teorías y métodos para el análisis de las clases sociales*. Buenos Aires: Luxemburg.
- Sautu, R. (2016). *Economía, Clases Sociales y Estilos de Vida*. Buenos Aires: Luxemburg.
- Svampa, M. (2005). *La sociedad excluyente: la Argentina bajo el signo del neoliberalismo*. Buenos Aires: Taurus.
- Tilly, C. (1998). *Durable Inequality*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Tindall, D. B. y Cormier, J. J. (2008). Gender, Network Capital, Social Capital, and Political Capital: The Consequences of Personal Network Diversity for Environmentalists in British Columbia. En N. Lin y B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* (pp. 282-307). Oxford: Oxford University Press.
- Verhaeghe, P. P. y Li, Y. (2015). The position generator approach to social capital research: measurements and results. En Y. Li (Ed.), *The Handbook of Research Methods and Applications on Social Capital* (pp. 166-186). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Völker, B. y Flap, H. (1999). Getting Ahead in the GDR: Social Capital and Status Attainment under Communism. *Acta Sociologica*, 42 (1), 17-34.
- Warr, D. J. (2006). Gender, Class, and the Art and Craft of Social Capital. *Sociological Quarterly*, 47 (3), 497-520.

- Weber, M. (2005). División de poder en la comunidad: clases, estamentos y partidos. En *Economía y Sociedad: esbozo de una sociología comprensiva* (pp. 682-694). México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Wilson, W. J. (1996). *When Work Dissapears: The World of the New Urban Poor*. New York: Knopf.
- Wright, E. O. (1997). *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. New York: Cambridge University Press.
- Wyczykier, G. (2003). Informalidad y lazos sociales. *Estudios Del Trabajo*, 26, 27-52.

CAPÍTULO 9

MECANISMOS DE ACCESO AL EMPLEO AL COMIENZO DE LA TRAYECTORIA LABORAL: DESIGUALDADES DE CLASE, TERRITORIALES Y EDUCATIVAS

Joaquín Carrascosa y Bárbara Estévez Leston

INTRODUCCIÓN

En el imaginario social, el acceso al empleo se produce de manera meritocrática, condicionada por los currículum vitae que reflejan características de las personas, como el barrio de residencia, la trayectoria educativa, cualificaciones y conocimientos y, principalmente, la experiencia laboral previa. Sin embargo, en el comienzo de la trayectoria ocupacional, por la falta de experiencias laborales previas, los currículum presentados suelen centrarse en características más de tipo adscriptivo que, sobre todo, evidencian los orígenes sociales de quienes buscan empleo. De esta manera, las zonas de residencia, las instituciones educativas por las que pasaron, las credenciales obtenidas, etc. conforman una imagen que funciona como proxy de las posiciones sociales de estas personas y sus hogares de origen.

En este contexto, el manejo de información sobre las oportunidades laborales, conocer a los encargados de las búsquedas, relacionarse con alguien que dé una recomendación o las formas de presentarse a las entrevistas de trabajo cumplen un rol muy importante para determinar el posible acceso a los empleos. O bien, si conoce de los manejos que se dan en el mercado laboral, una persona puede buscar trabajo a través de la presentación de un currículum vitae (sobre todo en clases medias) o de la auto-presentación en búsquedas específicas (clases populares). La búsqueda de otros recursos o mecanismos que

acompañen la caracterización adscriptiva realizada en las hojas de vida cobra especial importancia en los primeros empleos, cuando todavía no se acumularon suficientes atributos que permitan ir más allá de lo que los orígenes sociales dicen sobre una persona.

Los contactos o redes de relaciones pueden ocupar un lugar fundamental a la hora de conseguir trabajo. Son los que brindan información sobre las oportunidades laborales disponibles, pueden recomendar a personas específicas para algún puesto, pueden ofrecer una ocupación de manera directa, son los que brindan préstamos económicos que pueden utilizarse para emprendimientos personales, etc. Tener contactos variados es una de las mejores maneras de conseguir trabajos con mejores condiciones y salarios, especialmente si esos contactos surgen de un entorno laboral (Granovetter, 1974), ya sea a través de búsquedas activas o por el intercambio rutinario de información informal sobre oportunidades ocupacionales que no necesariamente impliquen búsquedas de trabajo activa (Angelusz y Tardos, 2008; Lin y Ao, 2008).

Si bien se destaca la importancia de los lazos que surgen de los ámbitos laborales como mecanismo para el pasaje entre ocupaciones, también existen otros tipos de lazos que pueden desplegarse para el acceso al empleo, sobre todo en los momentos en los que la experiencia y las redes de contactos vinculadas al mundo laboral son más débiles o bien inexistentes. Consideramos que la efectividad del uso de los lazos en el comienzo de las trayectorias laborales implica procesos de acumulación de ventajas y desventajas que demarcarán el desarrollo futuro de las trayectorias laborales. En este trabajo nos interesa analizar las particularidades que toma el despliegue de mecanismos de acceso al empleo al comienzo de las trayectorias laborales, observando cómo los orígenes sociales (la familia), las zonas de residencia y las instituciones educativas modelan su acceso y uso.

La inserción en redes de relaciones sociales y el uso de estos mecanismos es un producto combinado de la articulación entre factores estructurales que configuran y modelan la vida de los individuos junto con la capacidad de agencia individual (Lin, 2001). Como se desarrolla en el capítulo siete, los lazos sociales (fuertes y débiles) se encuentran estructurados según la posición de clase social, ya que algunos de los lazos son heredados o se desarrollan en entornos en los que se reproducen los estilos de vida familiares. A su vez, si nos centramos en la formación de los lazos, podemos pensar que los entornos donde se producen las socializaciones individuales o secundarias (ya sea en el barrio, en clubes, instituciones educativas, etc.) también modelan la cantidad y calidad de los lazos obtenidos. En este sentido, conside-

ramos que la conformación de los lazos sociales está estructurada por las oportunidades y recursos que se brinda a los sujetos desde el seno familiar y desde las zonas de residencia, desde los cuales emergen distintas estructuras de oportunidades y desventajas. Así, la inserción en redes sociales y el uso de los recursos que estas proveen para el acceso al empleo se presentarían como un factor de reproducción de las desigualdades sociales de origen.

Mucho se ha dicho sobre la importancia que el primer empleo tiene al demarcar el futuro de las trayectorias laborales, por la fuerte asociación entre el estatus ocupacional del primer empleo y las ocupaciones de destino (Blau y Duncan, 1967; Jorrat, 2016; Carrascosa y Estévez Leston, 2017). En este contexto, creemos importante incorporar debates sobre la conceptualización del inicio de las trayectorias laborales, muchas veces abordada desde la operacionalización del primer empleo.

Existen distintas posturas teóricas respecto a la conceptualización de los inicios en las trayectorias laborales, sobre todo al momento de su operacionalización. Estos debates surgen de las características propias que esta etapa tiene, caracterizada por la precariedad, inestabilidad, los lapsos cortos de empleo, las idas y vueltas entre el mercado laboral y el mercado educativo, etc. Algunos autores consideran que conceptualizar el inicio de estas etapas desde la búsqueda del primer empleo, es decir, desde el pasaje de una persona hacia la población económicamente activa (Vincens, 1997), es sumamente relevante. En nuestro trabajo, como lo que nos interesa es analizar los mecanismos desplegados de acceso al empleo, estas conceptualizaciones no nos resultan apropiadas.

Otros, más centrados en la significancia que los primeros empleos tienen para modelar fuertemente el resto de las trayectorias ocupacionales o de clase, trabajan con *primeros empleos significativos* luego de la salida del sistema educativo (Brunet, 2015; Solís, 2011). Creemos que esta forma de conceptualizar el comienzo de las trayectorias laborales trae complicaciones para los objetivos de nuestro trabajo. En los últimos treinta años, con la dilución de las fronteras entre las etapas de vida educativas y laborales del mundo adulto (Jacinto, 2010), considerar los comienzos de las trayectorias ocupacionales a partir de los primeros empleos significativos implicaría dejar de lado el supuesto de que existen mecanismos de acceso al empleo que no prioricen el capital social surgido de las experiencias laborales, que es el objetivo de nuestro trabajo.

También suele considerarse que los primeros empleos deben ser abordados cuando se alcanza un nivel de estabilidad, habitualmente

operacionalizado por la permanencia en un puesto luego de seis meses en un empleo (CEDOP, 2007), pero esto también elimina la posibilidad de analizar una etapa de vida caracterizada por el acceso a posiciones más inestables, precarizantes, con bajos salarios y menores calificaciones, que suele formar parte del inicio de las trayectorias ocupacionales de los sujetos (Burgos y Roberti, 2012; Jacinto, 2004).

En nuestro trabajo nos interesan particularmente los comienzos de las trayectorias laborales y los primeros empleos en los que se comienzan a acumular las (des)ventajas que orientarán el desarrollo de las trayectorias ocupacionales. Desde este lugar empiezan a delinear-se nuestras preguntas de investigación: ¿Qué mecanismos de acceso al empleo se utilizan al comienzo de las trayectorias ocupacionales? ¿Qué tan importantes son los contactos para acceder al empleo? ¿Qué peso tienen cada uno de los distintos tipos de lazos sociales en el acceso al empleo? ¿De qué forma se despliegan diferencialmente los mecanismos de acceso al empleo según orígenes sociales, nivel educativo y zonas de residencia?

Para dar respuesta a estos interrogantes nos proponemos analizar el uso de distintos mecanismos de acceso al empleo vinculados a lazos sociales en personas que se encuentran en el comienzo de su trayectoria laboral. Específicamente, buscaremos indagar sobre las diferencias en los mecanismos utilizados según las posiciones de clase social de origen, su uso en distintas zonas de residencia (en particular, en personas con origen en la clase obrera) y cómo los utilizan las personas con distintos niveles educativos al momento de acceder al empleo.

MECANISMOS DE ACCESO AL EMPLEO: (RE)PRODUCCIÓN DE DESIGUALDADES

No todas las personas acceden a su ocupación de la misma manera; la posesión de atributos (adquiridos y/o adscriptivos) condicionan los accesos y movimientos en el mercado laboral. Al comienzo de las trayectorias laborales, como no se poseen tantos elementos para juzgar la idoneidad de los jóvenes ingresantes, suele utilizarse a la educación como proxy más cercano para medir capacidades personales, predisposición a incorporar nuevos conocimientos, costos de formación, etc. (Pérez, 2008). Sin embargo, luego de acumular experiencias laborales, la trayectoria ocupacional se consolida como una dimensión fundamental para determinar los posibles movimientos dentro de este mercado. Nos interesa centrarnos en los comienzos de las trayectorias laborales para poder ver los distintos efectos de los atributos adscrip-

tivos y adquiridos en el acceso al empleo en un momento donde la experiencia laboral no cobra tanta importancia.

En el mercado de trabajo las personas utilizan distintos mecanismos para insertarse laboralmente, que pueden distinguirse entre *mecanismos formales o de mercado* (convocatorias o búsquedas abiertas, agencias de empleo, concursos de oposición etc.) y *mecanismos informales*, que implican el uso del *capital relacional* (a partir de recomendaciones o referencias de conocidos, amigos, familiares, etc.) (Requena Santos, 1991). En consonancia con Granovetter (1973), los mecanismos informales pueden aludir a los lazos de tipo fuerte (familiares o amigos cercanos) o a lazos de tipo débil (contactos, conocidos, amigos, etc.).

Si bien los recursos a los que se puede acceder desde la movilización de lazos son muy diversos, en el ámbito ocupacional pueden sintetizarse en cuatro tipos: 1) la información que se obtiene sobre la existencia de alguna búsqueda, capacitación, curso etc., 2) recomendaciones para contrataciones o ascensos, 3) la oportunidad de ser contratado de manera directa para un trabajo a partir de un lazo social y 4) el acceso a recursos financieros que permitirían realizar inversiones o iniciar emprendimientos propios (Parks-Yancy, DiTomaso y Post, 2006).

Los lazos surgen de diferentes ámbitos de socialización, en los que pueden forjarse vínculos que abran oportunidades ocupacionales. Es por ello que nos parece fundamental subdividir este tipo de lazos según los ámbitos de socialización en los que se produzcan, ya sean territoriales (barriales, clubes, etc.) o institucionales (educativos y/o laborales). Por último, consideraremos, para el caso de quienes no recibieron ayuda, la existencia de mecanismos de mercado, que implican la ausencia del uso de lazos sociales en el acceso al empleo.

Los lazos sociales que emergen de relaciones de parentesco y socialización (territorial y/o institucional) brindan recursos que pueden acumularse, transmitirse y movilizarse a lo largo de las trayectorias de vida. Estos lazos potencian las posibilidades de transmisión de información y la incorporación de saberes y modelos de comportamiento que pueden resultar fundamentales para manejarse dentro del mercado laboral. En este sentido, los accesos a las primeras ocupaciones son un punto clave de la trayectoria laboral para desentrañar el entretejimiento entre agencia y estructura en las relaciones sociales. En el ámbito ocupacional, la agencia aparece empíricamente a partir de los comportamientos o acciones caracterizados por los estilos de búsqueda y el uso de fuentes de información y en las decisiones sobre

el acceso y utilización de lazos y redes sociales de parentesco, amistad y grupos de pares (Sautu, 2014).

El uso de estos mecanismos puede variar según las zonas de residencia que se habiten, el origen social, las instituciones primarias por las que se transita y los grupos de pertenencia. La inserción en redes sociales que favorezcan el desarrollo de lazos sociales que puedan ser utilizados como mecanismos informales de acceso al empleo se presenta como un factor de desigualdad de oportunidades, ya que su producción, desarrollo y utilización están condicionados por los orígenes familiares, las zonas de residencia, las escuelas y las ocupaciones anteriores, etc.

LOS MECANISMOS DE ACCESO AL EMPLEO Y LA IMPORTANCIA DE LOS ORÍGENES SOCIALES

La estructura familiar de origen es un elemento complejo que impone ventajas y desventajas diferenciales para los miembros más jóvenes de los hogares, impactando en sus trayectorias de vida (Hout, 2015). De esta manera, la composición familiar, con sus necesidades económicas y los niveles educativos de los jefes de hogar, modela la socialización de los miembros más jóvenes impartiendo gustos, estilos de vida, condiciones (des)favorables para el desarrollo educativo u ocupacional, aspiraciones y expectativas y, con ello, afecta (directa o indirectamente) el acceso a puestos de trabajo aun cuando se obtienen las mismas credenciales educativas (Eckert, 2002).

Las expectativas y aspiraciones individuales y el conocimiento de los códigos al interior del mercado laboral suelen transmitirse de padres a hijos propiciando ingresos (al menos al comienzo de la trayectoria laboral) en posiciones ocupacionales similares a las de origen, como así también, la concreción de credenciales educativas (Goldthorpe, 2010). De esta manera, los hogares de origen transmiten a los miembros más jóvenes un conjunto de (des)ventajas socioeconómicas que se reproducen en las futuras generaciones a través de la concreción diferencial de logros individuales (ocupacionales y educativos).

Por otra parte, los hogares de origen destinan parte de su tiempo a desarrollar redes de soporte y lazos sociales que los auxilien ante momentos de necesidad y los acompañen a lo largo de sus trayectorias vitales. Estas redes de soporte brindan información y auxilian frente a las necesidades familiares: pueden ayudar a cubrir necesidades de cuidado al interior de la familia (sobre todo con los niños en edad escolar), brindar información sobre búsquedas laborales, compartir tips y estrategias de ahorro, etc. Estas redes de contactos ampliadas,

integradas por amigos cercanos de los integrantes de la familia, conocidos del trabajo de padres y madres, hermanos, etc., se encuentran disponibles para todos los miembros de la familia, permitiendo su despliegue para acceder a distintas oportunidades.

Por otra parte, los hogares de origen modelan de manera indirecta los accesos al empleo en el comienzo de las trayectorias ocupacionales. Ya sea por la elección de las zonas de residencia que se habitan; el tipo de escuela; la decisión de búsqueda (o ingreso) laboral; las necesidades de los hogares y sus estilos de vida modelan un abanico de opciones a partir de las cuales se desarrollan las estrategias vinculadas al mercado laboral.

El uso de distintos mecanismos de acceso al empleo varía según la etapa de la trayectoria ocupacional en la que los individuos se sitúan, siendo especialmente importante en los inicios ocupacionales (Lin, Ensel y Vaughn, 1981; Requena Santos, 1991; Boado, 2008; Jacinto, 2010). Ante la falta de atributos suficientes para juzgar la pertinencia de las personas ante las búsquedas laborales en el inicio de las trayectorias, el uso de estrategias ligadas al desarrollo del capital social cobra especial relevancia al potenciar la reproducción de las posiciones ocupacionales de los jefes del hogar de origen o posibilitar movilidades ocupacionales.

En el próximo apartado nos centraremos en las formas en las que las redes de soporte o lazos sociales condicionan el acceso al empleo. Ambas dimensiones del análisis estarán mediadas por las zonas de residencia en las que los individuos desarrollen sus vidas, pudiendo valorizar de manera diferencial los recursos, herramientas y capitales que los orígenes sociales y las redes de soporte brindan.

LAS ESTRUCTURAS ESPACIALES DE OPORTUNIDADES Y DESVENTAJAS Y EL CAPITAL SOCIAL COMO MODELADORES DEL ACCESO LABORAL

Los lazos débiles tienen un fuerte anclaje territorial, porque refieren a las redes de soporte que emergen de la sociabilidad que tiene lugar en las zonas de residencia (que modelan y demarcan las expectativas y aspiraciones de los sujetos y que permiten el traspaso de información, recursos y capitales), como las redes que surgen del pasaje por instituciones (educativas, laborales, sindicales, etc.). Estas redes ancladas territorialmente podrán constituirse como mecanismos de acceso al empleo. Las zonas de residencia aglutinan y articulan distintos tipos de mercados e instituciones (laborales, inmobiliarios, financieros, judiciales, educativos, etc.) que terminan conformando estructuras

espaciales de oportunidades y desventajas (Galster y Sharkey, 2017). Estas estructuras se configuran como un mecanismo de cierre social que permite la apropiación diferencial de oportunidades, fomentando el desarrollo de estrategias particulares, ya que dentro de ellas se aglutinan mercados particulares (ocupacionales, educativos, etc.) que permiten la producción y el control de distintos estilos de vida (Tella, 2016) ligados a la (re)producción de las posiciones de clase.

Resulta interesante pensar en contextos adversos, en zonas de residencia con estructuras espaciales de desventajas más marcadas, los jóvenes despliegan sus estrategias del uso del capital social íntimamente vinculadas con la territorialidad y las prácticas de sociabilidad compartidas con los potenciales empleadores. Así, habitar espacios territoriales con marcadas desventajas modificaría las estrategias elegidas para el acceso al empleo, sobre todo luego de una permanencia extendida en cada entorno residencial, lo que fomenta la acumulación de desventajas y potencia la desigualdad (Brunet, 2015; Sharkey y Faber, 2014). Los beneficios producidos por la movilización de lazos estarán mediados por las estructuras espaciales de oportunidades y desventajas, dado que modifican la cantidad y calidad de información brindada propiciando la toma de ciertas decisiones, al representarlas como más deseables o factibles de realizar. En este sentido, las zonas de residencia condicionarían cuantitativa y cualitativamente las oportunidades a lo largo de la vida de las personas (Boniolo y Estévez Leston, 2017).

Cada entorno residencial agrupa un conjunto de mercados, sistemas e instituciones que permiten la emergencia de estructuras espaciales de oportunidades y desventajas diferenciales a lo largo del territorio nacional. De esta manera, se configuran distintas fronteras (más o menos difíciles de traspasar) en cada territorio que pueden volver más o menos difícil el acceso al empleo por fuera de estas territorialidades. En aquellos casos donde las fronteras son fuertes y difíciles de traspasar, el despliegue o movilización de lazos sociales podría facilitar el acceso al empleo, por tratarse de zonas de residencia donde los sujetos se sienten más cómodos y conocen (y manejan) los códigos internos (Roberti, 2016), por la cercanía a los hogares y el ahorro de viáticos (Pérez, 2008), etc. La socialización temprana en estas estructuras espaciales funciona también como un mecanismo de acceso al empleo tanto de manera directa —al ofrecer oportunidades específicas (laborales, educativas, etc.)— o indirecta —a través del manejo de los códigos y la movilización de los lazos sociales—.

En este contexto, las redes sociales pueden pensarse como *nexos de unión* entre instituciones primarias (familia, grupos de pertenencia,

escuela) y el mercado de trabajo (Requena Santos, 1991), sobre todo si se piensa en las características diferenciales que cada una de estas instituciones tendrá en cada entorno residencial. En este sentido, resulta interesante pensar en la articulación entre las estructuras espaciales de oportunidades y desventajas y los lazos sociales como condicionadores del acceso al empleo, ya que el despliegue de los mecanismos de lazos permite disminuir los costos de búsqueda, movilidad y desplazamiento impuestos por la ubicación de las zonas de residencia respecto a los centros donde se desarrollan los mercados laborales.

El uso de estos mecanismos varía, entonces, según las estructuras espaciales de oportunidades y desventajas que habitan los individuos, sus orígenes sociales, las instituciones primarias o grupos de pertenencia y la articulación entre ellas, como también puede variar el peso que estos mecanismos tengan según 1) los cambios demográficos, 2) los procesos de inflación de titulaciones universitarias y 3) la situación macro económica: en etapas de estabilidad y crecimiento operan, en mayor medida, los criterios universalistas de asignación de posiciones sociales, mientras que en las etapas de crisis y recesión se incrementa el peso de los criterios particularistas (Requena Santos, 1991). Sin embargo, en este trabajo no nos adentraremos en análisis que incluyan contextos histórico-temporales, ya que por la cantidad de casos con los que trabajamos no podemos alcanzar el nivel de desagregación que este análisis requiere. En los próximos apartados nos centraremos en el análisis de la forma en la que estos mecanismos se desarrollan para asegurar el acceso al empleo y los tipos de empleo que se consiguen al comienzo de las trayectorias ocupacionales.

METODOLOGÍA

Los datos analizados provienen de la encuesta PI-Clases (2016) del Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires, dirigida por Ruth Sautu, Paula Boniolo, Pablo Dalle y Rodolfo Elbert y relevada en el Área Metropolitana de Buenos Aires en 2015 y 2016. Se trata de una encuesta a una muestra probabilística de 1065 casos, de diseño estratificado y multi-etápico, con selección aleatoria en todas sus etapas. El universo de estudio es la población de 25 a 65 años al momento de la encuesta. De acuerdo con los interrogantes planteados en la introducción y para responder a los objetivos del trabajo se utilizará un análisis estadístico de tablas bivariadas y tri-variadas. La unidad de análisis utilizada en este trabajo es: *personas que actualmente se encuentren entre sus primeras tres ocupaciones y que hayan ingresado a dicha ocupación teniendo hasta 30 años*. Con-

sideramos como inicios de las trayectorias laborales a los primeros tres empleos, ya que nos permiten ver no solo las transiciones hacia el mercado laboral, sino también los primeros cambios.

En el cuadro 9.1 presentamos un resumen de las principales variables utilizadas:

Cuadro 9.1.
Descripción y codificación de las variables

Clase social de origen	Clase de servicios	
	Clase media	
	Clase obrera	
Nivel educativo al momento del ingreso al último empleo	Superior completo y más	
	Superior incompleto	
	Secundario completo	
	Hasta secundario incompleto	
Mecanismos de acceso al empleo	Mecanismos informales	Lazos fuertes (familiares)
		Lazos débiles de socialización territorial
		Lazos débiles institucionales (inst. educativas y trabajo)
		Mecanismos de mercado
Zonas de residencia al momento del acceso al empleo	Niveles bajos de NBI	
	Niveles medios de NBI	
	Niveles altos de NBI	

Fuente: Elaboración propia.

Para analizar los mecanismos por los cuales las personas acceden al empleo se utilizará la pregunta del cuestionario: “¿Quiénes lo ayudaron a conseguir su trabajo actual / último?”. Las opciones de respuesta hacen referencia a distintos tipos de mecanismos utilizados en el mercado de trabajo (Requena Santos, 1991; Boado, 2008). Por un lado, se encuentran los *mecanismos informales*, que implican algún tipo de relación (directa o indirecta) entre quien busca trabajo y quien contrata; esto puede darse, por ejemplo, a través de una oferta directa de empleo, una recomendación, etc. Hemos recategorizado estas respuestas creando una variable de tres categorías. Así, establecimos la existencia de lazos fuertes (familiares), lazos débiles de socialización territorial (es decir, aquellos lazos débiles que surgen por las zonas de residencia donde los sujetos transitan sus vidas: amigos, conocidos del barrio, etc.) y lazos débiles institucionales (aquellos que surgen del tránsito

por instituciones educativas, ocupacionales y sindicales³⁴). Por otro lado, se encuentran los *mecanismos de mercado* que dan cuenta de la ausencia del uso de los distintos tipos de lazos sociales³⁵.

Para definir las posiciones de clase social se utiliza el esquema CASMIN (EGP) desarrollado por Erikson, Goldthorpe y Portocarrero (1979). Se utilizará una versión del esquema original adaptada para un trabajo comparativo a nivel latinoamericano por Solís y Boado (2016), que incorpora modificaciones específicas que dan cuenta de las particularidades de la estructura de clases en nuestro continente. Si bien habitualmente se utiliza la versión de cinco clases de este esquema, en este trabajo se utilizará la versión de tres grandes clases (clase de servicios, clase media y clase obrera) por la cantidad de casos disponibles.

Por último, para trabajar con las zonas de residencia partimos de la base de la construcción de la variable territorial desarrollada en otros capítulos del libro. Para este caso, la aplicaremos a las residencias habitadas al momento de ingresar a su trabajo actual. Esta variable se basa en el trabajo con los porcentajes de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)³⁶ de las zonas de residencia a nivel partidos del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA). El cierre de la variable,

34 Por la cantidad de casos se ha decidido trabajar conjuntamente los lazos débiles institucionales, sin diferenciarlos. Sin embargo, queremos aclarar que los lazos débiles que surgen de instituciones educativas pueden surgir de su traspaso por la escuela (primaria o secundaria) o bien por la universidad (sobre todo en la clase de servicios). A estos casos se suman aquellos que accedieron al mercado laboral a través del despliegue de mecanismos institucionales laborales (por ex compañeros del trabajo o sindicatos), que tienen poco peso en nuestra muestra, ya que, como se trata de personas en sus primeros empleos, todavía no han podido acumular suficientes lazos en estas instituciones.

35 Es importante remarcar que la pregunta del cuestionario refiere a la *ayuda* obtenida. Esto implica que, por un lado, las personas de distintas clases sociales, a partir de diferentes concepciones más o menos meritocráticas sobre el funcionamiento de la sociedad o sobre el valor de lo comunitario, perciban como ayuda para conseguir trabajo en situaciones distintas. Y, por otro lado, que es posible que no se identifique como ayuda a factores clave en el funcionamiento del capital social, como la circulación de tipo informal y cotidiana de información ligada a oportunidades ocupacionales, que no implica necesariamente una ayuda, pero sí implica un elemento ligado a los lazos sociales a la hora de acceder al empleo.

36 La medición del NBI se basa en la articulación de una serie de indicadores que relevan la calidad de vida de un hogar según algunas de sus condiciones habitacionales esenciales, la escolarización en el nivel primario de educación formal y la inserción en el mercado laboral de los integrantes del hogar de vida (DINREP, 2014). De esta manera, y a partir de un enfoque multidimensional de “realización combinada”, permite medir directamente las capacidades de cada hogar de satisfacer un conjunto de necesidades, caracterizadas como básicas, según distintos umbrales límite que se construyen teóricamente según las realidades de cada país.

en este caso, fue realizado a través de la ubicación de percentiles, asegurando así un equilibrio entre las categorías de la variable, que por sus pocos casos quedaría desequilibrada de otro modo.

En este capítulo la estrategia de análisis consiste en el uso de técnicas descriptivas basadas en tablas de contingencia. Con estos datos podemos ver las maneras en las que se producen los accesos al mercado laboral durante el inicio de las trayectorias ocupacionales y las formas en que los lazos sociales y la dimensión territorial condicionan (conjuntamente) el acceso al empleo.

EL USO DE MECANISMOS DE ACCESO AL EMPLEO AL COMIENZO DE LA TRAYECTORIA OCUPACIONAL

A lo largo de este capítulo, hemos hecho hincapié en la importancia del desarrollo y/o despliegue de los lazos sociales para el acceso al empleo, sobre todo en los inicios de la trayectoria laboral. Más allá de su protagonismo en las estrategias para asegurar el acceso al empleo, creemos que las formas de acumular lazos sociales y de utilizarlos no son homogéneas a lo largo de la sociedad. Es por ello que, en esta sección, analizaremos el uso de lazos sociales como mecanismos de acceso al empleo según diferentes dimensiones que nos permitirán conocer las especificidades del uso de estos mecanismos.

Esta sección estará dividida en tres partes: la primera se centrará en las diferencias de despliegue de los mecanismos de acceso al empleo según los orígenes de clase. Esto nos permitirá conocer un poco más sobre la manera en que se desarrollan las oportunidades (u obstáculos) que cada clase hereda a sus miembros más jóvenes en lo relativo al acceso al empleo y a los lazos sociales. Luego de esto, nos centraremos en los efectos que las zonas de residencia tienen en el despliegue de estrategias de acceso al empleo a partir del uso de los lazos sociales y haremos foco en la clase obrera. Como hemos explicado anteriormente, cada entorno residencial se constituye como una estructura espacial de oportunidades y desventajas que, creemos, mediatiza el uso y los efectos de los distintos mecanismos de acceso al empleo. Por último, abordaremos la forma en la que los máximos niveles educativos alcanzados al momento de comenzar esa ocupación posibilitan (u obstuyen) el desarrollo de los distintos mecanismos de acceso.

EL USO DIFERENCIAL DE MECANISMOS SEGÚN LOS ORÍGENES DE CLASE SOCIAL

El análisis del uso de los distintos mecanismos de acceso al empleo al comienzo de las trayectorias laborales muestra la gran importancia

que tienen los lazos familiares a la hora de insertarse en el mercado laboral. Del total, casi un tercio (31,9%) se vale de la ayuda de un familiar. Este valor es un poco menor para quienes tienen origen en la clase media (28,8%) y para quienes tienen padres de clase obrera (31,8%), mientras que las personas con origen en la clase de servicios son quienes utilizan estos lazos en mayor medida (34,9%).

La utilización de los lazos familiares aglutina una variedad de tipos de ayuda según sus posiciones sociales, por lo que, aunque el uso de lazos familiares atraviese a todas las clases, no implica la misma disposición de recursos (cuantitativa y cualitativamente) en relación con el tipo de inserción ocupacional (tipo de ocupación, salario, condiciones laborales, etc.), lo que fomentaría la reproducción social.

Cuadro 9.2.

Mecanismos de acceso al empleo según posición de clase social de origen (%).
Personas que ingresaron al empleo actual con hasta 30 años y se encuentran en los inicios de sus trayectorias laborales. Residentes en AMBA, 2015/2016.

Clase de origen	Mecanismos informales			Mecanismos de mercado	Total	n
	Lazos fuertes familiares	Lazos débiles de socialización territorial	Lazos débiles institucionales			
Servicios	34,9	4,8	12,1	48,2	100	83
Media	28,8	9,6	16,4	45,2	100	73
Obrera	31,8	20,1	4,8	43,4	100	189
Total	31,9	14,2	9,0	44,9	100	345

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Resulta interesante que los hijos e hijas de las clases medias no se ubiquen en una posición intermedia en el uso de lazos familiares, volcándose (comparativamente) cada vez más a los lazos débiles (territoriales e institucionales). Las estrategias del uso de los mecanismos de acceso al empleo para quienes provienen de hogares de clase media dan mayor importancia al uso de lazos institucionales (centralizados en las redes universitarias) que el resto de las clases, las cuales pueden indicar un camino de ascenso social a través de la universidad. Para estas clases, el logro educativo, representado como un legado familiar, es asegurado por distintas estrategias familiares de control sobre las trayectorias educativas (Krause, 2017) que no solo aseguran la escolarización y el acceso a la educación superior, sino que transmiten la representación sobre la importancia de los lazos y redes que de estas instituciones emergen para enfrentar desafíos futuros.

En contraposición, para los miembros más jóvenes de las clases de servicios, la disposición de recursos y lazos en el seno familiar que posibilitan el acceso al mercado laboral es más marcada que para las otras clases, al punto de utilizar en mayor medida los mecanismos de mercado (48,2%), que resaltan las características de su clase de origen y la mayor utilización de los lazos familiares (34,9%).

La relevancia de los lazos familiares nos permite observar posibles mecanismos de cierre social (Parkin, 1984) que operan en el mercado laboral al comienzo de las trayectorias. En las clases populares, el apoyo en las redes familiares puede funcionar como un mecanismo que favorece la reproducción de dicha clase pero que, a su vez, limita la posibilidad de ascenso (Dalle, 2016). Al tener ventajas para el acceso al empleo a partir de sus lazos familiares, puede darse una tendencia similar de reproducción también para los hijos de clase de servicios, no solo porque los currículum vitae dan una idea bruta de la posición de clase de los hogares de origen, sino también por los recursos disponibles según cada posición de clase. La utilización de los lazos familiares restringe el abanico de oportunidades laborales que se brinda a los miembros más jóvenes de cada clase, favoreciendo la reproducción de la estructura de clases.

Dentro de los mecanismos informales, podemos también encontrar lazos débiles que surgen de la sociabilidad al interior de cada entorno residencial, a los que llamaremos lazos débiles de socialización territorial. Estos lazos refieren a las redes de sostén que se desarrollan al interior de cada entorno residencial por el hecho de compartir espacios de sociabilidad.

En este sentido, por la relevancia que poseen frente a los lazos familiares e institucionales, estos lazos no son muy importantes para quienes tienen orígenes en la clase de servicios y en la clase media (apenas 4,8% y 9,6% respectivamente). Por el contrario, para las personas de orígenes de clase obrera el acceso al empleo a través de lazos de sociabilidad territorial cobra importancia, alcanzando cerca de un quinto de los casos (20,1%).

Cada entorno residencial desarrolla diferencialmente espacios de socialización secundaria (Berger y Luckmann, 1984) según las instituciones socializadoras que en él se desarrollen. Así, las zonas de residencia modelan las socializaciones de los individuos, generando distintas formas de habitar los territorios, identidades e identificaciones grupales o colectivas (Chaves, 2010). Es posible que las personas provenientes de hogares de clase obrera, ante la falta de lazos y recursos, se vuelquen hacia los lazos de socialización territorial, intentando equilibrar algunas diferencias estructurales. En este punto, es

importante remarcar que la demarcación de los lazos de socialización territorial como débiles corresponde a una cuestión operativa: en la práctica la fuerza de estos lazos no está dada, sino que se realiza. Es de suponer que la fuerza de los lazos (dada por la intensidad del lazo, la frecuencia, el nivel de cohesión y reciprocidad, etc.) con los vecinos del barrio no sea igual para todas las clases sociales y que en la clase obrera el uso de estos lazos adquiriera un carácter más fuerte.

La identidad de un grupo urbano se construye a partir de las distintas formas de entender y habitar el mundo, muchas veces edificadas a partir de la forma particular en la que los espacios urbanos se estructuran. Las posibilidades que los habitantes de un entorno residencial tienen de organizarse bajo una identidad urbana común fomenta los vínculos entre habitantes-territorio (Salazar Parra, 2017). Las clases medias y de servicios suelen habitar sus zonas de residencia y construir sus identidades urbanas de una manera distinta a las clases obreras, por las experiencias y cosmovisiones propias de sus posiciones de clase. Con identidades más presentes en las instituciones educativas y laborales, consideramos que el menor uso de los lazos de socialización territorial puede entenderse, primero, por los recursos y lazos brindados por sus hogares de origen y, segundo, por una mayor valoración subjetiva de los lazos institucionales (sobre todo universitarios).

Los lazos establecidos en instituciones³⁷ tienen un peso relativamente bajo frente al resto (9% marginal columna): alcanzan un valor máximo de 16,4% para la clase media, se reduce a 12,0% para la clase de servicios y representa apenas el 4,8% en la clase obrera. Esto sugiere principalmente que los lazos sociales establecidos en instituciones educativas al comienzo de las trayectorias ocupacionales no proveen tantos recursos que se transformen en la posibilidad de acceder a un empleo. Suponemos que, en esta etapa de la trayectoria, los lazos adquiridos en instituciones educativas no brindan gran cantidad de oportunidades en tanto, al encontrarse en una situación similar, los compañeros probablemente también cuenten con recursos limitados.

En este punto nos parece interesante hacer hincapié en el poco uso que las personas provenientes de hogares de clase obrera hacen de los lazos institucionales. Pese a la gratuidad, obligatoriedad y el acceso generalizado, la escuela (secundaria o primaria) en este ámbito

37 Los lazos institucionales refieren a aquellos lazos que surgen del paso por instituciones educativas (escuelas y universidades) y por instituciones laborales (trabajos y sindicatos). Debido al recorte de la muestra, la gran mayoría de casos de esta variable refiere a lazos que provienen de universidades (sobre todo en clase de servicios y clase media) y, en menor medida, lazos ocupacionales (sobre todo en clase obrera).

no se conforma como un espacio de sociabilidad en el que se establezcan lazos que puedan brindar acceso al empleo. Un poco mayor es la utilización de los lazos institucionales laborales que surgen de las experiencias previas de empleo (que no caracterizan sustancialmente a nuestra submuestra). Reconocemos como importante el vuelco que estas personas hacen hacia los lazos familiares y territoriales, en donde los vínculos menos institucionalizados cobran un fuerte valor.

¿DESIGUALMENTE DISTRIBUIDOS?: LOS EFECTOS DE LAS ZONAS DE RESIDENCIA EN LOS MECANISMOS DE ACCESO AL EMPLEO

En cada entorno residencial emerge una estructura espacial de oportunidades y desventajas que aglutina distintos mercados, instituciones, servicios, etc. que modelarán las formas de acceso al empleo de sus habitantes. En este sentido, creemos que las distintas oportunidades (o desventajas) que brinda cada estructura espacial mediatizan las decisiones personales de los sujetos y los efectos de sus atributos personales (Galster y Sharkey, 2017), sobre todo al momento de emplear mecanismos de acceso al empleo.

En el cuadro 9.3 vemos los efectos de las zonas de residencia (junto a sus estructuras espaciales de oportunidades y desventajas) en la elección y despliegue de los distintos mecanismos de acceso al empleo. En principio no se observan grandes diferencias en la intensidad del uso de los lazos familiares en los distintos territorios. Ya habíamos remarcado que el uso de los lazos familiares es heterogéneo³⁸ (cualitativa y cuantitativamente) según la posición de clase de origen; suponemos que lo mismo ocurre en las distintas zonas de residencia según las oportunidades (y/o desventajas) que cada estructura espacial ofrezca.

Suponemos que en los territorios que posean mejores estructuras espaciales (caracterizados por bajos niveles de NBI) la presencia de instituciones educativas y laborales será mayor, ofreciendo así oportunidades no siempre disponibles en cualquier entorno residencial. Así, en el cuadro 9.3 podemos ver que en los territorios con bajos niveles de NBI no suelen utilizarse los lazos débiles de socialización territorial (8,1%), mientras que se utilizan, en mayor medida, los lazos institucionales (12,8%), al menos comparativamente con el módico uso dado en las otras zonas de residencia (8,3% en las zonas de niveles medios de NBI y 5,3% para los territorios con los mayores niveles de NBI).

38 Estas diferencias no pueden analizarse por los datos con los que trabajamos, pero podrían ser abordadas cualitativamente en próximos estudios.

Cuadro 9.3.
Mecanismos de acceso al empleo según territorio (%).
Personas que ingresaron al empleo actual con hasta 30 años y se encuentran
en los inicios de sus trayectorias laborales. Residentes en AMBA, 2015/2016.³⁹

Entorno residencial al momento del empleo actual	Mecanismos informales			Mecanismos de mercado	Total	n
	Lazos fuertes familiares	Lazos débiles de socialización territorial	Lazos débiles institucionales			
Niveles bajos de NBI	31,4	8,1	12,8	47,7	100	86
Niveles medios de NBI	32,7	18,0	8,3	41,0	100	156
Niveles altos de NBI	31,8	15,2	5,3	47,7	100	132
Total	32,1	14,7	8,3	44,9	100	374

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

En contraposición, en los entornos con peores estructuras espaciales de oportunidades y desventajas -o mayores niveles de NBI- el uso de lazos débiles de sociabilidad territorial se duplica (18,0% para los niveles medios de NBI y 15,2% para los niveles altos de NBI), sugiriendo que, cuando el acceso es restringido a las instituciones socializadoras y que, cuando se accede, estas no brindan tantos recursos, la socialización suele desarrollarse en otros espacios más vinculados con las formas de habitar los zonas de residencia. Los lazos vinculados con el territorio (los de socialización territorial y los institucionales) se despliegan de manera diferencial según las oportunidades específicas que se brindan en cada estructura espacial. Por lo tanto, los lazos territoriales, en general, se manipulan de manera diferencial, pero ocupan un rol relevante (23% en total).

En este punto, resulta llamativo que los mecanismos de mercado se usen en proporciones muy similares en los tres tipos de territorio. Suponemos que el habitar estructuras espaciales de oportunidades y desventajas modela las decisiones individuales de cada persona, sus expectativas laborales y permite conocer las expectativas de otras personas que habitan los mismos entornos. De esta manera, es probable que, por el manejo de los códigos de cada entorno residencial, los sujetos puedan hacer uso de los mecanismos de mercado apropiados para

39 Introducimos en el anexo 1 las características sociodemográficas según zonas de residencia al momento del acceso al empleo, donde puede verse cómo las clases sociales se distribuyen según tipos de zonas de residencia, demostrando que no existe una correlación suficiente como para asimilar una igualdad entre las variables de clase social y zonas de residencia.

el mercado de trabajo que se desarrolle en cada estructura espacial de oportunidades y desventajas. A su vez, es probable que ponga en evidencia la falta de oportunidades provistas por los lazos de quienes habitan en zonas de residencia de mayores niveles de NBI, lo que podría obligar a un mayor uso de mecanismos de mercado.

En definitiva, las zonas de residencia extremas aglutinan el mayor uso de los mecanismos de mercado (47,7% para los niveles bajos y altos de NBI), mientras que las personas que habitan zonas de residencia de niveles intermedios los utilizan en cuatro de cada diez casos (41,0%). Los casi 7pp. de diferencia entre las personas que habitan zonas de residencia de niveles medios de NBI y el resto pueden verse en el incremento del uso de lazos débiles, ya que desarrollan sus vidas en estructuras espaciales donde las oportunidades y desventajas se desarrollan paralelamente. Existen instituciones socializadoras suficientes como para acercarse al uso que se le da en las estructuras espaciales de mayores oportunidades (o menores niveles de NBI), mientras que los lazos de sociabilidad territorial que desarrollan brindan muchas más oportunidades laborales en estos entornos que en los que se caracterizan por altos niveles de NBI. El vuelco a los lazos débiles habla de las formas en las que las decisiones individuales se modelan según las características de las estructuras espaciales, permitiendo el desarrollo de estrategias particulares para garantizar el acceso al empleo.

LOS EFECTOS DE LAS ZONAS DE RESIDENCIA EN LOS MECANISMOS DE ACCESO AL EMPLEO EN LAS PERSONAS CON ORIGEN DE CLASE OBRERA

Luego de haber analizado las grandes tendencias que las zonas de residencia demarcan, ahora intentaremos adentrarnos con mayor profundidad en los efectos específicos que estos entornos tienen en los mecanismos de acceso al empleo. Introduciremos en el análisis al cuadro 9.4 que presenta la relación entre las zonas de residencia y los mecanismos de acceso al empleo para las personas que provienen de clase obrera⁴⁰. En este cuadro podremos ver los efectos específicos del territorio, asegurándonos de no caer en problemas de segregación socio-residencial donde los efectos territoriales suelen superponerse

40 Para este análisis dejaremos de lado a los territorios con bajo nivel de NBI por la baja cantidad de casos.

a “los efectos vecindario” que derivan de la concentración de los hogares de la misma clase en zonas de residencia (Solís y Puga, 2011).

Cuadro 9.4.

Mecanismos de acceso al empleo según territorio para personas con origen de clase obrera (%).
Personas que ingresaron al empleo actual con hasta 30 años y se encuentran en los inicios de sus trayectorias laborales. Residentes en AMBA, 2015/2016.

Entorno residencial al momento del empleo actual	Mecanismos informales			Mecanismos de mercado	Total	n
	Lazos fuertes familiares	Lazos débiles de socialización territorial	Lazos débiles institucionales			
Niveles bajos de NBI	25,0	25,0	3,6	46,4	100	28
Niveles medios de NBI	37,0	23,3	2,7	37,0	100	73
Niveles altos de NBI	29,9	16,1	5,8	48,3	100	87
Total	31,9	20,2	4,3	43,6	100	188

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Al incorporar en el análisis la posición de clase de origen, la relación entre las zonas de residencia y los mecanismos de mercado presentan diferencias más marcadas. Tanto el uso de lazos familiares (37,0% contra 29,9%) como el de los lazos débiles de socialización territorial (25,0% contra 16,1%) suelen ser más importantes para quienes habitan zonas de residencia de niveles medios y bajos de NBI, respectivamente. Estas tendencias ponen de manifiesto que las estructuras de oportunidades y desventajas son marcadas y mediatizan los efectos de las posiciones de clase de origen en los mecanismos de acceso al empleo.

Así, habitar una estructura espacial con mayores oportunidades permite un mayor uso de los mecanismos que surgen de estos territorios e, incluso, con la presencia de mercados laborales más desarrollados, la recomendación o el traspaso de información dentro de las familias suelen ser más fructíferos. De esta manera, en estos barrios tanto los lazos de socialización territorial como los lazos familiares forman “*redes informales de reclutamiento*”, que vinculan a las fábricas con los barrios y permiten la contratación de trabajadores que residen en la zona (Elbert, 2012). Por otro lado, sabemos que el uso de los lazos sociales varía según la cantidad de oportunidades que cada estructura espacial pueda brindar. Esto toma especial sentido para la clase obrera, que ve limitado sus usos de lazos sociales para acceder

al empleo sobre todo entre quienes habitan estructuras espaciales de desventajas más marcadas.

LA EDUCACIÓN COMO CONDICIONANTE DEL ACCESO AL EMPLEO

El análisis del uso de los mecanismos de acceso al empleo según el máximo nivel educativo alcanzado en ese momento nos habla sobre la manera en que las personas con distintas titulaciones se insertan en el mercado laboral. Permite considerar qué despliegue de estrategias resultan exitosas en el acceso al mercado laboral al movilizar el capital social provisto por los distintos tipos de lazos sociales formados según sus trayectorias educativas.

El uso de los mecanismos informales varía según los niveles educativos alcanzados al momento del ingreso al empleo: quienes alcanzaron titulaciones de nivel superior utilizan relativamente poco a sus lazos sociales para acceder al empleo (42,4%), tendencia que va acrecentándose a medida que disminuyen los máximos niveles educativos alcanzados (66,7% para quienes no culminaron la educación media).

Cuadro 9.5.

Mecanismos de acceso al empleo según máximo nivel educativo alcanzado (%).
Personas que ingresaron al empleo actual con hasta 30 años y se encuentran en los inicios de sus trayectorias laborales. Residentes en AMBA, 2015/2016.

Nivel educativo	Mecanismos informales			Mecanismos de mercado	Total	n
	Lazos fuertes familiares	Lazos débiles de socialización territorial	Lazos débiles institucionales			
Superior completo y más	15,3	8,5	18,6	57,6	100	59
Superior incompleto	27,5	11,8	11,8	49,0	100	102
Secundario completo	38,4	9,3	3,5	49,0	100	86
Hasta secundario incompleto	38,8	23,3	4,7	33,3	100	129
Total	31,9	14,6	8,5	45,0	100	376

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Las personas que cuentan con credenciales de educación superior representan casi el 16% de la muestra, ya que en Argentina la tendencia a la graduación universitaria oscila alrededor de los 30 años (Dalle,

Boniolo, Estévez Leston y Carrascosa, 2018), devenida, muchas veces, de la convivencia de las etapas de vida educativas y laborales, sobre todo, al inicio de las trayectorias laborales (Jacinto, 2010). Si analizamos los mecanismos informales desplegados por este grupo, veremos que el uso de los lazos de socialización territorial es bajo (8,5%) y que solo un 15,3% de los graduados en educación superior acceden a sus ocupaciones a través de un familiar. En contraposición, cerca de uno de cada cinco graduados de educación superior (18,6%) consigue trabajo a través de un lazo institucional (principalmente vinculado al ámbito universitario). La baja utilización de los mecanismos informales (y, por ende, el mayor vuelco hacia los mecanismos de mercado) puede deberse, por un lado, al hecho de que contar ya con un título de nivel superior al inicio de sus trayectorias implica mayores credenciales para competir por puestos en el mercado laboral y, por el otro, a que quienes acceden a sus primeros empleos contando ya con un título son posiblemente quienes mayor apoyo han recibido de sus familias en sus trayectorias y, por lo tanto, no se insertan tanto en ocupaciones transitorias o informales más ligadas al uso directo de lazos sociales.

A diferencia del grupo anterior, quienes acceden al empleo habiendo comenzado sus estudios superiores, suelen utilizar un poco más sus lazos familiares (27,5%) y los provenientes de la socialización territorial (11,8%) que los ya graduados. Nos parece sumamente interesante que quienes se encuentran cursando sus estudios superiores se vuelquen comparativamente en mayor medida a otros lazos relacionales: probablemente, aunque accedieran a redes de sostén dentro de las instituciones de educación superior, las oportunidades que sus compañeros de cursada puedan brindarles sean inferiores a las que brindan sus propias familias, lo que explicaría el mayor uso de los lazos familiares. Por otra parte, si bien las diferencias porcentuales son pequeñas, los datos presentados nos permiten formular la hipótesis de que el acceso a las instituciones de educación superior no es suficiente para formar lazos inmediatamente y, aun si se adquirieran, tampoco son consecuentes. Así, consideramos que la utilización de los lazos institucionales podría estar condicionada por la temporalidad: la formación de lazos lleva tiempo y lograr desarrollarlos al punto de que se transformen en mecanismos informales utilizables, aún más. En estos casos en los que todavía la formación de lazos institucionales es temprana, vemos un pequeño vuelco hacia la utilización de los lazos

de socialización territorial que suelen estar más consolidados por la permanencia en las zonas de residencia (Ver anexo 2).⁴¹

Por otro lado, quienes solo cuentan con credenciales de educación media se vuelcan en mayor medida hacia los lazos familiares (38,4%), siendo bajo el uso de los lazos de socialización territorial (9,3%) e institucionales (3,5%), lo que sugiere nuevamente que las instituciones de educación media no suelen proveer lazos que sirvan para el acceso al empleo y que, ante la falta de lazos, se recurre a los recursos brindados por los hogares de origen.

Finalmente, quienes no han completado el nivel secundario al momento de acceder a su ocupación actual presentan un panorama particular. El uso de sus lazos familiares para el acceso al empleo es elevado (38,8%) y también es alto el uso de vínculos anclados en el territorio (23,3%). La contracara del elevado uso de los lazos familiares y de socialización territorial para el grupo de personas que no cuentan con credenciales de educación media es el bajo acceso al empleo a partir de criterios de mercado (33,3%). Esto demuestra la importancia del uso de los lazos sociales para quienes se encuentran en peores situaciones en el mercado laboral. En estos casos, tanto la familia como los contactos del barrio se vuelven soportes fundamentales de apoyo que reemplazan la falta de capital educativo a la hora de la inserción laboral y la falta de redes institucionales. Como dijimos al principio del capítulo, en los inicios de las trayectorias laborales, el currículum vitae permite reflejar posiciones de clase de los ingresantes y la falta de credenciales educativas suficientes vuelve imperioso el uso de estas redes de sostén para asegurar accesos a empleos, aun cuando estos sean más precarios e inestables.

Además, para quienes no completaron el nivel secundario, también existen diferencias según las zonas de residencia en las que habitan. Quienes habitan en zonas de residencia de niveles medios de NBI y no cuentan con credenciales educativas de nivel medio hacen un uso intenso de sus lazos sociales (43,48% usan lazos familiares, 23,91% lazos territoriales y 4,35% lazos institucionales; solo un 28,26% no usan lazos —ver anexo 3—). En cambio, las personas que no cuentan con credenciales educativas de nivel medio y que habitan zonas de residencia con niveles altos de NBI suelen volcarse, mayoritariamente

41 Por la cantidad de casos, no podemos incorporar tablas que den cuenta de estas tendencias para nuestra muestra. Sin embargo, si revisamos los cruces sin considerar los comienzos de las trayectorias laborales, podemos ver que quienes vivieron toda su vida en un mismo lugar y comenzaron sus estudios de educación superior al momento de ingresar al último empleo, suelen volcarse en casi 6pp más hacia los lazos de socialización territorial por sobre los lazos institucionales.

te, al uso de mecanismos de mercado para acceder a sus ocupaciones (41,67%). Este vuelco puede interpretarse a través de las menores oportunidades brindadas por las estructuras espaciales en las que se habita, que limitan los lazos y recursos disponibles para movilizar al momento de acceder a un empleo. En este sentido, nos resulta interesante pensar que, a mismas credenciales educativas, el habitar distintas zonas de residencia configure de manera diferencial la utilización de mecanismos de acceso al empleo.

Por otra parte, más de la mitad (58,47%) de las personas que habitan en zonas de residencia con altos niveles de NBI no logra terminar la educación media (ver anexo 1), ya que las oportunidades educativas presentadas se asocian al nivel de desarrollo urbano y económico de las zonas de residencia, por lo que tienden a presentarse mayores situaciones de rezago y abandono escolar (Boniolo y Najmías, 2018). Teniendo en cuenta que las instituciones de educación básica y media no suelen brindar suficientes oportunidades de inserción laboral, el vuelco hacia el uso de los mecanismos de socialización territorial tiene sentido, sobre todo si se considera el acceso a posiciones ocupacionales dentro de los límites barriales, junto a personas que conocen desde sus juventudes o infancias (Pérez, 2008).

REFLEXIONES FINALES

A lo largo de este trabajo hemos abordado las formas en las que se despliegan los distintos mecanismos de acceso al mercado laboral en los comienzos de las trayectorias ocupacionales. Si bien los lazos sociales no reemplazan la falta de atributos en un currículum *vítæ*, en los comienzos de las trayectorias laborales su utilización se presenta como una estrategia muy habitual y es una parte fundamental del funcionamiento del mercado laboral. De esta manera, a la hora de conseguir trabajo, comparando entre personas con currículum similar, conocer o no conocer a alguien puede ser lo que marque la diferencia.

La utilización de la ayuda a partir de un lazo social parecería ser una práctica común al comienzo de las trayectorias laborales, tanto para personas con distintos orígenes sociales, zonas de residencia o niveles educativos. Considerando todos los datos analizados, el conjunto de estos lazos cobra incluso mayor importancia que los lazos de mercado, siendo utilizados por más de la mitad de las personas (salvo los graduados universitarios que los usan en más de cuatro de cada diez ocasiones) y alcanzando un máximo de dos de cada tres para quienes no obtuvieron un título secundario, poniendo en evidencia que quienes no cuentan con suficientes credenciales educativas y/o se

encuentran en peores situaciones ocupacionales, se vuelcan en mayor medida a los mecanismos informales.

Dentro del despliegue de estrategias para lograr el acceso al empleo, el uso de los lazos familiares se presenta como el mecanismo informal más importante (casi un tercio del total de mecanismos utilizados y la mitad en el uso de mecanismos informales). El uso de lazos familiares es especialmente importante para los hijos de la clase de servicios, lo que puede entenderse a través de las oportunidades más marcadas que la posición del hogar de origen brinda, configurándose como un mecanismo de cierre social que facilita la reproducción.

Por otro lado, hemos incorporado al análisis de la utilización de mecanismos de acceso al empleo la dimensión territorial desde dos puntos. Por un lado, especificamos distintos tipos de mecanismos informales fuertemente anclados en el territorio. La incorporación de estos mecanismos nos permite empezar a delinear los efectos que las estructuras espaciales de oportunidades y desventajas tienen en el acceso al empleo. Por otro lado, vemos cómo, controlando por los distintos tipos de zonas de residencia, los efectos de los atributos personales (heredados y adquiridos) se mediatizan.

Los individuos que provienen de familias de clase obrera suelen utilizar en mayor medida los lazos de socialización territorial como un mecanismo de acceso al empleo. Estos usos se acrecientan enormemente para las personas que provienen de clase obrera y que, al momento de la búsqueda y de la inserción ocupacional, habitaban zonas de residencia de niveles medios de NBI, es decir, entornos con estructuras espaciales con algunas ventajas más marcadas que los territorios con niveles altos de NBI. De esta manera vemos que, manteniendo constante la clase de origen, la introducción de las zonas de residencia en el análisis nos permite delinear algunas de las oportunidades diferenciales que se brindan en cada estructura espacial a través del despliegue de cada uno de los mecanismos. En estructuras espaciales de oportunidades más marcadas, el uso de los lazos de socialización territorial puede facilitar el acceso a las oportunidades que las distintas estructuras espaciales brindan.

Por otro lado, hemos visto que, aunque la concreción de credenciales educativas se consolide como un punto de inflexión respecto a las posibilidades de acceso a los distintos empleos, los lazos sociales que surgen del paso por estas instituciones no siempre son efectivos a la hora de acceder al empleo. El uso de los lazos que provienen de la educación media y básica es casi nulo, lo que fomenta el vuelco hacia el uso de otros lazos más disponibles (familiares y de socialización territorial) para las personas con credenciales educativas de hasta se-

cundario completo y (sobre todo) de las personas hijas de familias de clase obrera que tienen un acceso más limitado a las instituciones de educación superior.

Específicamente sobre el uso de los lazos universitarios, estos tienen efectos más marcados, comparativamente, aunque tampoco suelen ser muy habituales por la muestra con la que hemos trabajado. Los lazos institucionales universitarios sí son utilizados por los hijos de las familias de clase de servicios y clase media, aunque no tanto como los lazos familiares. Creemos que esto ocurre porque, al momento de graduarse, las oportunidades que los lazos adquiridos en las instituciones universitarias brindan no son tan importantes como las que los lazos de las familias bien posicionadas puedan ofrecer.

Tanto las dispares trayectorias educativas desarrolladas al momento del ingreso al empleo, como el uso de los lazos que estas instituciones brindan estarán atravesadas por las características del hogar de origen (Sautu, 1996) y mediados por las características de los mercados que se desarrollan en las zonas de residencia. En este sentido, hemos visto que las zonas de residencia caracterizadas por bajos niveles de NBI se constituyen como estructuras espaciales en las que las instituciones brindan mejores lazos sociales para el acceso al empleo. Son las oportunidades que emergen de estas estructuras las que encuentran un canal de transmisión en las distintas instituciones (sobre todo, educativas de nivel superior) para propiciar los beneficios de habitar estas estructuras.

Un eje central de interés de nuestro trabajo fue poder analizar los mecanismos vinculados al uso de lazos sociales que pueden generar y mantener desigualdades sociales, particularmente en una etapa clave para la acumulación de ventajas y desventajas como lo es el inicio de la trayectoria laboral. Tal como plantean estudios de tipo longitudinal sobre la importancia de los lazos sociales, las redes son previas al logro ocupacional, estables en el tiempo y, a su vez, forman parte de un proceso interdependiente en donde el acceso a mejores ocupaciones utilizando lazos permite formar nuevos contactos y así potenciar nuevos logros ocupacionales (Flap y Völker, 2008). En este sentido, las desigualdades de inserción en redes (principalmente familiares y territoriales) y de los recursos que estas pueden proveer se traducen en procesos de acumulación de ventajas y desventajas al comienzo de la trayectoria que podrían tener efectos importantes en el largo plazo. En definitiva, en la carrera laboral, no todos parten de la misma línea.

La interrelación entre las desigualdades en el acceso al mercado laboral basadas en los orígenes de clase, la dimensión territorial y la educación invita a reflexionar, desde una mirada multidimensional,

sobre la manera en que se estructuran las desigualdades. En este sentido, consideramos que la clase social continúa siendo el principal estructurador de la desigualdad, afirmando, al mismo tiempo, la importancia de considerar otras dimensiones de la desigualdad ligadas al territorio y los lazos sociales. Los orígenes de clase son un factor adscripto fundamental, así como la educación es un factor adquirido clave. En cambio, al pensar en las zonas de residencia podemos considerar inicialmente su carácter adscripto en las etapas tempranas de la trayectoria vital de las personas que, luego, en la madurez, a partir de decisiones personales y la capacidad de agencia en el marco de las oportunidades que brinda la estructura, pasa a ser un elemento que puede considerarse como adquirido. A su vez, algo similar ocurre con los lazos sociales, en tanto son fundamentales los recursos que brinda la familia, pero, a su vez, a partir de su integración a distintas instituciones que les abren la puerta a nuevos lazos, las personas tienen la posibilidad de insertarse en nuevas redes sociales. De esta manera, la tensión entre lo adscriptivo y lo adquirido es una característica esencial de los procesos de acumulación de ventajas y desventajas.

Por último, este trabajo se enfrentó con algunas limitaciones. Al focalizar en los comienzos de las trayectorias, la cantidad de casos de la muestra fue reducida, por lo que es difícil profundizar en algunas cuestiones relevantes, como las diferencias por género o entre estratos al interior de las grandes clases sociales, el uso de mecanismos ligados a las distintas instituciones (escuela, universidad, trabajo) o un análisis más completo de trayectorias ocupacionales. Creemos que será importante complementar esta investigación con otros trabajos desde un diseño cualitativo. Así, en futuras investigaciones, pretendemos profundizar sobre las formas en que se producen las ayudas para el acceso al empleo, las formas de circulación de la información y sobre cómo se produce la decisión de desplegar los lazos sociales según cada estructura espacial de ventajas y desventajas en la que se habite, los beneficios específicos que brinda la movilización de lazos sociales, etc.

ANEXO

Cuadro A9.1.

Características sociodemográficas según zonas de residencia al momento del acceso al empleo.
Personas que ingresaron al empleo actual con hasta 30 años y se encuentran
en los inicios de sus trayectorias laborales. Residentes en AMBA, 2015/2016⁴².

		Zona residencial al momento del empleo actual				(n)
		NBI BAJO	NBI MEDIO	NBI ALTO	TOTAL	
Clase de origen	Clase de servicios	40,48	39,29	20,24	100,00	(84)
		41,98	22,60	13,71	23,93	
	Clase media	24,32	52,70	22,97	100,00	(74)
		22,22	26,71	13,71	21,08	
	Clase obrera	15,03	38,34	46,63	100,00	(193)
		35,80	50,68	72,58	54,99	
Total	23,08	41,60	35,33			
	100,00	100,00	100,00		351	
	(81)	(146)	(124)			
Clase del encuestado	Clase de servicios	26,24	51,06	22,70	100,00	(141)
		42,05	45,86	23,70	37,11	
	Clase media	31,19	38,53	30,28	100,00	(109)
		38,64	26,75	24,44	28,68	
	Clase obrera	13,08	33,08	53,85	100,00	(130)
		19,32	27,39	51,85	34,21	
Total	23,16	41,32	35,53			
	100,00	100,00	100,00		380	
	(88)	(157)	(135)			
Nivel edu- cativo al momento del último empleo	Superior completo	41,67	43,33	15,00	100,00	(60)
		28,41	16,35	6,67	15,71	
	Superior incompleto	34,65	44,55	20,79	100,00	(101)
		39,77	28,30	15,56	26,44	
	Secundario completo	17,24	47,13	35,63	100,00	(87)
		17,05	25,79	22,96	22,77	
Hasta secundario incompleto	9,70	35,07	55,22	100,00	(134)	
	14,77	29,56	54,81	35,08		
TOTAL	23,04	41,62	35,34	100,00		
	(88)	(159)	(135)		(382)	

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

42 El cuadro presenta algunas tendencias que, en un primer momento, podrían llamar la atención, sobre todo por la ubicación de casi un 20% de las clases altas en zonas de residencia de altos niveles de NBI. Estas tendencias son producto de la operacionalización de la variable territorial: al trabajar con niveles de agregación de nivel departamental, perdemos de vista los detalles y las especificidades de los lugares de residencia específicos, tomando los promedios de entornos más grandes (véase Capítulo 13).

Cuadro A9.2.

Mecanismos de acceso al empleo según años de residencia en el entorno residencial al momento del ingreso al último empleo. Personas que ingresaron al empleo actual con estudios superiores incompletos. Residentes en AMBA, 2015/2016.

Años de residencia	Mecanismos informales			Mecanismos de mercado	Total	n
	Lazos fuertes familiares	Lazos débiles de socialización territorial	Lazos débiles institucionales			
Hasta 4 años	24,44	13,33	15,56	46,67	100,00	45
	23,91	23,08	25,93	28,00	25,86	
5 a 12 años	25,81	16,13	22,58	35,48	100,00	31
	17,39	19,23	25,93	14,67	17,82	
13 a 18 años	26,56	12,50	12,50	48,44	100,00	64
	36,96	30,77	29,63	41,33	36,78	
19 años y más	29,41	20,59	14,71	35,29	100,00	34
	21,74	26,92	18,52	16,00	19,54	
TOTAL	26,44	14,94	15,52	43,10	100,00	174
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Cuadro A9.3.

Mecanismos de acceso al empleo según zonas de residencia. Personas que ingresaron al empleo actual con credenciales educativas de hasta secundario incompleto. Ingresantes al empleo actual con hasta 30 años y que se encuentran en los inicios de sus trayectorias laborales. Residentes en AMBA, 2015/2016.

	Mecanismos informales			Mecanismos de mercado	Total	n
	Lazos fuertes familiares	Lazos débiles de socialización territorial	Lazos débiles institucionales			
Niveles bajos de NBI	41,67	50,00	0,00	8,33	100,00	12
Niveles medios de NBI	43,48	23,91	4,35	28,26	100,00	46
Niveles altos de NBI	35,21	18,31	5,63	40,85	100,00	71
TOTAL	38,76	23,26	4,65	33,33	100,00	129

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

BIBLIOGRAFÍA

- Angelusz, R. y Tardos, R. (2008). Assessing Social Capital and Attainment Dynamics: Position Generator Applications in Hungary, 1987-2003. En N. Lin y B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* (pp. 394-420). New York: Oxford University Press.
- Berger, P. y Luckmann, T. (1984). Internalización de la realidad. En P. Berger y T. Luckmann (Eds.), *La construcción de la realidad social* (pp. 164-227). Buenos Aires: Amorrortu.
- Blau, P. y Duncan, O. (1967). *The American occupational structure*. New York: The Free Press.
- Boado, M. (2008). *La movilidad social en el Uruguay contemporáneo*. Montevideo: IUPERJ/UDELAR.
- Boniolo, P. y Estévez Leston, B. (2017). El efecto del territorio en la movilidad social de hogares de la Región Metropolitana de Buenos Aires. *Cuadernos Geográficos* 56(1), 101-123
- Boniolo, P. y Najmías, C. (2018). Abandono y rezago escolar en Argentina: una mirada desde las clases sociales. *Tempo Social*, 30 (3), pp. 217-247
- Brunet, N. (2015). *Escuela, transición al trabajo y cambios de empleo en las trayectorias de estratificación social de tres cohortes mexicanas (1950-2011)*. México D.F.: El Colegio de México.
- Burgos, A. y Roberti, E. (2012). Los mundos del trabajo: multiplicidad de dispositivos, trayectorias y sentidos en la inserción laboral de los jóvenes, 11° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo “El mundo del trabajo en discusión: avances y temas pendientes”. Buenos Aires, 7, 8 y 9 de Agosto de 2013.
- Carrascosa, J. y Estévez Leston, B. (2017). El proceso de estratificación social en Argentina a través del tiempo: cambios en la estructura social. En *III Seminario Internacional de Desigualdad y Movilidad Social*. Ensenada, Buenos Aires. Recuperado de <http://seminariosms.fahce.unlp.edu.ar/>
- Centro de Estudios de Opinión Pública (CEDOP-UBA) (2007). *Estratificación y movilidad social en la Argentina*. Buenos Aires: CEDOP IIGG UBA.
- Chaves, M. (2010). *Jóvenes, territorios y complicidades: una antropología de la juventud urbana*. Buenos Aires: Espacio Editorial.

- Dalle, P. (2016). Vías y experiencias de reproducción intergeneracional en las clases populares. En *Movilidad social desde las clases populares: Un estudio sociológico en el Área Metropolitana de Buenos Aires (1960-2013)* (pp. 281-346). Buenos Aires: CLACSO.
- Dalle, P., Boniolo, P., Estévez Leston, B. y Carrascosa, J. (2018). Desigualdad de oportunidades de graduación universitaria en Argentina (2015): el efecto de la clase social de origen, el territorio y su evolución a través de cohortes. *Ciudadanías. Revista de Políticas Sociales Urbanas*, 3, Segundo semestre 2018, 135-172.
- DINREP (2014). *Necesidades Básicas Insatisfechas (Versión ampliada con datos departamentales)*. Estadísticas Sociales. Buenos Aires.
- Eckert, H. (2002). La place des jeunes, entre mobilité et reproduction sociales. En M. Arliaud y H. Eckert (Eds.), *Quand les jeunes entrent dans l'emploi*. Paris: La Dispute. Recuperado de http://www.lycee-pothier.com/bl/IMG/pdf/Jeunes_MS.pdf
- Elbert, R. G. (2012). Activismo sindical y territorio en un período de reactivación de la protesta gremial en Argentina: Estudio de caso de trabajadores de un frigorífico ubicado en la zona norte del Gran Buenos Aires (2010-2011). *Quid 16. Revista Del Área de Estudios Urbanos*, 0 (2), 181-192. Recuperado de <https://publicaciones.sociales.uba.ar/index.php/quid16/article/view/1122/1010>
- Erikson, R., Goldthorpe, J. H. y Portocarrero, L. (1979). Intergenerational class mobility in three Western European societies: England, France and Sweden. *British Journal of Sociology*, 30, 415-441.
- Flap, H. y Völker, B. (2008). Social, Cultural, and Economic Capital and Job Attainment: The Position Generator as a Measure of Cultural and Economic Resources. En N. Lin y B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* (pp. 65-80). New York: Oxford University Press.
- Galster, G. y Sharkey, P. (2017). Spatial Foundations of Inequality: A Conceptual Model and Empirical Overview. *RSF: The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences*, 3 (2), 1-33. Recuperado de <https://doi.org/10.7758/rsf.2017.3.2.01>
- Granovetter, M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*. 78 (6), 1360-1380. Recuperado de <https://doi.org/10.1086/225469>
- Granovetter, M. S. (1974). *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Chicago: University of Chicago Press.

- Hout, M. (2015). A Summary of What We Know about Social Mobility. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 657 (1), 27-36. Recuperado de <https://doi.org/10.1177/0002716214547174>
- Jacinto, C. (Coord.). (2004). *¿Educar para qué trabajo? Discutiendo rumbos en América Latina*. Buenos Aires: La Crujía.
- Jacinto, C. (Comp.). (2010). *La construcción social de las trayectorias laborales de jóvenes*. Buenos Aires: Teseo; IDES.
- Jorrat, J. R. (2016). El proceso de estratificación en Argentina: análisis de trayectorias (paths). En *De tal padre... ¿tal hijo? Estudios sobre Movilidad Social en Argentina* (pp. 241-252). Buenos Aires: Dunken.
- Krause, M. (2017). Sentidos, modos de transmisión y proyecciones: una aproximación fenomenológica a las prácticas educativas de la clase media y trabajadora. *Propuesta Educativa*, 1 (47), 123-140.
- Lin, N. (2001). *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lin, N. y Ao, D. (2008). The Invisible Hand of Social Capital: An Exploratory Study. En N. Lin y B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* (pp. 107-132). New York: Oxford University Press.
- Lin, N., Ensel, W. M. y Vaughn, J. (1981). Social Resources and Strength of Ties: Structural Factors in Occupational Status Attainment. *American Sociological Review*, 46 (4), 393-405.
- Narodowski, M. (2000). *Segregación Socioeconómica en el Sistema Educativo Argentino. Elección De Escuela Sin "Vouchers"*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes y Fundación Gobierno y Sociedad. Recuperado de [https://www.academia.edu/23376096/Segregación Socioeconómica en El Sistema Educativo Argentino. Elección De Escuela Sin Vouchers](https://www.academia.edu/23376096/Segregación_Socioeconómica_en_El_Sistema_Educativo_Argentino._Elección_De_Escuela_Sin_Vouchers)
- Parkin, F. (1984). *Marxismo y teoría de clases. Una crítica burguesa*. Madrid: Espasa Calpe.
- Parks-Yancy, R., DiTomaso, N. y Post, C. (2006). The social capital resources of gender and class groups. *Sociological Spectrum*, 26 (1), 85-113. Recuperado de <https://doi.org/10.1080/02732170500269651>

- Pérez, P. (2008). *La inserción ocupacional de los jóvenes en un contexto de desempleo masivo. El caso argentino entre 1995 y 2003*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- PI-Clases (2016). Encuesta: Reproducción y movilidad social en trayectorias familiares y cursos de vida. Proyecto PICT 2012-1599 "Reproducción y movilidad social en Argentina (1992-2012): Cambios estructurales, oportunidades del entorno y capacidad de agencia", financiado por FONCYT. Buenos Aires: Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.
- Requena Santos, F. (1991). *Redes sociales y mercado de trabajo. Elementos para una teoría del capital relacional*. Madrid: Centro de investigaciones sociológicas.
- Roberti, E. (2016). Marcas territoriales: el espacio barrial como dimensión constitutiva de las trayectorias laborales juveniles. En *Prácticas laborales juveniles y fragmentación social* (pp. 93-116). CABA: Centro de Publicaciones educativas y material didáctico.
- Rossetti, M. (2014). La segregación escolar como un elemento clave en la reproducción de la desigualdad. Santiago de Chile: CEPAL - Naciones Unidas. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36837/1/S2014208_es.pdf
- Salazar Parra, A. (2017). Configuración espacial, capital social e identidad barrial como factores para la construcción del sentido de comunidad en el Barrio 21 de Marzo/Héroes del Morro, El Bosque, Santiago. Análisis crítico del Programa Quiero Mi Barrio. Santiago: Universidad de Chile. Recuperado de <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/143682/configuracion-espacial-capital-social-e-identidad.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sautu, R. (1996). Familia, escuela y rendimiento escolar primario en América Latina. En R. Sautu y A. M. Eichelbaum De Babini (Eds.), *Los pobres y la escuela: trabajos de investigación*. (pp. 15-21). Buenos Aires: La Colmena.
- Sautu, R. (2014). Agencia y estructura en la reproducción y cambio de las clases sociales. *Revista THEOMAI: Estudios Críticos Sobre Sociedad y Desarrollo*, (29), 100-120.
- Sharkey, P. y Faber, J. W. (2014). Where, When, Why, and For Whom Do Residential Contexts Matter? Moving Away from the Di-

- chotomous Understanding of Neighborhood Effects. *Annual Review of Sociology*, 40 (1), 559-579. Recuperado de <https://doi.org/10.1146/annurev-soc-071913-043350>
- Solís, P. (2011). Inequality of Opportunity and the Transition from School to Work in Mexico City, Trabajo presentado en el 2011 Annual Meeting of the Population Association of America, Washington, D.C., marzo 31- abril 2, 2011.
- Solís, P. y Boado, M. (2016). *Y sin embargo se mueve. Estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*. Ciudad de México: El Colegio de México.
- Solís, P. y Puga, I. (2011). Efectos del nivel socioeconómico de la zona de residencia sobre el proceso de estratificación social en Monterrey. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 26 (2), pp.233-265
- Tella, G. (2016). *Precariedad urbana y reproducción social en la construcción de la ciudad. El caso de la región metropolitana norte de Buenos Aires entre 1991 y 2010*. Los Polvorines: Universidad Nacional de Quilmes.
- Vincens, J. (1997). L'insertion professionnelle des jeunes. *Formation Emploi*, 60, 21-36.

CAPÍTULO 10

UNA REFLEXIÓN METODOLÓGICA SOBRE LA ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO Y LA INTERACCIÓN ENCUESTADO-ENCUESTADOR

Ma. Manuela Leiva y Florencia S. Morales

INTRODUCCIÓN

En el presente capítulo se analizará la experiencia del trabajo de campo de la encuesta PI-Clases (2016) a través de la identificación de dos dimensiones: la organización y coordinación, por un lado, y la recolección y construcción del dato, por el otro.

La primera dimensión incluye temas relacionados con el trabajo de campo, con foco en las tareas vinculadas al rol de la coordinación de campo del proyecto. En la primera parte se desarrolla, entonces, una reflexión acerca de las estrategias desplegadas para la organización de estas tareas.

Para el análisis de la segunda dimensión fueron seleccionados ocho Puntos Muestra (en adelante, PMs) en distintas zonas del conurbano bonaerense y de Capital Federal —Gerli, Quilmes Este, Quilmes Oeste, Tres de Febrero, San Cristóbal, San Telmo, Recoleta y Vicente López—, contemplando zonas o barrios de poder adquisitivo alto y bajo. En estos puntos se hizo un seguimiento de todo el proceso, a través de la toma de notas de campo. Mediante una estrategia teórico-metodológica de análisis temático se analizaron dichas anotaciones utilizando el software Atlas Ti. De allí fueron surgiendo distintos ejes que representaban los principales momentos de la encuesta, como así también aquellos elementos que se repetían y cobraban relevancia en el análisis. Así, la segunda dimensión se enfoca en reflexionar

acerca de la experiencia de recolección y construcción del dato. En el análisis se presenta una reflexión sobre la relación establecida entre encuestado-encuestador surgida de la interacción social generada para la construcción del dato, en un contexto social determinado. Esto significa que el dato no es entendido como algo objetivo que se extrae de la realidad, sino que es una construcción que se genera mediante la relación mencionada. Además, se aborda un tema que surgió recurrentemente en las notas de campo; se trata de la interpretación de las preguntas por parte de los encuestados. El análisis se centra en las dificultades que se presentaron en las preguntas sobre ocupación y autopercepción de clase, las cuales son fundamentales para el estudio de temas vinculados a la estratificación y desigualdad social. Estas preguntas apelaban a que los/as encuestados/as describieran su condición de empleo y su identificación con una clase.

PERSPECTIVA TEÓRICO-METODOLÓGICA: LA INTERACCIÓN SOCIAL REFLEXIVA

En el campo, la neutralidad necesaria para la ciencia es la que nos lleva a aferrarnos a la rigurosidad que nos impone el cuestionario y el procedimiento para llevarlo adelante. A pesar de esto, los datos obtenidos deben ser leídos teniendo en cuenta la teoría desde la cual han sido construidos. En su obra, Bourdieu (2008) hace una crítica al empirismo resistiéndose a concebir al sociólogo como si fuera subordinado por los datos, porque esto puede llevar a errores si no se recuerda que los datos son construcciones teóricas. Es decir, los datos que se obtienen son fragmentos encerrados en y por conceptos, y no hechos dados para que los tome el investigador para su posterior conceptualización. En su cuestionamiento al empirismo y a su modo de considerar la neutralidad científica, este autor plantea que, aun en los casos en que el sociólogo pretende que la problemática y los conceptos surjan de los hechos, corre el riesgo de intercambiar sus prenociones por las prenociones de sus informantes. Por esto es necesario alejarse de la percepción ingenua o sociología espontánea, en palabras del autor, ya que “la ciencia se constituye construyendo su objeto contra el sentido común (...) nada se opone más a las evidencias del sentido común que la diferencia entre objeto real, pre-construido por la percepción, y objeto científico, como sistema de relaciones expresamente construido” (Bourdieu, 2008: 58).

Siguiendo su razonamiento acerca de la neutralidad, Bourdieu plantea que la importancia de despejar los valores propios para garantizar la neutralidad científica desplaza al cuestionamiento de la neu-

tralidad metodológica que debe hacerse a las prácticas. Es decir, no solo los datos, sino que desde la elaboración de los cuestionarios hasta el análisis son “teorías en acto en calidad de procedimientos de construcción, conscientes o inconscientes, de los hechos y de las relaciones entre los hechos” (Bourdieu, 2008: 68). Esta falta de cuestionamiento a las técnicas de recolección, por ejemplo, permite que no se advierta que la situación de encuesta es una situación artificial. El autor señala que la entrevista no dirigida genera la necesidad de los entrevistados de producir un “*artefacto verbal*”, tanto más artificial cuanto más se aleja su lenguaje habitual del requerido durante la entrevista. Durante las encuestas, esta distancia puede percibirse aún más, porque los encuestados no solo tienden a hablar como creen que se espera que hablen, sino que, desde el inicio, deben comprender las preguntas que se les realiza en un lenguaje determinado por la encuesta.

Bajo esta reflexión inscribimos la perspectiva de este artículo, entendiendo a la entrevista como una situación de interacción creada con ciertos propósitos y que, en tanto tal, pone a los interactuantes en la posición de recrear sus experiencias y recordar momentos que les permiten responder las preguntas. De esta manera, podemos advertir que estas respuestas no son “encontradas” por el encuestador, sino que, en algún sentido, son co-construidas junto al encuestado en el marco de la situación de entrevista.

Por esto, el trabajo de encuestadores/as, supervisores/as y coordinadores/as tiene una importancia central en toda investigación cuantitativa. Así, se describirá a continuación los momentos del trabajo de campo correspondientes a “el afuera y el adentro” del trabajo de campo.

EL PUERTAS ADENTRO DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

Para analizar la experiencia del trabajo de campo deben ser contempladas las tareas que se encuentran por detrás de la efectivización de encuestas, con el fin de lograr una reflexión más acabada del mismo. Nos referimos a la organización y coordinación del campo. En un primer momento, el equipo estaba conformado por un grupo de encuestadores expertos, organizado y supervisado por personas con experiencia en campo. En un segundo momento, el equipo de trabajo quedó conformado por estudiantes de la carrera de Sociología, tanto en el rol de encuestadores como en la coordinación y supervisión. Sin embargo, en ambos se conservó una lógica de trabajo en cuanto a la coordinación y la relación con las y los encuestadores, la distribución

y la supervisión del trabajo. A continuación se expondrán algunos de los momentos claves del *background* del “campo”.

MOMENTO DE CAPACITACIÓN

A lo largo del trabajo se han realizado cinco capacitaciones a las que concurrieron nuevos encuestadores, conformándose así los equipos de trabajo. Estas debían garantizar que se aplique la encuesta de manera homogénea a todos los encuestados. Es por esto que en las dos etapas mencionadas anteriormente, las capacitaciones seguían un mismo modelo para llevarlas adelante. Para esto, se seguía la lectura en conjunto del Manual del encuestador y se practicaba las preguntas del cuestionario. Se hacía hincapié en la ejercitación de aquellas preguntas que pudieran generar dudas al encuestador o en aquellas en las que hubo errores previos.

Asimismo, durante la capacitación se presentaba una descripción general del proyecto de investigación, de modo que todos los encuestadores tuvieran presentes los objetivos del mismo a la hora de salir al campo. Si bien en todas las capacitaciones se presentaba el mismo contenido, en las que participaban en su mayoría estudiantes, se profundizaba en la explicación del recorrido de las manzanas, la selección de los hogares y la búsqueda de reemplazos, con el fin de respetar la aleatoriedad y representatividad de la muestra. Esto era nuevo para muchos de los “encuestadores-estudiantes”, ya que, si bien se puede estudiar sobre aleatoriedad, es recién con el ejercicio que se aprende cómo hacerlo. De modo diferente, estos conocimientos ligados a lo práctico ya estaban incorporados en los encuestadores expertos.

MOMENTO DE RECEPCIÓN

Este momento ha sido fundamental para el trabajo de encuestas, ya que permitió el intercambio de consultas y sugerencias entre la coordinación y los encuestadores.

Los PMs se entregaban en la oficina del Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales en el Instituto de Investigaciones Gino Germani, donde se realizaban los trabajos de edición, supervisión y guardado del material. Los encuestadores entregaban los PMs completos cada 3 semanas aproximadamente y se llevaban nuevos cuestionarios. Al principio, cada encuestador se llevaba entre 3 y 6 PMs, es decir, entre 15 y 30 cuestionarios. Sin embargo, no todos llegaban a finalizarlo en el mismo tiempo, presentando en muchos casos una demora en la devolución. Esto significa que algunos PMs no podían estar habilitados para que se los lleven otros encuestadores

que ya habían finalizado su trabajo. A medida que avanzaba el trabajo de campo era necesario que hubiera la menor cantidad posible de PMs “fuera de circulación”, para concretar de manera más rápida la finalización del campo.

La tardanza en la finalización del PM se veía plasmada en la hoja de ruta: mientras que la de los “encuestadores expertos” mostraba que la cantidad de viviendas visitadas para lograr efectivizar las 5 encuestas era poca, la de los “encuestadores-estudiantes” mostraba gran cantidad de visitas realizadas hasta finalizar su PM. Cabe aclarar dos cuestiones. Por un lado, los “encuestadores expertos”, por su misma experiencia y conocimiento, mostraban preferencia por las zonas más accesibles. Por otro lado, en cuanto a los “encuestadores-estudiantes”, a medida que avanzaba el trabajo y ganaban más experiencia, generaban estrategias para la efectivización de las encuestas, como podrá verse más adelante.

Como particularidad encontrada en el equipo de “encuestadores-estudiantes” se pudo ver que, además de la tardanza en la finalización de los PMs, se llegaba, en algunos casos, a abandonarlos. Ante este obstáculo, se tomó como estrategia la reasignación de las zonas más dificultosas a aquellos que tenían mayor facilidad para la finalización de los PMs.

MOMENTO DE EDICIÓN

En este momento se leían las encuestas detalladamente, se chequeaba que las preguntas estén completas y que el cuestionario sea consistente. En el caso de presentarse algún error se anotaba el número de pregunta y lo que generaba duda de la misma. Luego, se consultaba con el encuestador y, en caso de ser necesario, se levantaba el dato telefónicamente. Cada una de las inconsistencias o faltas que se encontraban eran anotadas en el cuestionario. De esta manera, los errores más frecuentes se transmitían y comentaban a los encuestadores para que no se repitieran.

Durante el campo, algunas de las preguntas a las que se dedicó especial importancia en el intercambio con los encuestadores fueron las de ocupación. Como los encuestados no tienen conocimiento de cómo se clasifica su ocupación en el CIUO, era de suma importancia contar con la descripción más detallada posible de las tareas que realizaban los encuestados en sus empleos para poder clasificarlos posteriormente con precisión. Por eso, se remarcaba a los encuestadores traer completa la pregunta sobre las tareas que realiza el encuestado en su trabajo.

MOMENTO DE RECUPERACIÓN DE DATOS Y SUPERVISIÓN TELEFÓNICA

A cada uno de los encuestados se les pedía un teléfono de referencia en caso de necesitar consultar algún dato, que generalmente era facilitado. En las encuestas editadas que les faltaban datos o en las que se encontraban inconsistencias, se buscaba re-contactar al encuestado por teléfono para que respondiera nuevamente. El contacto telefónico, además, era utilizado para realizar la supervisión. Esta se hacía sobre una selección al azar de cuestionarios de cada uno de los encuestadores y se llamaba para hacer unas preguntas de control, por ejemplo, cantidad de miembros del hogar, edades, últimos trabajos, entre otras. En los casos en los que había dudas en la clasificación de la ocupación, se buscaban datos más precisos de las tareas desempeñadas.

EL AFUERA, EL CAMPO: SITUACIÓN DE ENTREVISTA

Entre los trabajos que abordan el estudio de la interacción durante la encuesta se pueden encontrar distintos artículos que abordan específicamente este momento de la investigación. Así, en Schaeffer y Dykema (2011) se toman en cuenta, entre otras cosas, elementos de suma importancia para la realización de la encuesta y en Maynard, Freese y Schaeffer (2010) se analiza el momento de solicitar a un posible encuestado que responda el cuestionario. En este sentido, en el estudio de Groves, Cialdini y Couper (1992) se profundiza en el análisis de los distintos factores que pueden influir en la decisión de participar en la encuesta.

Para aportar al desarrollo de esta temática, la intención de este apartado es describir la experiencia en el campo desde la perspectiva de dos encuestadoras que participaron en el relevamiento, a través de una reflexión teórico-metodológica. Retomando la idea de la encuesta como una relación social generada en un contexto determinado, pudimos identificar a través de las notas de campo distintas situaciones que tuvieron lugar durante la misma.

ENTRADA AL CAMPO

Una vez que se llega al PM se sigue rigurosamente un procedimiento de búsqueda de encuestados. Este comienza durante la semana visitando cinco hogares en el que vivan personas de 25 a 65 años de edad. Entre ellos se busca al último que haya cumplido años para no sesgar la muestra, ya que puede que se presten a la encuesta personas con determinadas características más que otras —por ejemplo, personas que no trabajan fuera de la casa tienen más probabilidades de ser encontradas para contestar—. Para evitar ese sesgo, se vuelve el fin

de semana para encontrar a aquellos que fueron los últimos en cumplir años. En general, durante la semana en las viviendas no contesta nadie, indicando que no se encuentran en la casa, por lo que el fin de semana retomamos el recorrido para hallar posibles encuestados. Una vez que tenemos los datos de los últimos que cumplieron años, si no se encuentran en la casa o no quieren responder la encuesta, buscamos en otros hogares a personas del mismo sexo y edad aproximada.

RECHAZO Y AUSENCIA

Muchos de los hogares que se visitaron no han querido participar de la encuesta. Sin embargo, no ha resultado difícil encontrar personas que quieran responder, aunque esto depende en gran medida de las características de la zona en que se encuentre. En cuanto a la ausencia de respuesta al momento de tocar timbres, se han encontrado mayores dificultades en las zonas medias/altas. En cambio, en las zonas populares, en general, se encontraba a alguien que contestara el timbre o abriera la puerta. Por otro lado, en cuanto a los hogares que nos atendían pero la persona a encuestar no se encontraba en ese mismo momento en la casa, la situación se repitió: se encontraron más encuestados en las zonas populares.

PRESENTACIÓN

Para efectivizar la encuesta el momento decisivo fue el de la presentación. En este sentido, Schaeffer, Gaarbarski, Freese y Maynard (2013) analizan particularmente la relación que se entabla entre el encuestado y el encuestador en los momentos previos a la realización de la entrevista. Los autores comprenden los “momentos previos” de contacto con los posibles encuestados como decisivos para poder efectivizar o perder una encuesta. En su estudio realizaron un análisis para rastrear las características durante la interacción previa a la encuesta que pueden influir sobre el rechazo o aceptación de la misma. Plantean que, en el momento de la presentación, aquellas más formales tienen más probabilidades de resultar efectivas. También hacen una observación acerca del peso que tiene en la presentación el nombrar a la institución desde la que se hace el estudio, porque esto le otorga mayor legitimidad.

Según la experiencia en campo, se puede resaltar que, si bien dentro del procedimiento del encuestador se cuenta con pasos para realizar la presentación —otorgar una carta de presentación, llevar una credencial de identificación, comentar que la encuesta forma parte de un proyecto de investigación de la universidad o que es con-

fidencial—, se han utilizado estrategias complementarias, surgidas de aquellas pautas que daban mayor resultado en la experiencia de campo para conseguir la participación de los encuestados. Así, se desarrolló una presentación que resaltaba la pertenencia institucional a la Universidad de Buenos Aires y/o que estábamos cumpliendo con nuestro trabajo. Esto último permitía, en varios casos, generar cierta simpatía y/o confianza y se sumaban a esta presentación aquellos elementos que los pudieran convencer. En las notas hemos registrado lo siguiente:

“Un criterio que utilizo en todas las encuestas que realizo a la hora de presentarme es decir que soy estudiante de la UBA y que estoy trabajando, haciendo una encuesta para un proyecto de investigación de la facultad” (PM 4).

De esta manera, quedó comprobada en la experiencia de campo que la apelación a una institución reconocida generaba la legitimidad necesaria para generar confianza por parte de los posibles encuestados. Por otro lado, el recurso de comentar que se estaba trabajando fue descubierto en el campo y fue una de las estrategias de presentación que también dio buenos resultados:

“Una señora me atendió desde la puerta y mientras me presentaba me hacía un gesto con la cabeza como diciéndome que no, por lo que hice más larga la presentación remarcando que estaba trabajando, y me dijo que la espere que ya salía” (PM 3).

“Uno de los comentarios es asegurarme de que se entienda que estoy trabajando. Hay veces que da resultado y algunos encuestados participan por ello” (PM 6).

ESCENARIOS DE LA ENCUESTA

Cuando los encuestados finalmente aceptan realizar la encuesta, esta se lleva a cabo en diferentes escenarios. Estos lugares suelen ser la calle o en la entrada mediante rejas o ventanas que separan a las encuestadoras del encuestado:

“Particularmente en este PM, varios me atendieron afuera, en la calle” (PM 6).

“La última encuesta es la que me resultó más problemática porque, si bien el encuestado aceptó casi sin hacer preguntas para realizar la encuesta, no salió de atrás de su ventana, por lo que yo estaba parada sobre su jardín con tierra sin pasto y con arbustos” (PM 1).

En otros casos, las encuestas fueron realizadas mediante portero eléctrico o en el *hall* de los edificios:

“Él vive en un edificio y se prestó a hacer la encuesta por el portero porque me dijo que no podía bajar” (PM 1).

“Me hizo pasar al hall del edificio y en un sillón hicimos la encuesta” (PM 8).

Cuando los encuestados invitaban a entrar a las casas, las encuestas eran realizadas o bien dentro de la vivienda o en el patio delantero:

“Otra entrevistada me hizo pasar al jardín de adelante de su casa” (PM 1).

“Carlos me atendió y me hizo pasar a la casa” (PM 8).

“El primer encuestado me hizo pasar su portón, pero no la puerta; me dijo que era por el sol” (PM 2).

Los distintos lugares propuestos por los encuestados para contestar implican una diferencia en cuanto a la dinámica que adquiere el cuestionario. Algunos escenarios son más cómodos que otros, tanto para las encuestadoras como para los encuestados. Cuando la encuesta se desarrolla en un espacio cómodo se puede generar un clima de confianza para contestar las preguntas, como así también para reflexionar mejor las respuestas y que surjan con más detalle, mientras que, cuando estamos en la calle o con mediaciones (ventanas, puertas, porteros eléctricos, etc.) que no nos permiten la comodidad suficiente para realizar el cuestionario, el apuro y necesidad por terminar se vuelven apremiantes.

“Una sola encuestada me atendió prácticamente toda la encuesta a través de la puerta, hablando mediante el agujero del buzón” (PM 4).

“Sin embargo, para mí fue incómoda porque a través del portero estaba en una postura corporal bastante molesta. Me fui contracturada pero con los datos que necesitaba” (PM 1).

En estos casos podemos ver ejemplos de situaciones de entrevista muy diversos que demuestran que la encuesta trasciende la mera relación establecida para la aplicación del cuestionario y que las condiciones de realización de la misma juegan un papel relevante para lograr una buena recolección —o construcción— de datos.

En cuanto a la dinámica de realización del cuestionario, en líneas generales, se dio de manera fluida y rápida en gran parte de los casos.

Lo que variaba mayormente eran las condiciones de comodidad o incomodidad mencionadas para llevar a cabo el cuestionario.

CONTEXTO E INTERRUPCIONES

Otras de las condiciones que influyen sobre la dinámica de encuesta son el contexto en el que se desarrolla el trabajo de campo y las interrupciones que se generan en la situación de entrevista. En este sentido, el trabajo de Dalle, Elbert y Otero (2002) analiza las interrupciones que se han vivido durante la realización de encuestas en un contexto determinado que hacía más proclive la posibilidad de interrupción. Si bien el contexto en el que se desarrolló nuestro campo era diferente, se desarrolló en un año electoral en el que se llevaron a cabo varios comicios. Esto contribuía de por sí a generar condiciones que podían dificultar el trabajo, ya sea por fastidio o enojo o bien por un mayor grado de rechazo. Advirtiendo esta particularidad, se desplegaron algunas estrategias, como incluir en la presentación la aclaración de que la encuesta no era política, sino que tenía que ver con un trabajo de la universidad. Sin embargo, este contexto influyó en los posibles encuestados, como se observa en el siguiente caso:

“Hubo un timbre que toqué en un edificio que una mujer me gritó y puteó por el portero eléctrico diciendo que seguro era de La Cámpora” (PM 8).

En cuanto a las interrupciones, fueron registradas distintas situaciones que se analizan a modo de advertencia acerca de posibles fuentes de error a la hora de construir el dato. Frente a la presencia de terceros el encuestado puede sentirse condicionado al momento de responder o incluso puede pedir, o dejar, que otro responda por él. En algunos casos se pudo tomar nota de esto último, como el caso en el que el encuestado deja a la otra persona que responda:

“El tercer encuestado no parecía entender estas preguntas, tardo en contestar quedándose un rato en silencio mirando fijo para la calle y cuando lo hizo repitió lo que le decía su pareja, repitió cada una de sus palabras en estas preguntas sobre ocupación. Cuando terminó la encuesta me pidió disculpas por no saber responder” (PM 3).

En este caso, creemos que esta interrupción se debió a la falta de entendimiento de la pregunta por parte del encuestado, lo cual será analizado más adelante. Otros casos también demuestran la influencia de la intromisión y/o presencia de terceros. Este es el caso de un encuestado que quería participar de la encuesta, pero su esposa, quien

no quería, salió a preguntar qué estaba contestando. A partir de ese momento el encuestado cambió sus respuestas omitiendo datos, lo que luego pudo ser comprobado durante el desarrollo de la entrevista. De esta manera pudo ser registrado en las notas:

“La esposa salió y le dijo que no quería que me contestara, entonces me presenté con ella y accedió. Justo en ese momento que interrumpió estábamos en la pregunta de con quién vive y me dijo que con su esposa sin nombrarme a nadie más. A lo largo de la encuesta, en la parte de la educación me nombró a la hija y ahí le repregunté la pregunta acerca de los miembros del hogar para agregarla. Pronto terminó la encuesta y su mujer salió enfurecida y casi llorando a pedirme que le deje la encuesta” (PM 2).

Un caso similar de interrupción por terceros pudo registrarse en otro PM, pero, en este caso, la encuesta pudo seguir desarrollándose hasta el final, aunque pudo percibirse un cambio en el tono de voz del encuestado luego de la interrupción:

“La encuesta me generó ansiedad en un momento porque se escuchó que su mujer le decía algo y él le dijo que estaba haciendo una encuesta y, tal como me advirtió, gritando le dijo que hable bajo porque la había despertado. De todas maneras, pudimos terminar la encuesta” (PM 7).

Lo llamativo de esta situación es que el encuestado ya había advertido lo que pasaría:

“Yo estaba buscando reemplazo para hombre y mujer y me dijo que su esposa estaba durmiendo, que prefería darme la encuesta él porque si su mujer se despertaba lo iba a sacar a los gritos. Me sugirió que se la haga a él advirtiéndome de la mala predisposición de su esposa. Como también debía reemplazar a un hombre de su edad se la hice a él” (PM 7).

Este último caso permite ver los posibles riesgos de errores que pueden derivar de la actitud y buena predisposición de los posibles encuestados. En este caso, el encuestado era válido para ser un reemplazo. Al mismo tiempo, también debíamos reemplazar a una mujer con las características de su esposa. Ante esta situación, le preguntamos la edad de su esposa para evaluar si era posible seleccionarla como reemplazo, pero nos respondió, tal como fue citado, que no era recomendable que le preguntáramos a ella porque no iba a querer contestarnos. De esta manera, el encuestado se autoseleccionó prestándose gentilmente a responder la encuesta. Si bien es válida su encuesta porque tiene las características de uno de los que necesitábamos reempla-

zar, es necesario no caer en la tentación de la amabilidad de las personas que desean colaborar con el fin de respetar el muestreo aleatorio.

Se han encontrado otras interrupciones en las situaciones de encuesta, pero no han afectado la dinámica en el desarrollo de la encuesta como en los casos anteriores.

INTERPRETACIÓN DE LAS PREGUNTAS

A lo largo del trabajo de campo las encuestadoras han ejercitado la percepción de dificultades por parte de los encuestados en la interpretación o comprensión de las preguntas. Esto se manifestaba a través de gestos, silencios y cambios en el tono de voz que dan cuenta de la incomprensión que tuvieron de las preguntas. En cambio, en otros casos no se ha percibido dificultad en la comprensión de las preguntas por parte de los encuestados. En las notas de campo se ha registrado en varias ocasiones:

“Con estas preguntas ninguno mostró incomprensión y las respuestas que dieron mostraban que las habían entendido y todos sabían nombrar y describir cuáles son o eran sus actividades. Supieron explicarme muy bien a qué se dedicaban o se habían dedicado” (PM 1).

“Daniel no tuvo problemas con esta pregunta” (PM 8).

“[...] estas preguntas fueron comprendidas” (PM 4).

En cambio, se encontraron otros casos en los que se nota la falta de comprensión. Las preguntas en las que más se ha notado la dificultad son las de ocupación y autopercepción de clase. Es por esto que a continuación se abordan en detalle.

INTERPRETACIÓN SOBRE OCUPACIÓN

De esta sección de la encuesta se han elegido para analizar a través de las notas de campo las tres primeras preguntas. En la primera de ellas se preguntaba sobre la ocupación que tenían (en esas palabras), en la segunda se les pedía que describieran sus tareas y en la tercera que clasifiquen su ocupación dentro de una actividad. Estas preguntas diferentes sirven para captar de manera completa la ocupación del encuestado, ya que algunas respuestas pueden parecer poco claras para poder clasificar a los encuestados según su ocupación. A pesar de esto, muchas veces ha resultado difícil comprender e interpretar las respuestas que daban los encuestados. Esto llevó a tener que repreguntar o a pedirles que se expliquen más en sus respuestas.

“Los encuestados, salvo casos muy particulares, suelen responder cuestiones muy generales, por lo que la mayoría de las veces resulta necesario repreguntar o explicar la necesidad de tener una respuesta más detallada” (PM 6).

“Estuvo un poco más escueto con la respuesta, por eso le tuve que pedir más especificaciones, sobre todo en las tareas. Pero estuvo bien respondido” (PM 8).

“A la hora de describir las tareas comentó trabajar en atención al cliente, a lo cual repregunté en qué trabajaba para tener mayores especificaciones. Me dijo que vendiendo seguros, perteneciente al rubro de servicios” (PM 4).

“El cuarto encuestado fue quien me dio lugar para repreguntarle para ampliar la respuesta, ya que el resto había sido muy claro” (PM 1).

En otros casos, a pesar de repreguntar, la dificultad de la sección se trasladó a la capacidad de comprensión de las respuestas de los encuestados por parte de las encuestadoras. De este modo quedó registrado:

“En el caso de Gustavo me costaron más las preguntas sobre ocupación, ya que no lograba entender bien cómo desempeñaba su trabajo” (PM 4).

“El quinto encuestado fue el más difícil de interpretar tanto en estas preguntas como en las de su trayectoria laboral. No podía comprender bien a qué se dedicaba, por eso le preguntaba más cosas y creo que él se prestaba a responder porque se daba cuenta que yo no le entendía” (PM 1).

“La encuestada a la que me había dirigido a su local, en la pregunta acerca de su trabajo me dijo ‘atender el negocio’, con lo que yo no sabía si era empleada o dueña” (PM 2).

De estas tres preguntas que buscan construir el dato de la ocupación y rama de actividad se espera que capten respuestas diferentes que se complementan. Sin embargo, los encuestados solían dar la misma respuesta en algunas de ellas.

“En la segunda pregunta acerca de las tareas que desarrolla me dijo lo mismo que en la anterior y en la de la actividad de la empresa me respondió ‘pintura’. Es decir, su respuesta fue changas y con las preguntas y repreguntas con las cuales podía indagar más me respondía en todas limpieza y pintura de barcos” (PM 3).

“El primer encuestado respondió rápido, pero en la pregunta sobre qué actividad realiza la empresa me respondía lo mismo que en las anteriores” (PM1).

Viendo este tema en detalle, se puede notar que específicamente entre la primera y segunda pregunta los encuestados no parecen tener problemas en responder. Esto quizás se deba a que son preguntas habituales que suelen responderse. Es decir, en algunos casos, conocer el nombre de su ocupación u oficio y describir sus tareas no parece alejarlos de respuestas habituales que pueden dar en una conversación habitual. En cambio, en la tercera —sobre actividad—, vimos cómo los encuestados no sabían cómo responder. En los siguientes extractos esto quedó registrado:

“La tercera pregunta no la comprendió, por lo que le tuve que preguntar si era actividad de servicios referida a la salud. Si bien la pregunta era clara y no hubiera tenido que preguntársela para responder, al hacerlo me di cuenta que no la comprendió, lo que en general puede pasar con esta pregunta porque es diferente hablar de lo que uno hace y, por otro lado, saber cómo se categoriza su empleo, lo que hace que la tengan que pensar más” (PM 2).

“En la pregunta sobre actividad, al igual que los casos anteriores en los que no se comprende la pregunta, se notó que no sabía, porque me respondió ‘cafetería’” (PM 3).

“Con la pregunta acerca de la actividad que realiza el lugar donde trabaja le tuve que dar opciones, remarcándole ‘comercio’. Nuevamente, al igual que con otros encuestados, la pregunta pareció poco clara” (PM 2).

Esto puede estar indicando que este tipo de opciones de respuesta no forman parte del sistema de categorías a partir del cual los encuestados interpretan su realidad.

A continuación, se citan extractos de la comprensión de las preguntas acerca de la ocupación en particular:

“En cuanto a estas preguntas específicamente, cuando le pregunté por su trabajo principal me dijo en dónde trabajaba, y en la segunda pregunta me dijo el nombre que le daban oficialmente, pero su ocupación era obrera en taller de costura y su tarea era armar la ropa. Ella no contestaba rápido y se veía que pensaba, además de las respuestas, las preguntas” (PM 2).

En otro caso, la encuestada no había entendido la pregunta u otra opción es que haya considerado “trabajo” solamente a aquel que im-

plicaba una relación de dependencia o una relación de formalidad. Cuando se le preguntó por el último trabajo que tuvo —ella hace dos años había decidido dejar de trabajar para estudiar— contestó que había sido empleada en una producción de un laboratorio, cuando su último trabajo en realidad había sido ser empleada doméstica por hora:

“En este caso tuve que aclarar que su último trabajo, entonces, no había sido el del laboratorio, sino el de servicio doméstico, aunque me pareció interesante dejar asentadas ambas respuestas, ya que fue el modo en que lo entendió la encuestada” (PM 4).

En líneas generales, en las preguntas de ocupación se pudo encontrar lo expuesto anteriormente acerca de las distancias que pueden existir entre los encuestados y el cuestionario, las cuales serán mayores cuanto más se aleje el lenguaje habitual de los encuestados del requerido por ellos para la encuesta. Se puede concluir que este tipo de preguntas no son las habituales para los encuestados, por lo que les resulta complicado responder. A pesar de sus intentos, se pudo observar que no las entendían, porque repetían la misma respuesta para cada una de las tres preguntas, a pesar de que estas tenían sentidos diferentes.

INTERPRETACIÓN SOBRE AUTOPERCEPCIÓN DE CLASE

Al igual que en la pregunta de ocupación, también se ha percibido que muchas personas tuvieron dificultades para interpretar las preguntas sobre autopercepción de clase. Esta sección del cuestionario consta de preguntas diferentes que permiten construir el dato acerca de la clase social a la que se considera perteneciente el encuestado.

En las notas de campo se han seleccionado las preguntas que permiten auto-clasificarse al encuestado entre diferentes opciones. En primer lugar, se les preguntaba si se consideraban pertenecientes a una clase social. Luego, se les preguntaba a qué clase se consideraban que pertenecían. Muchas veces las opciones de respuesta que ofrecía la pregunta no resultaban excluyentes o incompatibles para los encuestados, pero solo se podía seleccionar una. La tercera pregunta que se seleccionó busca indagar acerca de los motivos por los cuales se consideraban de esa clase social.

A partir de la experiencia y de lo registrado en campo, surgieron distintos temas. Por un lado, problemas de interpretación por parte de los encuestados:

“El tercer encuestado no parecía entender estas preguntas, tardó en contestar quedándose un rato en silencio mirando fijo para la calle y cuando lo hizo repitió lo que le decía su pareja, repitió cada una de sus

palabras (...). Cuando terminó la encuesta me pidió disculpas por no saber responder. Él contestó que se considera de clase media y con la ayuda de su pareja pudo responder que el motivo era porque se podían mantener” (PM 3).

“Esta encuestada me aportó muchos datos de la zona, como mencioné anteriormente, porque me dijo que las preguntas, sobre todo las referidas a las clases sociales, no creía que algunos de sus vecinos pudieran entenderla, aclarándome que no es que ella entendiera todo, pero que eran difíciles para ser comprendidas por todo el barrio” (PM 2).

Nuevamente se puede notar cómo algunos encuestados no saben qué responder porque no parecen familiarizados con las categorías presentadas por la encuesta. En la ayuda que le dio su novia al testimonio citado anteriormente, podemos observar esta distancia entre el lenguaje que utiliza la encuesta y el habitual para el encuestado. Incluso esta falta de comprensión fue explicitada por el encuestado llegando a pedir disculpas por no saber responder. Además, ante estas preguntas se han encontrado respuestas espontáneas. Este “espontaneísmo” se puede notar por la rapidez en la dinámica de la encuesta, específicamente en esta sección. Así fue tomado desde las notas de campo:

“[...] gente que antes de leer las opciones ya menciona la clase a la que pertenece” (PM 6).

“Gustavo se auto-percibió de una clase, de clase media. De hecho, cuando le pregunté si se consideraba perteneciente a una clase social, me dijo ‘sí, de clase media’, directamente, antes de que le pregunte por cuál” (PM 4).

“Creo que estas preguntas se comprenden, pero que, en gran parte de los casos, como los de este PM por ejemplo, son preguntas que no las reflexionan” (PM 1).

“En cuanto a las preguntas sobre autopercepción de clase, la primer encuestada contestó rápido” (PM 7).

“La tercera encuestada también respondió rápido ‘de clase media’” (PM 2).

En cambio, en otros casos —que representan a la minoría de los que se registraron— han reflexionado las preguntas:

“Sin embargo, apenas terminó de contestar esto hizo una pausa y reflexionó sobre las preguntas. Entonces me dijo que no se considera de

la clase media alta en un 100% porque directamente no cree en el concepto de clase social. Le pregunté qué era lo que no creía y me dijo que no cree en el concepto ortodoxo de clase social porque es muy rígido y en la sociedad es más fluido. Le pedí que me dijera cuál es el concepto ortodoxo y me respondió que el concepto marxista de clases sociales que bregan por el poder y el dinero, en sus palabras. Según él, hay que tomar en cuenta otros factores tales como los modales, valores y palabras que se utilizan” (PM 7).

“(…) Planteaba que, por sus ingresos bajos, podría considerársele de una clase, pero por las cosas que hizo a lo largo de su vida, sus estudios y producciones no correspondería categorizarlo así. Estaba más disconforme con las categorías en general que tendían a encasillar a una persona dentro de una etiqueta que iguala y homogeniza, en algún sentido, a las personas y que debajo de esa homogenización no encuentra la particularidad de cada uno o simplemente no da cuenta de otras dimensiones que complejicen. Planteaba que se consideraba desclasado, pero no por la sociedad, sino porque se sentía por fuera de la lógica mercantil cotidiana en la que todos están inmersos, que trabajan muchísimo todos los días para tener un mes de vacaciones, o la gente que es infeliz porque se la pasa toda la vida haciendo y padeciendo cosas que no le gustan, a pesar de que algunas tienen la posibilidad de elegir” (PM 5).

“El cuarto encuestado comprendió muy bien las preguntas y las supo interpretar, lo que se notó sobre todo en estas preguntas sobre clases sociales, al preguntarme sobre la diferencia entre clase trabajadora y clase obrera y plantearme que no creía en esta clasificación de clases porque él cree solo en dos clases. Supo definirse rápido y seguro como clase obrera, porque el único capital que tiene es su fuerza de trabajo y la vende. Este encuestado es profesor de historia, aunque no esté actualmente ejerciendo la docencia, y, a diferencia de los otros, pudo encontrar sentido a las preguntas. Comprendía los términos con los que le realizaba estas preguntas y sabía utilizarlos para desarrollar sus respuestas y para criticar la clasificación propuesta” (PM 3).

Estos extractos fueron elegidos porque resulta llamativo cómo en los casos en que se detienen a pensar las preguntas, las respuestas que dan denotan un conocimiento amplio acerca de las clases, ya que cuestionan el esquema de clasificación. En estos casos, algunos encuestados solicitaron la aclaración de las opciones y categorías dadas para responder. A diferencia de lo ocurrido en las preguntas de ocupación, pudo advertirse que quienes cuestionaron las categorías de

clasificación de clase demostraban tener sus propias definiciones de cómo se auto-perciben y eso chocaba con las categorías propuestas por la encuesta.

REFLEXIONES FINALES

A lo largo del capítulo hemos recorrido algunos de los momentos que permitieron el desarrollo del trabajo de campo de una investigación cuantitativa sobre estructura de clase, movilidad y desigualdad social. Entre estos momentos podemos distinguir aquellos vinculados a la coordinación del trabajo de campo y los que corresponden al campo propiamente dicho o, como lo llamamos en este capítulo, “el adentro y el afuera” del trabajo de campo. La articulación de estas dos fases es la que permitió la construcción de los datos que forman la base analizada en el presente libro.

En este capítulo hemos definido el dato obtenido en el campo como una construcción y no como hechos que son exhibidos frente al encuestador para ser tomados. Así, destacamos la centralidad del trabajo del encuestador en campo y de supervisión y recuperación que permiten conformar los datos de los estudios por encuesta. Además, al comprender de esta forma al dato, ligado más a la relación que se establece entre el encuestado y el encuestador, surge la importancia de algunos ítems como el momento de la presentación ante el encuestado, el escenario en que se desarrolla la encuesta, el contexto en que se lleva adelante la misma, las interrupciones que se generan y la interpretación de las preguntas.

Por otra parte, entendiendo la relevancia que tienen los datos sobre ocupación, se ha exhibido la dificultad que presentan estos datos para ser “levantados” en campo. Esto se debe, por lo que ya hemos desarrollado, a la falta de comprensión de las preguntas por parte de los encuestados. A esto queremos sumar a continuación, y a modo de sugerencia, una reflexión con el fin de mejorar la obtención de este tipo de datos cruciales para estudios de estratificación, movilidad y desigualdad social. Teniendo en cuenta el capítulo sobre codificación (Carrascosa, Lazarte, Leiva y Morales, capítulo 11), creemos que la capacitación a los encuestadores es de suma importancia para una correcta obtención de datos que permitan la clasificación de las ocupaciones. Por esto, creemos que al momento de capacitación se le puede sumar un tiempo para mostrar el CIUO (o clasificador que se vaya a utilizar) para transmitir la importancia de las preguntas y lo que se espera obtener en campo. Esto permitiría que los datos estén más completos en la encuesta, lo que, al mismo tiempo, implicaría menor trabajo

de levantamiento de datos una vez recepcionada la misma. Asimismo, los momentos de las recepciones son adecuados para el intercambio entre encuestadores y coordinación, ya que los primeros pueden plantear dudas y dificultades y desde la coordinación se pueden remarcar las inconsistencias con el fin de mejorar la construcción del dato.

Si bien a estas preguntas se les ha dedicado gran parte del espacio en este capítulo, hemos analizado otras que también son importantes para el estudio de la estructura de clase y desigualdad, como aquellas que captan la autopercepción de clase. En estas también hemos registrado dificultades en la comprensión, notando que, en algunos casos, esto podría deberse a la distancia que existe entre el lenguaje habitual de los encuestados y el que utiliza la encuesta. Creemos que esta distancia podría ser tenida en cuenta en todo tipo de preguntas, más allá de las analizadas en este trabajo.

Como cierre quisiéramos destacar la importancia de la experiencia del trabajo realizado en el estudio mencionado para nuestra formación. Es esta experiencia la que nos ha permitido reflexionar acerca de la encuesta como instrumento de medición. Sostenemos que el trabajo de campo constituye el momento fundamental de todo estudio por encuesta, por lo que es significativo resaltar su valor. En este estudio en particular, el resultado de ese primer momento de la investigación es una base de 1065 casos que ya dieron sus primeros resultados, los cuales son presentados en este libro.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bourdieu, P. (2008). *El oficio del sociólogo*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Dalle, P., Elbert, R. y Otero, M. P. (2002). Los problemas de la validez en el trabajo de campo: la experiencia de una encuesta en manifestaciones populares callejeras en Buenas Aires. En Encuentro Pre ALAS de la Comisión Metodología y Epistemología de las Ciencias Sociales de la Asociación Latinoamericana de Sociología, Río Ceballos, Córdoba.
- Groves, R. M., Cialdini, R. B. y Couper, M. P. (1992). Understanding the Decision to Participate in a Survey. *Public Opinion Quarterly*, 56, 475-495.
- Maynard, D. W., Freese, J. y Schaeffer, N. C. (2010). Calling for Participation: Request, Blocking Moves, and Rational (Inter)action in Survey Introductions. *American Sociological Review*, 75 (5), 791-814.
- Schaeffer, N. C. y Dykema, J. (2011). Questions for Surveys: Current Trends and Future Directions. *Public Opinion Quarterly*, 75 (5), 909-961.
- Schaeffer, N. C., Gaarbarski, D., Freese, J. y Maynard, D. (2013). An Interactional Model of the Call for Survey Participation Actions and Reactions in the Survey Recruitment Call. *Public Opinion Quarterly*, 77 (1), 323-351.
- Manual del encuestador (2014). Elaborado por Carolina Najmias en el marco del proyecto PICT 2012-1599 "Reproducción y movilidad social en Argentina (1992-2012): Cambios estructurales, oportunidades del entorno y capacidad de agencia", financiado por FONCYT. Buenos Aires: Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.

CAPÍTULO 11

EL PROCESO DE CODIFICACIÓN DE OCUPACIONES COMO PRIMER PASO EN LA CONSTRUCCIÓN DE POSICIONES DE CLASE SOCIAL

Joaquín Carrascosa, Lautaro Lazarte,
Ma. Manuela Leiva y Florencia S. Morales

INTRODUCCIÓN

En este capítulo desarrollaremos un análisis sobre la experiencia de estudiantes y graduados recientes de la carrera de Sociología (UBA) en las actividades realizadas durante el proceso de codificación en base al Clasificador Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-08) de la encuesta PI-Clases (2016) del Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires, dirigida por Ruth Sautu, Paula Boniolo, Pablo Dalle y Rodolfo Elbert y relevada en el Área Metropolitana de Buenos Aires en 2015 y 2016. Las secciones del cuestionario en las que centramos la atención para la realización de esta presentación son las que incluyen diversas preguntas que captan información sobre datos ocupacionales del encuestado/a, de sus padres, abuelos y otros miembros del hogar.

El capítulo comienza en sus dos primeros apartados planteando la centralidad del indicador ocupación para la construcción teórica y práctica de las clases sociales teniendo en cuenta diferentes enfoques (neomarxista, neweberiano, funcionalista, etc.). Se presentan los fundamentos teóricos del CIUO-08 que permite clasificar las ocupaciones y se detallan los aspectos de este sistema de clasificación para poder comprender su diseño. Luego, se pasa a la descripción del trabajo de codificación, que fue dividido en dos etapas. El trabajo de codificación manual es detallado en el tercer apartado y, en el siguiente,

se presentan los resultados del análisis temático de las dudas surgidas y registradas durante la tarea. A continuación, se presenta la última etapa de codificación junto a sus características para, finalmente, y a modo de conclusión, presentar las ventajas y desventajas de ambos procedimientos para la codificación de encuestas y las enseñanzas que nos ha dejado la experiencia de codificación en el marco del proyecto.

EL CARÁCTER SOCIAL DE LA OCUPACIÓN

¿Por qué la ocupación es tan importante en este proyecto? Diversas 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 una clase social (Erikson y Goldthorpe, 1992; Wright, 1997; Breen, 2004). A pesar de esto, los diversos enfoques teóricos construyen este indicador teniendo en cuenta diversos aspectos. Según Sautu (2016), esta centralidad se justifica desde un enfoque teórico macro-social que plantea la correspondencia ontológica entre la estructura económica y la de clase, lo que implica que la estructura ocupacional, al ser un producto de la estructura económica, puede ser utilizada como un indicador de la estructura de clases. El desempeño de una ocupación dentro de diversas organizaciones económicas (estatales, corporaciones e incluso unidades familiares y unipersonales) se constituye en el lugar donde las relaciones sociales de producción que conforman a la estructura económica y que hacen a la estructura de clase se despliegan.

Siendo un punto desde donde podemos observar estas dinámicas y estructuras, las preguntas sobre ocupación permiten realizar una de las operaciones clave en cualquier estudio de estratificación: la elaboración de esquemas que permitan reconstruir la estructura de clase de una sociedad. Esto posibilita el estudio de fenómenos ligados a la estructura de clases, sus procesos de reproducción y cambio, las desigualdades en torno a trayectorias de movilidad social, el acceso a la salud, a la educación, a la vivienda, al consumo, etc.

Retomando a Sautu, “en el nivel macro social, estructura de económica, estructura de clase y estructura ocupacional son las tres caras entrelazadas de un prisma” (Sautu, 2011: 74). La centralidad de esta última reside en que funciona como un mecanismo que visibiliza la articulación entre la estructura económica y la estructura de clase. De esta manera se constituye en el principal insumo utilizado para reconstruir la estructura de clases de manera válida en un estudio por encuesta. Esta estrategia se funda en el individualismo metodológico

y permite reconstruir un todo a partir de la información recogida en las unidades individuales que lo componen (Sautu, 2011).

La posición en la estructura ocupacional es un indicador clave a la hora de la construcción de esquemas de clase, ya sea desde perspectivas relacionales de las clases sociales como la marxista y la weberiana o en enfoques gradacionales basados en atributos individuales. La ocupación es “el principal indicador para medir las clases sociales y la movilidad es la posición ocupacional, en lo que respecta a dos niveles: i) en el nivel individual, como expresión de la pertenencia de una persona a una clase social, y ii) en el nivel estructural, como emergente observable de la estructura de clases subyacente” (Dalle, 2016: 86).

Los enfoques sobre las clases sociales con base en las conceptualizaciones de Marx (2000) y Weber (2012) coinciden en que estas se definen a partir de las relaciones de producción económica y que estas solo existen en relación las unas con las otras, a partir de relaciones de explotación o de mecanismos de monopolización de oportunidades. La teoría marxista pone el énfasis en definir las clases en términos de relaciones de producción, mientras que en la teoría weberiana lo hace en las relaciones de mercado. En ambas las clases se encuentran *corporizadas* en el proceso económico (Sautu, 2016). En cambio, el enfoque gradacional que presenta la corriente de estratificación social (Treiman, 1977) plantea una mirada continua (en vez de categórica) en la cual se construyen escalas de estatus socio-económico o prestigio social basadas en la relación entre la educación, la ocupación y los ingresos.

Desde una mirada neomarxista, Erik Olin Wright (1995) propone como eje central el concepto de explotación, según el cual una clase se apropia de los frutos del trabajo de otra a través del monopolio de la propiedad de los medios de producción, lo que da como resultado que burguesía y proletariado se encuentren en una relación antagónica en torno a sus intereses materiales. A su vez, el autor distingue posiciones de “clase media” que se encuentran en posiciones contradictorias o privilegiadas dentro de las relaciones de explotación, basándose en dos dimensiones: la autoridad al interior del proceso productivo y la posesión de calificaciones.

Desde la perspectiva weberiana las clases representan bases posibles y frecuentes para una acción común, enfatizando la posición ocupada en el mercado en base a la valorización de recursos, como la propiedad de los medios de producción, credenciales educativas y calificaciones, que producen una distribución diferencial de oportunidades de vida en base. Según Weber (2012), las diferentes posiciones de clase devienen en clases sociales cuando existe entre ellas un intercambio

personal e intergeneracional que implica su reproducción en el tiempo y les confiere pautas de socialización y estilos de vida particulares.

Retomando aportes de la teoría weberiana, John Goldthorpe (1992) ha hecho hincapié en las relaciones contractuales que se fijan en el mercado de trabajo y definen las condiciones de empleo. En este sentido, las clases se derivan de las relaciones sociales económicas, específicamente de las relaciones de empleo. En función de esto, tuvo en cuenta los rasgos de las ocupaciones, las situaciones típicas del mercado de trabajo, como son las probabilidades de acceder a ingresos y beneficios, la seguridad y estabilidad laboral y las perspectivas de mejora material y de estatus (Goldthorpe y McKnight, 2006).

FUNDAMENTOS DEL CIUO-08

El marco conceptual a partir del cual se diseñó y construyó el CIUO-08 se basa fundamentalmente en los conceptos de empleo (job) y calificaciones (skill). El empleo es definido como una serie de tareas desempeñadas por una persona, ya sea para un empleador o por cuenta propia. A su vez, la ocupación se define como una serie de empleos cuya tarea principal se caracteriza por un alto grado de similitud. Por su parte, la calificación es definida como la habilidad de llevar adelante las tareas de un empleo determinado. El nivel de calificación se define en función de la complejidad y el rango de tareas a desempeñar en una ocupación⁴³.

A cada grupo corresponde una denominación y un código numérico, asociados a una definición que especifica lo abarcado por el grupo, las tareas realizadas por las ocupaciones que lo integran y los títulos ocupacionales que le corresponden. Según Riveiro, este tipo de clasificaciones tiene dos componentes: por un lado, el sistema de clasificaciones en sí y, por otro, la descripción de las tareas, bienes y servicios producidos, nivel de competencias y las ocupaciones incluidas y excluidas en cada grupo. En este sentido, “si el primer componente es el esqueleto o estructura de la clasificación, el segundo componente es el diccionario de los grupos ocupacionales más detallados” (Riveiro, 2016: 1).

Este clasificador es una actualización de la versión previa, la del año 1988. Algunos de los principales cambios que incorpora la versión del año 2008 son los siguientes:

- El impacto de las tecnologías de la información y comunicaciones (TICS) en la estructura ocupacional.

43 Para más detalle sobre los niveles de calificación ver ILO (2012) y Riveiro (2016).

- Mejoras en torno al agrupamiento de las ocupaciones gerenciales.
- Mayor detalle para las ocupaciones de tipo administrativo y de servicios.
- Mayor cobertura para ocupaciones del sector informal y con bajas calificaciones.

Un aspecto fundamental del CIUO es que permite, a partir de un proceso de operacionalización, codificar esquemas de clase social o escalas basadas en los otros enfoques teóricos. El código ocupacional provisto por el CIUO es el insumo principal de la elaboración de los distintos esquemas de clase. Para el caso del esquema de clases EGP (Erikson, Goldthorpe y Portocarrero, 1979) o su adaptación con especificidades para América Latina (Solís y Boado, 2016), además de la ocupación, se utiliza principalmente la variable sobre la condición de ocupación (asalariado, cuenta propia, empleador, etc.) junto con la cantidad de empleados para el caso de los empleadores. El esquema de Wright incorpora también variables sobre la autoridad al interior del proceso productivo (cantidad de trabajadores a cargo). También se pueden generar a partir del CIUO la escala ISEI de estatus socio-ocupacional (Ganzeboom, De Graaf y Treiman, 1992) y la escala de Treiman (1977) de prestigio ocupacional, entre otras.

El CIUO-08 provee un sistema de clasificación y agrupación de información ocupacional obtenida a partir de censos, estudios por encuesta o datos administrativos. Este clasificador se basa en una estructura con cuatro niveles jerárquicos (cada uno de los cuales está representado por uno de los cuatro dígitos del código ocupacional) que permite clasificar a las ocupaciones en 10 grupos principales, 43 subgrupos principales, 130 subgrupos y 436 grupos primarios. Estos se basan en similitudes en torno a las calificaciones requeridas para las ocupaciones y permiten producir información comparable en distintos contextos nacionales y regionales (ILO, 2012). La estructura resultante de los grupos principales es la siguiente:

- **Directores y gerentes:** los directores y gerentes planifican, dirigen, coordinan y evalúan las actividades de una empresa, gobierno y organización (o de sub-unidades a su interior) y formulan y revén sus políticas, normas, reglas y regulaciones. Sus tareas incluyen formular y aconsejar sobre la política y presupuestos, establecer objetivos, normas, procedimientos y también representar y negociar en nombre de la organización.
- **Profesionales, científicos e intelectuales:** los profesionales incrementan el stock de conocimiento existente, apli-

can conceptos científicos o artísticos y teorías. Las tareas que realizan incluyen la investigación y análisis, el desarrollo de conceptos, teorías y métodos operativos, aconsejar sobre la aplicación del conocimiento científico existente, enseñar sobre la teoría y práctica de sus disciplinas y proveer servicios (legales, de negocios, artísticos, científicos, de salud, etc.).

- **Técnicos y profesionales de nivel medio:** realizan tareas técnicas vinculadas a la investigación o aplicación científica, a los métodos operativos, a lo artístico o a las regulaciones gubernamentales o económicas. El tipo de tareas técnicas que realizan se vincula a: las ciencias físicas, ingeniería y tecnología, las ciencias sociales y humanidades, la salud, las finanzas, la administración, el trabajo social, etc.
- **Personal de apoyo administrativo:** los trabajadores administrativos registran, organizan, almacenan, computan y recuperan información. Sus tareas incluyen el tipeo de información y operación de procesadores de texto y datos, las tareas secretariales, el registro de información, completar documentos, etc. También realizan tareas vinculadas al manejo de dinero, operaciones, viajes, búsqueda de información en trabajos ligados al transporte de pasajeros, bibliotecas, servicios postales, etc.
- **Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados:** proveen servicios personales y de protección relacionados a la venta por menor o por mayor, servicios de viajes, hotelería, catering, cuidados personales, protección (bomberos, policía, guardias privados). Sus tareas incluyen la organización y preparación de estos servicios, la venta de productos, el cuidado de personas, la preparación y venta de comidas y bebidas, tratamientos de belleza y peluquería, etc.
- **Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros:** sus tareas incluyen la preparación de la tierra, el sembrado, la fertilización y el cosechado de plantaciones, el cuidado de plantas y jardines, la producción de vegetales, frutas y hortalizas, el cuidado de ganado, peces o colonias avícolas, etc. También venden sus productos y pueden supervisar a otros trabajadores.
- **Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios:** aplican conocimientos técnicos y prácticos para la construcción y mantenimiento de edificios,

trabajo metalúrgico, trabajo con maquinarias, producción o procesado de comestibles, reparación de maquinarias, impresiones, textiles, maderas, etc. Realizan su trabajo de manera manual o con maquinarias y pueden supervisar el trabajo de otros.

- **Operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores:** operan y monitorean maquinaria y equipamiento industrial y agrícola, conducen y operan trenes y vehículos, ensamblan productos, etc. Su trabajo implica principalmente el conocimiento de la maquinaria y equipamiento utilizado y abarca distintos tipos de productos (minerales, vidrio, cerámica, madera, papeles, químicos, cuero, textiles, productos alimenticios, etc.)
- **Ocupaciones elementales:** requieren realizar tareas simples y rutinarias que implican esfuerzo físico. Las tareas que realizan son: la limpieza de viviendas, hoteles u oficinas, el lavado de autos, la ayuda en cocinas o preparación de alimentos, la entrega de mensajes o bienes, el acarreo de equipajes, la limpieza de calles, la realización de tareas manuales simples ligadas a la minería, construcción o manufactura de productos.
- **Ocupaciones militares:** incluye todos los trabajos realizados por miembros de las fuerzas armadas.

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE CODIFICACIÓN GRUPAL

El proceso de codificación llevado a cabo por el equipo fue realizado en dos etapas. En un primer momento, fueron codificadas todas las preguntas, tanto las cerradas como las abiertas, exceptuando las de ocupación, las cuales fueron salteadas para ser abordadas en un segundo momento, durante una codificación específica. Estas preguntas indagan acerca de la ocupación actual o última del encuestado/a y las tareas que desempeña/ba, su trayectoria ocupacional (aquellos trabajos que desempeñó a lo largo de su vida, que tuvieron una duración mayor o igual a los tres meses), la ocupación de padres y abuelos, las ocupaciones de aquellos que viven en el hogar del encuestado/a y la ocupación del mejor amigo del encuestado/a.

Una vez concluida la primera parte de la codificación de los cuestionarios, abordamos la codificación de las preguntas de ocupación. Las mismas fueron codificadas grupalmente en subgrupos de entre 3 a 5 codificadores. Para realizar esta tarea, cada codificador tenía asignado un Punto Muestra (PM) con el cual trabajaba. Las herramientas

de trabajo con las que contábamos eran el listado de códigos extraído del CIUO, una grilla de organización del trabajo de codificación donde registramos qué codificador trabajaba sobre cada PM y una hoja de dudas colectiva, en la que se iban apuntando aquellas preguntas o dudas que surgían a partir de la codificación, para luego resolverlas en equipo y generar criterios comunes.

El proceso de codificación consistió en leer e interpretar las respuestas de los/as encuestados/as en función del listado de códigos CIUO, a fin de encontrar el código más adecuado para codificar la ocupación por ellos consignada. Según los nombres de las ocupaciones y las tareas realizadas se asignaba un código del CIUO de cuatro dígitos. El listado de códigos que empleamos está dividido en diez grandes grupos de ocupaciones a partir de los cuales: 1) realizamos una primera clasificación, ubicando la ocupación en el o los subgrupos más pertinentes que pudieran contenerla y 2) luego se veía en detalle dentro del subgrupo/s qué código resultaba más acorde a la ocupación enunciada como respuesta.

Las dudas que surgían eran planteadas en cada subgrupo de codificación y se intentaban resolver al interior del mismo. Si no se lograba aunar un criterio sobre cómo codificar la ocupación, se consultaba al resto del equipo. A la vez, entre los distintos grupos de codificación fuimos completando una “hoja de dudas” donde se registraban todas las dudas de codificación que surgían, las posibles respuestas y su resolución. Esta “hoja de dudas” es el insumo que analizamos y presentamos a continuación.

ANÁLISIS TEMÁTICO DE LAS PRINCIPALES DUDAS SURGIDAS DURANTE EL PROCESO DE CODIFICACIÓN

Para comenzar, las dudas registradas durante el proceso de codificación grupal fueron transcritas en un listado de Excel que creamos a fin de facilitar su lectura. El primer paso para el análisis temático fue realizar una lectura integral y exhaustiva de todas las dudas registradas. En base a esta fuimos encontrando elementos en común en las dudas manifestadas, que intentamos traducir en categorías que respondieran a una construcción conceptual. Así, a medida que releíamos el listado, íbamos anotando al lado de cada duda la categoría que considerábamos adecuada para el caso. En lecturas sucesivas fuimos agrupando las dudas según las categorías que habíamos generado y modificando las mismas hasta que todos los casos quedaron clasificados dentro de alguna de estas categorías.

La manera en que se escribieron las dudas durante la codificación y cómo las leímos y sistematizamos da cuenta de un trabajo detallado y riguroso, teniendo en cuenta la totalidad de dudas registradas en la etapa de codificación. Luego, durante el desarrollo del análisis, surgieron las categorías que utilizamos para este análisis, el cual creemos que puede servir de guía útil para nuevas experiencias de codificación. Teniendo en cuenta esto, el estudio cumple con los requisitos planteados por Maxwell (citado en Sautu, 2007) de descripción en profundidad, interpretación —según el cual es necesario tomar en cuenta todas las dudas—, el criterio teórico —el cual considera que deben hacerse explícitas las construcciones teóricas que los investigadores desarrollan— y, por último, la generabilidad, que tiene que ver con la extensión de un informe de una situación a otras.

Como resultado de este análisis obtuvimos seis grandes grupos de dudas: 1) Empleados sin definir, 2) Dobles, 3) Precarios, 4) Ocupaciones en formación, 5) Ocupaciones no contempladas en el CIUO y 6) Nivel educativo.

La categoría *empleado sin definir* abarca aquellos casos cuyas tareas no son especificadas, como, por ejemplo, tallerista, ferroviario, empleado en Entel, empleado en fábrica, empleado en gomería, empleado en estudio de arquitectura, empleada pública en hospital, empleado en diario, empleado en una remisería. Sin embargo, en algunos casos, esta cuestión no significa una dificultad a la hora de pensar estas ocupaciones en vista de la construcción de esquemas de clase. Como ejemplo representativo de este tipo de dudas, en el caso del empleado de la gomería, si bien no se brinda una descripción de las tareas, las ocupaciones posibles dentro del espacio de trabajo no son tan heterogéneas al punto de implicar posiciones de clase distintas.

En cambio, las siguientes citas presentan un alto grado de indefinición dentro del mismo grupo, por ejemplo: “*dice empleado en fábrica de plásticos, falta especificar*”, “*trabaja en una bodega. Empleada en fábrica. ¿Qué hacía?*”, “*empleada en fábrica. Es necesario saber qué tareas realiza y de qué es la fábrica*”. En estos casos podemos encontrar ocupaciones diversas dentro de lo que es “empleado de fábrica”, como técnicos, operarios, supervisores, profesionales en relación de dependencia, entre otros.

Dentro de la categoría *dobles* consignamos aquellos casos en los que el codificador se encontraba ante dos o más codificaciones posibles: “*7231 mecánicos y reparadores de vehículos de motor, 3115 técnicos en ingeniería mecánica o 7233 mecánicos y reparadores de máquinas agrícolas e industriales*”. En este caso, el encuestado respondió que su ocupación principal era fabricar máquinas gráficas. Ante la

pregunta acerca de las actividades que realiza en ese trabajo la respuesta fue: *"hacer máquinas de imprenta, conseguir materiales, calcularlas, hacerlas a pedido"*. Al no encontrar en el listado del CIUO una categoría que se ajuste a esta descripción, el codificador intentó adecuar la descripción a lo que asoció que le correspondía bajo el nombre genérico de mecánico. Para todos los casos en los que el subgrupo de codificadores coincidió que no se podía especificar la categoría de ocupación con los datos proporcionados por el cuestionario, se acudió a recuperar el dato re-contactando a los encuestados/as a partir de la información de contacto relevada en cada encuesta.

Un caso bajo la misma categoría es: *"2163 diseñadores de productos y prendas o 7531 sastres, modistos, peleteros y sombrereros"*. El encuestado dice que su trabajo principal es *"trabajo independiente. Diseño de ropa. Trabajo en casa"*. En cuanto a sus principales tareas, respondió que *"diseña vestidos de novia, indumentaria y la confecciona (diseño, molde, costura)"*. Lo que podemos inferir es que el codificador tenía que decidir entre dos opciones que resultaban incompletas a la hora de englobar todas las tareas que realizaba el encuestado. Es decir, en este caso las tareas del encuestado pueden quedar abarcadas bajo dos categorías al mismo tiempo.

En el grupo de *ocupaciones no contempladas en el CIUO* incluimos aquellos casos en los que el codificador no logró identificar claramente en el listado un código CIUO que se adecúe a la descripción, como en el siguiente ejemplo: *"Coordinador de viajes de egresados. No hay código específico de CIUO. Se resolvió por guía de turismo, aunque presentaba dudas por ser un código muy alto"*. La duda que se presenta es que, al no existir un código específico para coordinador de viajes de egresados, se optó por el código que se aproximaba más a las tareas que realizaba el encuestado. Se eligió el código utilizado para los guías de turismo, ya que, si bien implicaba un nivel educativo más alto en relación al requerido para desempeñar el trabajo de coordinador de viajes de egresados, se adecuaba a las tareas descriptas.

Un caso similar encontramos en la siguiente cita: *"Paseadora de perros. ¿9629 ocupaciones elementales no clasificadas bajo otros epígrafes o 5164 cuidadores de animales?"*. Podemos inferir que la duda surge porque, tal como sucede en el ejemplo anterior, no se encontró un código específico en el listado. Era posible ubicarla en el grupo de ocupaciones elementales no clasificadas bajo otros epígrafes dado que se trata de una actividad para la que no se requiere una formación especial. Otra posibilidad era ubicarlo dentro del código que abarca a los cuidadores de animales, ya que hace referencia explícita al trabajo con animales.

También nos encontramos con la siguiente duda: “*Telegrafista. No existe como ocupación*”. En este caso, se trata de una ocupación que no se encuentra en el listado, ya que la misma ha caído en desuso en la actualidad. Esta respuesta fue dada por un encuestado para hacer referencia a la ocupación de su abuelo. Estas dudas se nos presentaban ocasionalmente a la hora de categorizar las ocupaciones de los abuelos porque son ocupaciones que estaban presentes décadas atrás y que hoy día han perdido vigencia.

La categoría *ocupaciones en formación* expresa una situación que se presentó recurrentemente en los casos en que se trataba de becarios, concurrentes o residentes. La duda consiste en que no se sabía si clasificarlos como profesionales o no, o cómo dar cuenta de que la actividad que desempeñaban era parte de su formación. Existen varios ejemplos: “*Becario investigador de CONICET, ¿cuenta como su carrera?*”, “*concurrencia en el Hospital Borda (semi-residencia ad honorem)*”, “*becaria de investigación a los 19 años. ¿Es 2631 economista?*”. Casos similares en cuanto a la formación profesional encontramos en las siguientes notas: “*¿cómo codificar aprendiz en empresa agropecuaria?*”, “*¿cómo codificar aprendiz en estudio de arquitectura?*”. En esta oportunidad no sabemos si la ocupación está relacionada con una carrera universitaria. Sin embargo, lo que encontramos en común es su preparación para un oficio.

En el grupo *precario* incluimos las ocupaciones en las que la relación de contratación da cuenta de la precariedad del trabajo. Por ejemplo: “*Hacía ladrillos, no se sabe nivel educativo. Cuenta propia sin local ni personal*”, “*cooperativista del Argentina Trabaja. Tareas: entregar mercadería, atención al público y limpieza de espacios públicos. ¿9312 peones de obras públicas y mantenimiento?*”, “*operadora UBA Argentina Trabaja. Secundario completo. 4416 empleados del servicio de personal o 3353 agentes de servicios de seguridad social*”. En estos dos últimos casos no se pudo clasificar la ocupación dado que hacen referencia a planes sociales y esa situación no está contemplada en el listado.

Por último, agrupamos bajo el nombre de *nivel educativo* una serie de casos que presentan inconsistencias entre la ocupación consignada y las calificaciones requeridas para el puesto. Por ejemplo: “*guardia forestal sin saber leer y escribir*”, “*chef con primario completo*”. En este último caso, la duda surge porque ser chef supone una mayor calificación que un cocinero; en la actualidad es de esperar que tenga estudios terciarios en la materia. No obstante, la ocupación corresponde al abuelo del encuestado y hay que tener en cuenta que el grado de especialización y la formación necesaria han ido cambiando con el tiempo.

Este grupo, que abarca los casos agrupados bajo la etiqueta *nivel educativo*, se pudo identificar a partir de este método de codificación en donde contábamos con los datos de todas las preguntas del cuestionario para revisar y constatar los datos del encuestado. Esta es una de las ventajas que consideramos que tiene esta manera de codificar. Junto a ella también podemos mencionar que trabajar en grupo permite que pensemos la resolución de las dudas entre varias personas, tanto dentro del subgrupo como entre todos los codificadores. También nos ayuda a conocer y memorizar casos típicos a partir de las dudas que surgen al interior del subgrupo y se reiteran frecuentemente. La principal desventaja que encontramos con este método de codificación es la falta de sistematicidad. Esto es, cuando una duda se resuelve dentro del subgrupo, el resto no está al tanto y cada uno puede adoptar criterios diferentes. La manera de solucionarlo fue que cuando se resolvía una duda se anotaba el código adoptado en el listado de códigos. Asimismo, encontramos que la codificación manual insume una gran cantidad de tiempo, con lo cual se extienden los plazos de la investigación y, además, amplía el margen de error debido al cansancio y la cantidad de personas que intervienen.

SEGUNDA ETAPA DE CODIFICACIÓN

La tarea de codificación de ocupaciones fue retomada en una segunda etapa, con un procedimiento distinto al utilizado previamente. Se llevó adelante siguiendo las recomendaciones propuestas originalmente por Ganzeboom (2010), replicando el trabajo realizado anteriormente por uno de los integrantes del grupo en el marco del Programa de Investigación de la Sociedad Argentina Contemporánea (PISAC) bajo la coordinación de Manuel Riveiro. Esta experiencia previa fue fundamental, ya que permitió adquirir los conocimientos técnicos necesarios para el desarrollo de este procedimiento.

Para ello se formó un grupo más reducido de codificadores integrado por dos codificadores, un coordinador y un supervisor. Se procedió a realizar una nueva instancia de capacitación para los codificadores en la que se los instruyó en torno al nuevo procedimiento a seguir; se les familiarizó con el manual de la ILO (2012), que fue el principal insumo para la codificación, y se abordaron algunos aspectos específicos presentes en Ganzeboom. Una de las particularidades de esta etapa fue la utilización sistemática del “0” para completar dígitos en ocupaciones con poca información, que no permitían completar los cuatro dígitos, como por ejemplo “operario de fábrica”, “docente”, etc.

A diferencia de la etapa anterior, realizada “en papel”, esta se llevó adelante íntegramente en formato digital. Para ello se confeccionó una base de datos única que contuviera los “textos”, tal como fueron relevados, de todas las ocupaciones presentes en la encuesta (ocupación del encuestado, trayectoria ocupacional del encuestado, padre, madre, abuelos y abuelas paternos y maternos y ocupación de los otros miembros del hogar). Esta base, que contenía alrededor de doce mil textos a ser codificados, fue separada en dos bases de datos al azar, una para cada codificador, con aproximadamente seis mil códigos para cada uno.

La información disponible para los codificadores era el título ocupacional y las tareas desarrolladas. Siguiendo la recomendación de Ganzeboom, los codificadores no contaron con información sobre el nivel educativo, que sí fue utilizada a la hora de realizar revisiones.

Para prevenir errores sistemáticos, Ganzeboom sugiere evitar la comunicación entre los codificadores. En este caso se optó por una estrategia opuesta, fomentando la comunicación fluida entre los codificadores y coordinadores, principalmente a través de una planilla online en la que se establecieron criterios para la codificación de algunas ocupaciones específicas y donde se resolvían dudas, tanto de carácter general como específico. Esta decisión fue tomada por criterios prácticos y resultó muy efectiva por varios motivos: 1) favoreció un ritmo de trabajo fluido y 2) la resolución de las dudas planteadas por un codificador podía también ser útil para el resto del equipo.

Completadas estas preparaciones, el proceso de codificación se desarrolló principalmente en tres etapas consecutivas: 1) la codificación de los primeros dos dígitos (subgrupos principales); 2) la codificación de los cuatro dígitos (grupos primarios); 3) la revisión integral y la resolución de dudas resultantes de las etapas anteriores.

Al iniciar la primera etapa, cada codificador ordena las ocupaciones presentes en su base de datos de manera alfabética y codifica únicamente los primeros dos dígitos del CIUO-08 (que corresponden a los grupos y subgrupos principales). Esta tarea puede realizarse de manera rápida, ya que la lista de 28 subgrupos principales entra en una sola hoja y no es necesario consultar constantemente el manual. A su vez, es importante no “trabarse” con las dudas, ya que es más eficiente saltarlas y resolverlas al final de cada etapa.

Antes de iniciar la segunda etapa se realizó una primera revisión para corroborar, a grandes rasgos, la correcta codificación de cada subgrupo principal. En base a esto se les hicieron algunos comentarios generales a los codificadores sobre los (pocos) errores que se fueron hallando, como por ejemplo: imprecisiones en torno a la diferencia

entre los trabajadores rurales correspondientes al grupo 6 (agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros) y al subgrupo 92 (peones agropecuarios, pesqueros y forestales) y definiciones más detalladas sobre el grupo 1 (directores y gerentes).

Inmediatamente, se procedió a avanzar con la codificación del tercer y cuarto dígito (subgrupos y grupos primarios). Para ello los codificadores ordenaron, en la base de datos, de menor a mayor los dos dígitos codificados anteriormente para empezar la codificación “desde arriba”, avanzando por subgrupo. Este orden permite a los codificadores leer en detalle la sección del manual dedicada a cada subgrupo antes de codificarlo, para tener la mayor precisión posible sobre cuáles son las ocupaciones incluidas y las que no en cada código. Para el correcto desarrollo de esta etapa es fundamental consultar en profundidad el manual para lograr la mayor precisión posible en los códigos. De todas maneras, también en este momento es recomendable no utilizar mucho tiempo en resolver dudas individuales.

Una ventaja de codificar primero dos dígitos y luego cuatro es que al tener que pasar por los mismos casos en una segunda instancia los codificadores pueden detectar y corregir gran parte de los errores y dudas surgidos anteriormente. A su vez, dado que a medida que se avanza en la tarea se va aprendiendo cada más sobre el CIUO-08, los codificadores pueden incorporar todo lo aprendido en la segunda pasada para lograr una codificación más precisa.

Finalmente, se procedió a la tercera etapa, correspondiente a la resolución de dudas y revisión integral, realizada por los coordinadores. Para este momento, la gran mayoría de los casos ya contaba con su código, pero quedaron aproximadamente 600 casos (5% del total de ocupaciones codificadas en la base de datos) que no pudieron ser resueltos en las instancias anteriores, principalmente por dos motivos: dudas respecto al código correspondiente a algunas ocupaciones difíciles de clasificar utilizando el manual (*caddie* de golf, auxiliar vecinal, tatuador, etc.), casos con información poco específica (empleado en fábrica, empleado municipal, ferroviario, portuario, etc.) y algunas situaciones particulares, como becarios (de grado y posgrado), pasantes, residentes médicos, ayudantes.

El primer tipo de dudas se resolvió principalmente a partir del uso en profundidad del manual y de algunos criterios tomados previamente en la codificación del PISAC por Manuel Riveiro. El segundo tipo fue el que mayor grado de complejidad presentó; por la falta de información específica, fue necesario tomar criterios para cada ocupación en base a otras variables tales como el nivel educativo y la categoría ocupacional, en búsqueda de indicios de si el trabajo era de tipo ma-

nual o no manual y de si requería o no algún tipo de calificación. Además, en este tipo de casos se siguió la recomendación de Ganzeboom de completar los dígitos sobre los que no se tiene suficiente detalle con “0” (por ejemplo, un docente de nivel secundario corresponde al código 2330 y uno de nivel primario al 2341; en el caso de desconocer el nivel podemos codificar como 2300). El tercer tipo se resolvió en base a las definiciones que presenta el CIUO-08 en torno a los conceptos de empleo y ocupación, es decir, principalmente por las tareas realizadas por esas personas, por ejemplo: los becarios de grado no fueron codificados mientras que los becarios de posgrado fueron codificados en base a su título de grado (politólogo, bioquímico, etc.).

Finalmente, la última etapa del proceso fue la revisión integral de todos los códigos. Primero, se revisaron todos los códigos de menor a mayor y se corrigieron los errores detectados. Luego se revisó en base a otras variables, principalmente, el nivel educativo y la categoría ocupacional. Se realizaron revisiones específicas para algunas ocupaciones en particular, como las diferencias entre los trabajadores rurales correspondientes al grupo 6 y al subgrupo 92, los directores y gerentes, los técnicos, entre otras. También se revisaron por separado las ocupaciones relativas al encuestado, a sus padres y a sus abuelos para un análisis más específico de sus particularidades. Finalmente, otro tipo de revisión que se realizó, tal como sugiere Ganzeboom, es la correlación (convirtiendo los códigos ocupacionales a una escala como la ISEI) entre los puntajes de distintas ocupaciones (de abuelos, padres, madres, encuestado, primera ocupación, etc.). Valores más altos de correlación indican mayor consistencia interna en la codificación.

Este tipo de codificación tiene una serie de ventajas y desventajas en relación a la codificación en forma grupal. En primer lugar, la codificación en formato “digital” requiere menos tiempo. También da un carácter sistemático, ya que, al ordenarse alfabéticamente, todos los casos con el mismo título ocupacional serán ubicados en el mismo código fácilmente y cualquier duda que se resuelva no será para un caso individual, sino que podrá aplicarse rápidamente al conjunto en cuestión.

Al tratarse de un grupo reducido de codificadores resulta más fácil la toma y el seguimiento de criterios. Otra de las ventajas que posee este método es que permite múltiples revisiones en base a distintos criterios y de una manera muy simple, ya sea únicamente sobre las ocupaciones o incorporando otras variables de revisión, como la educación y la categoría ocupacional.

La principal desventaja es que al codificarse alfabéticamente “se pierde” en gran medida la unidad de la encuesta, lo que dificulta, por ejemplo, la codificación de las trayectorias laborales y otras ocupacio-

nes de la encuesta de manera integral para cada caso. Sin embargo, es posible realizar esta “codificación integral”, tal como se hace en muchos casos que presentan dudas, aunque esto no es fácil para la totalidad de los casos por el tiempo que toma.

REFLEXIONES FINALES

La producción de datos implica varios pasos, desde la elaboración del cuestionario y su aplicación en el campo hasta la codificación de las variables. Este capítulo tuvo como objetivo mostrar cómo fue realizada la tarea de codificación de ocupaciones en el proyecto. La ocupación es una de las variables clave en cualquier estudio que busca reconstruir la estructura social. Esto implica que la tarea explicada en este capítulo tiene una importancia central, por lo que es necesario llevarla adelante con la mayor precisión posible. Si bien existen manuales detallados para el proceso de codificación y del CIUO-08, llevar esto a la práctica reviste de una complejidad organizativa que implica el armado de grupos, la confección de base de datos, capacitación de los codificadores, la toma de criterios para resolución de dudas, etc.

Como hemos explicado, la codificación se desarrolló en dos etapas, cada una de las cuales tuvo sus particularidades. Mientras la primera implicó a un grupo amplio que procedió de manera manual y colectiva, la segunda se basó en un grupo más pequeño que trabajó específicamente la codificación de ocupaciones. Ambas presentaron ventajas y desventajas que fueron expuestas, entre las que podemos resaltar, en el trabajo de codificación manual y en grupo, la facilidad de aprehender la encuesta en su conjunto. A diferencia de esta etapa de codificación, en la segunda, la principal información se centró en las respuestas sobre ocupación, sin tener en cuenta la trayectoria particular de cada encuestado.

Otro aspecto a destacar que encontramos en ambas etapas de codificación es la importancia de la comunicación y sus consecuencias sobre la precisión. Mientras que el trabajo en grupos amplios permitía que las dudas se consulten entre varias personas dentro del grupo y entre subgrupos, la desventaja con que nos encontramos fue la dificultad para comunicar entre estos los criterios de decisión adoptados sobre la clasificación de las ocupaciones que generaban dudas. Finalmente, la codificación primero a dos dígitos y luego a cuatro tiene la ventaja de permitir la realización del trabajo de manera más rápida y, además, al revisarlo dos veces, pueden rastrearse las dudas fácilmente de manera sistemática.

Ambas etapas representaron importantes aprendizajes para los miembros jóvenes del equipo. Es primordial para cualquier investigador en proceso de formación tener conocimientos sobre la variable fundamental, como es la ocupación, al momento de investigar sobre estructura de clase. La importancia del proceso de codificación residió en que permitió incorporar conocimientos que abarcan desde las bases teóricas de un clasificador de ocupaciones usado internacionalmente hasta los aspectos más prácticos y operativos necesarios para concretar la síntesis del dato. Esta tarea, que es parte del proceso de investigación, nos permitió conocer cómo los datos construidos y registrados en el campo se reducen a un código numérico para su posterior carga. Durante la misma hemos conocido los obstáculos con los que nos podemos encontrar al momento de codificar las ocupaciones y la necesidad de resolverlos para avanzar en la construcción de esta variable compleja e indispensable para todo esquema de clase.

BIBLIOGRAFÍA

- Breen, R. (2004). *Social Mobility in Europe*. New York: Oxford University Press.
- Dalle, P. (2016). *Movilidad social desde las clases populares. Un estudio sociológico en al Área Metropolitana de Buenos Aires (1960-2013)*. Buenos Aires: IIGG-CLACSO.
- Erikson, R. y Goldthorpe, J. H. (1992). *The constant flux: a study of class mobility in industrial societies*. Oxford: Clarendon Press.
- Erikson, R., Goldthorpe, J. H. y Portocarrero, L. (1979). Intergenerational class mobility in three Western European societies: England, France and Sweden. *British Journal of Sociology*, 30, 415-441.
- Ganzeboom, H. (2010). *Do's and Don'ts of Occupation Coding with an Extension on ISCO-08*. Working paper, Department of Social Research Methodology, VU Amsterdam. Recuperado de [http://www.harryganzeboom.nl/Pdf/2010%20-%20DO-and-DONTS-Occupation-coding-\(paper-version4\).pdf](http://www.harryganzeboom.nl/Pdf/2010%20-%20DO-and-DONTS-Occupation-coding-(paper-version4).pdf)
- Ganzeboom, H. B. G., De Graaf, P. M. y Treiman, D. J. (1992). A Standard International Socio-Economic Occupational Status. *Social Science Research*, 21, 1-56.
- Goldthorpe, J. H. (1992). Sobre la clase de servicios, su formación y su futuro. *Zona Abierta*, 59-60, 229-263.
- Goldthorpe, J. y McKnight, A. (2006). The economic Basis of Social Class. En S. L. Morgan, D. B. Grusky y G. Fields (Eds.), *Mobility and Inequality. Frontiers of Research in Sociology and Economics* (pp. 109-136). Stanford: Stanford University Press.
- International Labour Office (ILO) (2012). *International Standard Classification of Occupations: ISCO-08*. Geneva: ILO.
- Marx, K. (2000 [1869]). *El 18 brumario de Luis Bonaparte*. Buenos Aires: Siglo 22 Editora.
- PI-Clases (2016). Encuesta: Reproducción y movilidad social en trayectorias familiares y cursos de vida. Proyecto PICT 2012-1599 "Reproducción y movilidad social en Argentina (1992-2012): Cambios estructurales, oportunidades del entorno y capacidad de agencia", financiado por FONCYT. Buenos Aires: Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.

- Riveiro, M. (2016). *Introducción a la codificación con la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-08)*. Mimeo. Instituto de Investigaciones Gino Germani.
- Sautu, R. (Comp.). (2007). *Práctica de la investigación cuantitativa y cualitativa. Articulación entre la teoría, los métodos y las técnicas*. Buenos Aires: Lumiere.
- Sautu, R. (2011). *El análisis de las clases sociales: teorías y metodologías*. Buenos Aires: Ediciones Luxemburg.
- Sautu, R. (2016). *Economía, clases sociales y estilos de vida*. Buenos Aires: Lumiere.
- Solís, P. y Boado, M. (2016). *Y sin embargo se mueve. Estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*. México D. F.: El Colegio de México.
- Treiman, D. J. (1977). *Occupational Prestige in Comparative Perspective*. New York: Academic Press.
- Weber, M. (2012 [1922]). *Economía y Sociedad*. México D. F.: Fondo de Cultura Editores.
- Wright, E. O. (1995). Análisis de clase. En J. Carabaña (Comp.), *Desigualdad y clases sociales: un seminario en torno a Erik Olin Wright* (pp. 21-54). Madrid: Fundación Argentaria-Visor Distribuciones.
- Wright, E. O. (1997). *Class Counts. Comparative Studies in Class Analysis*. Cambridge: The University Press.

CAPÍTULO 12

UNA ESCALA PARA ORDENAR OCUPACIONES

Ruth Sautu

La utilización de escalas ocupacionales en varios estudios de tipo censal, nos permitió acumular experiencias que se volcaron en la construcción de la escala 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 y Goldthrope (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 y Goldthrope, 1993: 29). La primera perspectiva considera a las clases sociales y la estructura de clase como entidades o conjuntos sociales los cuales se diferencian 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).

Todas las escalas, incluyendo las ocupacionales, despliegan como observables empíricos la combinación de los elementos subyacentes (criterios núcleos) que le dan origen; se asume además que dicha combinación subyacente puede ser captada y representada unidimensionalmente. A partir de su conceptualización teórica, existen distintas técnicas para construir escalas; las técnicas de evaluación se aplican para construir las escalas ocupacionales; procedimiento éste que puede ser encarado por un pool de expertos-investigadores o por conjuntos seleccionados de la población. Mientras las escalas denominadas objetivas, como la nuestra, utilizan expertos, las escalas ocupacionales de prestigio resumen las evaluaciones de muestras de actores sociales. En ambos casos la meta es captar y medir los valores e intensidades (categorías) mediante los cuales la dimensión subyacente puede ser observada.

En el marco teórico de nuestro artículo podemos individualizar los criterios teóricos que operacionalizados sirven para la construcción de nuestra 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 Sautu, 2018). En esta tarea la investigadora asumió el rol de vocera del pool de expertos que a lo largo de medio siglo evaluaron ocupaciones y construyeron escalas en nuestro país. Su objetivo ha sido representar en una escala la estructura ocupacional del AMBA en la actualidad. El criterio último que sustenta a la escala es su capacidad de captar y representar la estructura ocu-

pacional en el tiempo y el espacio, teniendo en cuenta el significado social-histórico de las ocupaciones y su ubicación respecto del conjunto ocupacional.

El procedimiento ha sido el siguiente. Primero, a partir de los datos recogidos en la encuesta se asignó a cada ocupación registrada el código CIUO-08 a cuatro dígitos (ver artículo en este libro) 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 nuevo 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.

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 descritos. 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 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 (Sautu, 2016).

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 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 in-

dependiente, 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 regular⁴⁴. Complementando 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, etc.

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 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 clase⁴⁵. 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 decisiones nos brindaban 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 Jo-

44 Goldthorpe & McKnight (2006) explican las bases económicas de su esquema de clase en términos de tres rasgos que caracterizan la situación de 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.

45 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.

rrat tomando en cuenta la propuesta de Hout (ver Sautu, Otero, Dalle & Rodriguez, 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. Todas las escalas ocupacionales trabajan con situaciones típicas-ideales que conforman su núcleo identificatorio. 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. 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 toma 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 desig-

nan 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 las 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/referentes expertos que trabajan en el tema, lo cual amerita la siguiente pregunta. ¿Cuánto la reconstrucción de la estructura de clase es una representación válida de nuestros 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, o su carencia. El criterio que utilizamos para diferenciar las clases sociales entre sí está constituido por las fronteras que marcan los límites entre unas y otras (es un criterio que define inclusión y exclusión)

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. Un test, imposible de conseguir para nosotros, serían los listados de los grandes propietarios y accionistas disponibles en los organismos de control público (o deberían estar allí). Conocer la composición de los directorios de las corporaciones sirve también a ese propósito, aunque allí encontramos a algunos dueños del poder y los de aquellos que participan por delegación o de manera subsidiaria. Ellos son representantes, aconsejan, toman decisiones, pero en última instancia no están investidos totalmente por sí 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 intermedia 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 poder⁴⁶.

46 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.

Esa cara visible del poder (aunque ellos no sean estrictamente 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-media está constituida por dos rangos o estratos; uno se ubica en la frontera con la clase-alta, ya mencionado y el otro con la clase obrera consolidada. Está compuesta por, 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, que hoy en día podríamos reformular como la frontera entre los saberes administrativos y organizacionales y los

saberes vinculados a las tecnologías de producción y acción de bienes y servicios.

La clase obrera consolidada está formada por trabajadores de empresas manufactureras, transporte y comunicaciones, de servicios especializados, que crean empleo calificado y semi-calificado, 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-empresarios 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-empresarios.

¿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 disponible (aunque no todos lo logran)⁴⁷.

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 demanda 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

47 Nos referimos a posiciones obreras; no a técnicos de nivel terciario o ingenieros o formaciones equivalentes.

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).

BIBLIOGRAFÍA

- Erikson, Robert & John Goldthrope (1993) *The Constant Flux*. A Study of Class Mobility in Industrial Societies. Oxford: Clarendon Press. Erikson, Robert, John
- Goldthrope, & L. Portocarrero, (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.
- Ganzeboom, 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 (on line)
- Germani, Gino (1955) *Estructura social de la Argentina*, Buenos Aires: Raigal
- Germani, Gino (1962) *Encuesta de Estratificación y Movilidad Social en el Gran Buenos Aires*, Buenos Aires: inédito.
- Goldthrope, John H., con Catriona Llewellyn y Clive Payne (1987) *Social Mobility an Class Structure in Modern Britain*, Oxford: Clarendon Press.
- Goldthrope, John H. & Abigail McKnight (2006) The Economic Basis of Social Class, en Stephen L. Morgan, David B Grusky and Gary S. Fields (eds) *Mobility and Inequality*, Stanford: Stanford University Press.
- Jorrat, Jorge Raúl (2000) *Estratificación social y movilidad. Un estudio del área metropolitana de Buenos Aires*, Tucumán: Universidad nacional de Tucumán.
- Jorrat, Jorge Raúl & Gabriela Benza, con la colaboración de Manuel Riveiro (2016) *Movilidad intergeneracional de clase en Argen-*

- tina, 2003-2010, en Patricio Solís y Marcelo Boado (coordinadores) *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, Arne & Ivar Berg (1994) *Work Structures and Markets: An Analytic Framework*, en George Farkas & Paula England (eds.) *Industries, Firms and Jobs. Sociological and Economic Approaches*, New York Aldine de Gruyter.
- Poulantzas, Nicos (1998) *Las clases sociales en el capitalismo actual*, Buenos Aires: Siglo XXI
- Sautu, Ruth (1968) Poder económico y burguesía industrial argentina, 1930-1954, *Revista Latinoamericana de Sociología*, 68/3
- Sautu, Ruth (1969) *Economic Development and Social Stratification in Argentina*, Ph.D. Dissertation: The London School of Economics and Political Science, University of London (inérita).
- Sautu, Ruth (1992) *Teoría y medición del estatus ocupacional: Escalas objetivas y de prestigio*, Buenos Aires: Cuadernos del Instituto de Sociología 10, UBAIIGG
- Sautu, Ruth (2011) *Teoría y metodología en la investigación de las clases sociales* Buenos Aires: Luxemburg.
- Sautu, Ruth (2016) *Economía, clases sociales y estilos de vida*, Buenos Aires: Lumiere.
- Sautu, Ruth (2018) Las clases sociales en el AMBA 2015-2016, en Equipo de Investigación (comps.) *Análisis de trayectorias de clase en el AMBA*, en preparación
- Sautu, Ruth, María Pía Otero, Pablo Dalle & Santiago Rodríguez (2007) *La construcción de un esquema de clases a partir de datos secundarios*, Documento de cátedra 33, Cátedra de metodología de la investigación social, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Tomaskovic-Devey, Donald, Dustin Avent-Holt, Catherine Zimmer & Sandra Harding (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, Donald J. & Harry G.B. Ganzeboom (2000) The Fourth Generation of Comparative Stratification Research, en Stella R. Quash (ed.) *International Handbook of Sociology*

- Treiman, Donald J. (1977) *Occupational Prestige in Comparative Perspective*, New York: Academic Press.
- Wildhagen, Tina (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.

CAPÍTULO 13

LAS ZONAS DE SOCIALIZACIÓN TERRITORIAL Y EL ANÁLISIS DE CLASE: LA CONSTRUCCIÓN DE VARIABLES COMPLEJAS

Paula Boniolo y Bárbara Estévez Leston

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, con el desarrollo de la fragmentación de lo social y la complejización de las desigualdades en las sociedades capitalistas posmodernas (Portes, 2003), los estudios sobre la desigualdad comienzan a complejizarse y a incorporar nuevas dimensiones de análisis. Así, poco a poco, comienzan a tomar cada vez mayor relevancia en los análisis las desigualdades vinculadas al género, etnia, distribución de conocimiento, la cuestión medioambiental, territorial, etc. Es por esto que parecería sustancial volver a cuestionar el alcance de estas “nuevas formas de desigualdad” y revisar la forma en la que podrían complementar el análisis de clase y de estratificación social, ya que tanto unas como otras parecieran ser insuficientes por sí mismas para lograr una imagen más profunda de los procesos de desigualdad en Argentina.

Las clases sociales y los territorios se moldean mutuamente, puesto que la formación de las clases y su reproducción necesitan espacios territoriales donde generar lugares de localización de las residencias y desarrollar estilos de vida, constituyendo así a los territorios como un elemento diferenciador que refleja posiciones en la estructura social. A su vez, los capitales, recursos y oportunidades no están igualmente distribuidos a lo largo de cada territorio (Boniolo y Estévez Leston, 2017; 2018) y cada uno de ellos “define coordenadas específicas en

relación a los beneficios de la centralidad” (Di Virgilio, 2011: 198). De esta manera, cada territorio ofrece oportunidades y limitaciones específicas que podrían determinar el desarrollo de las trayectorias de vida, reforzando así a la clase social.

En este contexto, el territorio se presenta como una dimensión analítica que permite repensar las relaciones sociales que (re)producen la desigualdad, mediando los efectos de las clases sociales y las ocupaciones (Boniolo y Estévez Leston, 2017; 2018). Sin embargo, la dimensión territorial todavía suele presentarse como una caja negra que no termina de desentrañarse. En la mayoría de los trabajos en Argentina la dimensión territorial ha sido abordada desde una lógica escenográfica: los territorios donde se desarrollan las relaciones sociales funcionan como un escenario que brinda ciertas particularidades a las trayectorias, sucesos y relaciones que ahí ocurren, pero no son tenidos en cuenta como una dimensión relevante en los análisis.

Desde este enfoque, la dimensión territorial se presentaría como un espacio vacío, potencialmente contenedor de relaciones, objetos y/o sujetos sociales (Capel, 1989 citado en Tobío, 2011). Pensar así la dimensión territorial no permite considerarla como una dimensión con peso propio sobre la estructura y las relaciones sociales que (re)producen la desigualdad, aun cuando los análisis de clase y de estratificación son atravesados por la geografía y las formas en las que la vida social se organiza y distribuye en el espacio social.

Partiendo de la idea de que existe una concentración espacial de la ventaja y la desventaja en los barrios urbanos (Mare, 2001) podemos ver cómo la distribución desigual de oportunidades, recursos y capitales conforman estructuras espaciales de oportunidades que tienen efectos propios en el desarrollo de las trayectorias de vida, en el acceso a posiciones de clase, etc., al condicionar —cuantitativa y cualitativamente— las oportunidades —y por qué no, desventajas— que se brindan (Galster y Sharkey, 2017).

Cada entorno residencial está íntimamente vinculado con las posiciones de clase de las familias que en él habitan, ya que se configura como un elemento diferenciador: ya sea por la calidad de vida, las oportunidades brindadas, la elección escolar, los precios del suelo y la capacidad de pago de los habitantes, los entornos residenciales se conforman como una manera de reflejar posiciones en la estructura social. Sin embargo, esto no quita que los entornos residenciales sean una dimensión separada (aunque íntimamente correlacionada) de las posiciones de clase.

El territorio puede presentarse como un espacio atravesado por las relaciones de poder y dominación, en donde los grupos dominan-

tes dejan su huella a través de las instituciones que gobiernan la sociedad. Estas instituciones, servicios y capitales ofrecidos en cada territorio permitirán constituirlo como un elemento diferenciador que ofrezca estructuras espaciales de oportunidades y desventajas determinadas que modelen la manera en la que las personas se socializan. Entonces, en cada entorno residencial, con sus estructuras espaciales de oportunidades y desventajas, se modelarán las socializaciones de los individuos al construirse las identidades e identificaciones grupales o colectivas (Chaves, 2010).

En este capítulo presentaremos la construcción de la variable “zonas de residencia”. Nuestra base pone en evidencia que la movilidad residencial no suele ser muy habitual a lo largo de la vida de los individuos, ya que, por ejemplo, podemos ver que casi el 60% de las personas encuestadas transcurrió más de 12 años de su vida en su primera residencia. Esta nueva variable será utilizada como un indicador de los entornos residenciales en donde los sujetos transcurrieron sus vidas, permitiéndonos así acercarnos a pensar los efectos de cada una de las estructuras espaciales de oportunidades y desventajas a las que se somete a los niños en sus trayectorias de vida. Los círculos de sociabilidad aparecen conectados a las zonas de residencia y a las instituciones (Ramírez, 2013) por las que los individuos transitan y en dónde la homogeneidad residencial encuentra una continuidad natural. La asociación entre los círculos de sociabilidad y zonas de residencia permite pensar en una sociabilidad de afinidades electivas (Svampa, 2002), en donde pueden verse los efectos de los procesos de segregación residencial en la conformación de los espacios de socialización y las formas de sociabilidad, como así también la distribución diferencial de oportunidades y desventajas a las que se somete a cada grupo según su posición en la estructura social. Se constituyen así socializaciones en espacios homogéneos que tienden a la reproducción de desigualdades sociales (Chaves, 2010), según las estructuras espaciales de oportunidades y desventajas de cada entorno residencial.

LA NECESIDAD DE ENCONTRAR FORMAS DE INCORPORAR AL TERRITORIO EN LOS ANÁLISIS DE CLASE

En este contexto es que surge la necesidad de este trabajo de presentar una variable que mida territorio y que pueda ser utilizada en estudios sobre clases sociales y estratificación social. Ello implica la necesidad metodológica de separar la medición del territorio de las clases sociales, permitiendo analizar los efectos entre estas variables. Hemos recurrido a la utilización de la medición de las Necesidades

Básicas Insatisfechas (NBI), es decir, un indicador creado en América Latina en la década de 1980, lo que permite continuar su medición a lo largo del tiempo y la comparabilidad entre países latinoamericanos. Asimismo, las ventajas del indicador de NBI son, por un lado, que su medición se basa en bases de datos censales, lo que permite analizar a distintos niveles de agregación, viendo diferencias y heterogeneidades a lo largo del territorio nacional y, por el otro, que dentro de sus indicadores no incorpora a la dimensión ocupacional, recurrentemente utilizada al relevar clase social y estratificación.

Por otra parte, la posibilidad de geolocalizar la información que las estadísticas censales brindan permitirá mostrar, a través de herramientas visuales, los indicadores elegidos para trabajar la variable territorial mostrando su distribución, concentración y organización a lo largo del territorio nacional. En este trabajo utilizaremos distintos mapas que muestran la distribución de hogares con NBI a lo largo del territorio nacional, permitiéndonos así caracterizar cada una de las zonas territoriales. La visualización en mapas de estos indicadores permite repensar la forma en la que categorizamos a los territorios nacionales alejándonos de una categorización regional, para desarrollar una categorización más significativa.

Este trabajo consta de tres secciones. En la primera, desarrollaremos los conceptos teóricos sobre el método de NBI y explicaremos sus potencialidades y limitaciones. Luego, nos centraremos en la construcción de la variable territorial explicando cada una de las decisiones metodológicas tomadas para dicha operacionalización. Por último, incorporaremos un apartado de reflexiones finales donde desarrollaremos los aportes y las potencialidades de la introducción de esta variable en los análisis de clases sociales y estratificación.

COMENZANDO LA OPERACIONALIZACIÓN: LA ELECCIÓN DEL INDICADOR DE NBI

El NBI es un método utilizado en América Latina y Argentina desde la década de 1980, que analiza múltiples dimensiones⁴⁸ con el objetivo de armar “mapas de pobreza” que permitan identificar las carencias críticas que predominan en cada una de las regiones de los países de manera desagregada (Arakaki, 2011; Beccaria, Feres y Sáinz, 1997) y el desarrollo de políticas públicas específicas para cada una de estas zonas. Así, el NBI está compuesto por una serie de indicadores que

48 Para su construcción se utilizan datos sobre el acceso a los bienes y servicios básicos obtenidos de los censos de población.

releva la calidad de vida de un hogar según algunas de sus condiciones habitacionales esenciales, la escolarización en el nivel primario de educación formal y la inserción en el mercado laboral de los integrantes del hogar de vida (DINREP, 2014). Estos indicadores permiten caracterizar a los hogares y a las regiones o zonas según la cantidad de hogares que presentan estas características.

A diferencia de otros métodos indirectos, como la medición del ingreso, el NBI permite medir directamente la capacidad que cada hogar tiene de satisfacer necesidades básicas. Este enfoque multidimensional utiliza un método de “realización combinada”, según el cual se caracteriza a los hogares como pobres cuando alcanzan al menos una de las múltiples dimensiones que constituyen al indicador de NBI según ciertos umbrales límite⁴⁹ (construidos teóricamente) que permiten identificar situaciones de pobreza. De esta manera, se considera teóricamente que cada una de las dimensiones que componen al indicador de NBI tiene la misma relevancia o impacto en la caracterización de la pobreza de un hogar (Arakaki, 2011; Beccaria et al., 1997). El enfoque de NBI articula distintas dimensiones para dar cuenta de las necesidades absolutas que pueden satisfacerse al interior de cada hogar. Así, supone que el acceso a la vivienda, a servicios básicos que aseguren niveles sanitarios básicos, el acceso a la educación para niños en edad escolar y la capacidad económica del hogar son los elementos fundamentales que, articuladamente, podrán dar cuenta de las potencialidades de cada hogar para satisfacer sus necesidades básicas. Cada una de estas dimensiones evalúa distintos aspectos, utilizando múltiples indicadores provenientes de las bases censales de cada país. La complejidad del método de NBI permite un análisis profundo de la situación de los hogares y su ubicación en el territorio nacional, posibilitando de esta manera analizar la necesidad de distintas políticas públicas específicas para las necesidades de cada grupo.

49 Se considera que los umbrales límite deben ser razonablemente accesibles para todos los hogares. Ello implica que puedan existir distintos umbrales para cada sociedad o territorio nacional según distintos aspectos culturales o contextuales. Por ejemplo, los límites teóricos para determinar el hacinamiento no son iguales en todos los países de América Latina, como tampoco son iguales los materiales necesarios para la construcción de las viviendas, ya que por los contextos climáticos de cada zona, estos pueden variar. Incluso puede haber cambios en los umbrales según si se considera a las zonas como urbanas o rurales. En Argentina, específicamente, para evitar umbrales diversos en zonas rurales y urbanas, se optó por desarrollar un “criterio de universalidad” que busque umbrales razonablemente accesibles para todos los hogares del territorio nacional. Esto, por un lado, facilita la comparabilidad entre hogares rurales y urbanos, pero, también, limita la medición de la pobreza en zonas con mayores desarrollos de infraestructura.

En este punto es necesario aclarar que, en el caso argentino, como el primer censo a partir del cual se comienza a utilizar la medición de las NBI fue realizado con anterioridad a la decisión de utilizar este método, la decisión de las dimensiones utilizadas, junto con sus indicadores y umbrales “estuvieron determinadas casi exclusivamente por la cobertura temática de los censos de población y las variables específicas comprendidas” (Beccaria et al, 1997: 98) en los cuestionarios. Ante la limitación de las dimensiones elegibles para la conformación del método se optó por incorporar aquellas dimensiones que cumplieran con el “criterio de representatividad”. La multiplicidad de dimensiones incorporadas al método de NBI tiende a buscar indicadores que no solo den cuenta de la privación efectiva medida, sino también que puedan representar otras privaciones. De esta manera, es un método que busca inferir ciertas privaciones ante la falta de información relevada en las bases censales, por lo que suelen tomarse indicadores altamente correlacionados con los niveles de ingreso. Una de las limitaciones que tiene el método ante esta multiplicidad de dimensiones, indicadores y umbrales es que, ante el desarrollo de las sociedades, muchas veces los umbrales de cada indicador deberían ser actualizados, sin embargo, esto no se realiza, privilegiando la comparabilidad temporal.

El método de NBI resulta propicio para analizar las condiciones de vida y caracterizar las privaciones a las que son sometidas parte de la población latinoamericana. Por ser una variable compleja que surge del análisis de las bases censales, permite ser georreferenciada para realizar mapas sociales que permitan ver núcleos donde la insatisfacción de necesidades básicas se condense, permitiendo desarrollar políticas públicas específicas para cada grupo. Por la tendencia al desarrollo de la infraestructura y la desactualización de los umbrales límite, la tendencia es siempre hacia la mejora, aunque ello no implique necesariamente que las brechas entre los grupos disminuyan.

Otra de las críticas que suele tener este método es que no permite incorporar fácilmente en el análisis de la pobreza a los nuevos pobres que no se hayan mudado de residencia, ya que muchas de las dimensiones refieren a la infraestructura de la vivienda. Esta limitación para nuestro trabajo resulta un beneficio, ya que nos permitirá analizar la estructura de oportunidades y desventajas que exista en cada zona de socialización territorial infantil, sin superponer específicamente el análisis con elementos más vinculados a la situación de clase de cada hogar. Por último, también suele criticarse que el método de “realización combinada” no tiene sustentos teóricos que permitan justificar por qué el hecho de no cumplir con una de las dimensiones ya caracterizaría a los hogares como pobres, como así tampoco es posible deter-

minar qué clase de ponderación debería darse para diferenciar a cada una de las dimensiones del método. Pese a la validez de ambas críticas, compartimos la idea de Arakaki (2016) de que este suele ser un problema habitual en los indicadores multidimensionales de la pobreza.

Resumiendo, el método de NBI permite analizar características específicas de la realidad latinoamericana. La presencia de estos indicadores en la mayoría de las estadísticas nacionales de América Latina posibilita la comparabilidad entre países y su medición constante, análisis longitudinales o de contextualidades temporales específicas. Para la construcción de la variable territorial que se utilizó en los capítulos 5 y 9, la posibilidad de contextualizar temporal y geográficamente a cada una de las zonas de residencia brinda un poder analítico mucho mayor que el de otros indicadores, así como también posibilita un trabajo comparativo con otras realidades nacionales, ya que la mayoría de sus aplicaciones en la región latinoamericana se producen sin demasiados cambios. A su vez, se centra en dimensiones que permiten analizar las particularidades de la pobreza en América Latina sin necesidad de importar conceptos teóricos o indicadores de otras latitudes con los problemas que eso trae para ajustarse a las realidades latinoamericanas.

LA OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE TERRITORIAL

La clasificación del territorio nacional, en general, y del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA), en particular, para dar cuenta de desigualdades sociales es una tarea compleja. Por ejemplo, siendo el AMBA el aglomerado con mayor población en el país, conviven en él muchísimas realidades sociales, muy diferentes entre sí, que suelen ser invisibilizadas por las formas en las que nos acercamos al tratamiento de los territorios. Hablar del AMBA da cuenta de una yuxtaposición de realidades que tiende a homogeneizarse, dejando relegadas diferencias importantes para una comprensión más acabada de las desigualdades sociales. Por otro lado, este espacio fue el escenario de muchísimos cambios de infraestructura y acondicionamiento en los últimos años, como consecuencia de los procesos de segregación social y gentrificación, por lo que las caracterizaciones que se realicen de estos espacios deben estar ancladas siempre en un contexto socio-histórico que permita dar cuenta de las transformaciones del territorio.

Es por esto que la construcción de una variable territorial que pudiera dar cuenta de la trayectoria residencial de los encuestados era un desafío enorme. Poco nos servía saber que habían vivido en tal o cual barrio, en una u otra provincia, sin saber qué clase de vida

podían llevar allí, qué oportunidades les eran brindadas y cómo ello podría influir en sus trayectorias de vida, etc. No nos interesaba pensar las trayectorias residenciales como migraciones, sino que lo que queríamos abordar era a qué tipo de entornos residenciales las familias/los individuos se trasladaban y si eso implicaba mejoras en las oportunidades y recursos a los que podían acceder o no. Esta pregunta nos llevaba a articular dos problemáticas: una histórica y otra de precisión. Por un lado, tratar de reconstruir trayectorias residenciales implica considerar a los territorios anclados en un momento histórico. No es lo mismo haber habitado el tercer cordón del conurbano a principios del siglo XX que hacerlo en la actualidad, ya que la infraestructura, el desarrollo de servicios y la densidad poblacional han cambiado muchísimo a lo largo de la historia del AMBA. Ello nos traía el desafío de poder comparar mismos territorios en distintos momentos históricos en una misma variable, ya que las variables de la trayectoria residencial estaban construidas por número de residencia y no por el año histórico.

EL ARMADO DE LA CARTOGRAFÍA Y EL PROBLEMA DE LA UNIDAD ESPACIAL MODIFICABLE

Por otro lado, teníamos que elegir no solo un nivel de agregación espacial que nos permitiera poner de manifiesto las heterogeneidades internas del AMBA que pudiera ser historizado, sino que además permitiera construir grupos lo suficientemente homogéneos en su interior y heterogéneos entre sí. Ante esta problemática, hay que tener en cuenta que los censos argentinos han tenido siempre como prioridad asistir la gestión pública, asegurando brindar datos según las divisiones político-administrativas del territorio (a nivel nacional, provincial y municipal). Sin embargo, las formas en las que el INDEC subdivide el territorio por debajo de los niveles político-administrativos dependen exclusivamente de una decisión pragmática que facilite la recolección de datos y no de decisiones teóricas, por lo que no configuran áreas sociodemográficas relevantes en sí mismas. Estas decisiones pragmáticas de la organización del territorio dificultan la comparabilidad histórica entre censos, ya que las áreas van modificándose según las transformaciones que tienen lugar en el territorio.

Para nuestro trabajo, estas dos consideraciones complejizaron la elección del nivel de agregación en el que íbamos a trabajar. Partiendo de la idea de que no todos los encuestados denominan de la misma forma a los barrios que habitaron y que los recuerdos de las primeras residencias suelen ser bastante volátiles, comenzamos trabajando en el cierre de las preguntas abiertas que referían a los barrios y provin-

cias por los que transcurrieron sus trayectorias residenciales. En este punto surgió la primera problemática a tener en cuenta al momento de la construcción de la variable: construir barrios manualmente a nivel nacional no solo implicaba un desgaste enorme, por la cantidad y la multiplicidad, sino que también al tratarse de los menores niveles de agregación disponibles (radios), sus límites cambiarían censo a censo, generando grandes dificultades para la comparabilidad histórica.

Por otra parte, también debíamos tener en cuenta las limitaciones de las fuentes secundarias con las que íbamos a trabajar: solo a partir del Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas de 2001 (INDEC, 2001) contamos con información georreferenciada que permite el mapeo de resultados, mientras que para los censos anteriores solo contamos con publicaciones de informes con datos para las distintas divisiones político-administrativas. Teniendo en cuenta los datos disponibles y los problemas de comparabilidad que traen consigo las unidades espaciales más pequeñas entre censos, hemos decidido trabajar a nivel de partidos en el AMBA y a nivel provincial para el interior del país.

Estas decisiones no pueden pensarse por fuera del Problema de la Unidad Espacial Modificable (PUEM), es decir, del hecho de que las divisiones de los territorios pueden reflejar (u ocultar) realidades socio-territoriales (Openshaw, 1984). Somos conscientes de las heterogeneidades que existen al interior de las distintas divisiones político-administrativas (provinciales y municipales) y que trabajar con estos niveles oculta las heterogeneidades internas. Sin embargo, creemos que trabajar con niveles de agregación más pequeños podría traer más problemas de comparabilidad histórica que los beneficios que pueda dar.

Una vez tomada la decisión de trabajar a distintos niveles de agregación, tuvimos que crear una cartografía que diera cuenta de las decisiones tomadas. Los materiales con los que trabajamos fueron provistos por el INDEC, que provee a los usuarios de acceso a las cartografías digitales (en formato vectorial) utilizadas en los Censos Nacionales de Población, Hogares y Viviendas. Así, pudieron descargarse mapas de diversos niveles de agregación (provincial, departamental, de fracciones y radios) que permitieron armar una cartografía específica y, con ella, mapas temáticos para caracterizar los territorios de la República Argentina. Específicamente, trabajamos con dos cartografías específicas: una a nivel provincial para la nación y otra departamental para el AMBA. La cartografía específica del AMBA debió ser creada por las investigadoras: hemos tomado los partidos específicos que la conforman y los hemos unido a la cartografía de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, permitiendo mostrar los datos a nivel departamental de los tres cordones de la provincia de Buenos Aires y a

nivel provincial para la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Estas cartografías son herramientas que facilitarán el análisis de los patrones de organización geográfico en el país según distintas variables; en el caso de la nuestra, a partir de los porcentajes de hogares con NBI. Estas cartografías, entonces, permiten una construcción de la realidad (Tella, 2016) que pone de manifiesto algunas cuestiones e invisibiliza otras, por los niveles de agregación desde los que se decide trabajar.

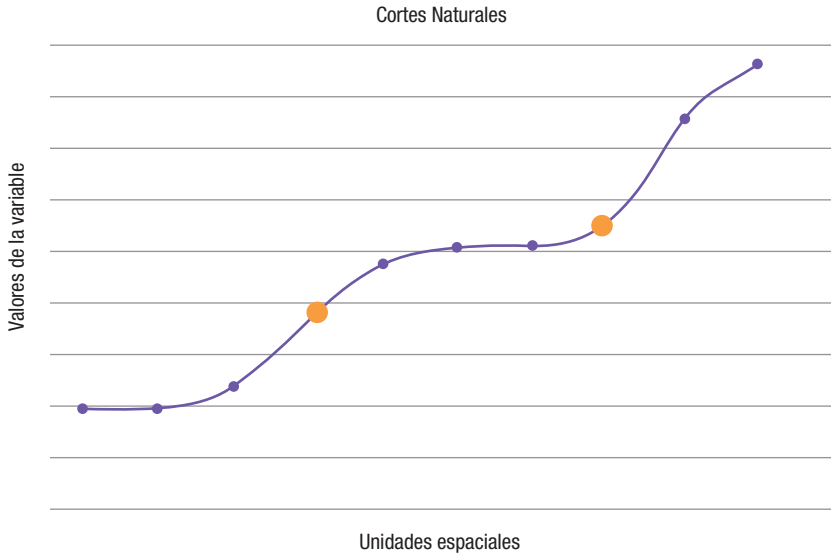
Una vez construidas las cartografías con las que trabajamos, debió construirse una base de datos que pudiera ser mapeada. Para poder mapear bases de datos, estas deben ser georreferenciadas colocando los datos de las distintas zonas para que pueda vincularse la ubicación geográfica con los datos a mapear. Se buscaron informes y cuadros publicados por el Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires (2016) y datos publicados en la web del INDEC (2014) que estuvieran georreferenciados⁵⁰ y dieran cuenta de los datos de los censos nacionales a partir de 1980. Una vez conseguidos estos datos, se armó una base de dos variables: una vinculada a los códigos que permiten la georreferenciación de las variables y una segunda variable que diera cuenta del porcentaje de hogares con al menos una característica de NBI en dichas unidades político-administrativas.

MAPEOS Y ESTRATEGIAS DE VISUALIZACIÓN

Una vez armadas las bases con las que trabajamos para la construcción de la variable, se utilizó el programa QGIS, un programa de SIG (Sistemas de Información Geográfica), para realizar los mapeos y sintetizar toda la información recolectada con anterioridad, que nos permitió hacer mapas temáticos de la variable de porcentaje de NBI para cada unidad político-administrativa para los censos nacionales de población y viviendas que tuvieron lugar desde 1980. Para estos mapas se eligió una estrategia conocida como de cortes naturales, un método que permite hacer agrupaciones naturales según las características de los datos, como vemos en el siguiente gráfico:

50 Muchos de los informes presentaron cuadros de las distintas variables controladas por niveles político-administrativos, por lo que a partir de estos cuadros se crearon nuevas bases con columnas donde se especificaran los códigos de georreferencia.

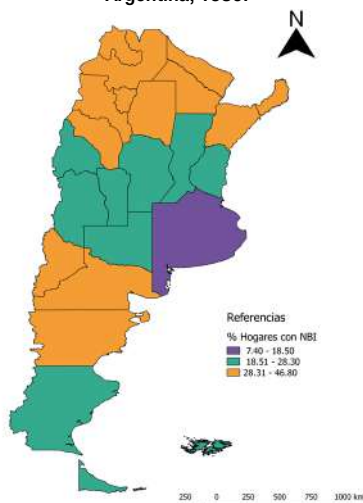
Gráfico 13.1.
Selección de categorías según cortes naturales en una muestra



Fuente: Elaboración propia.

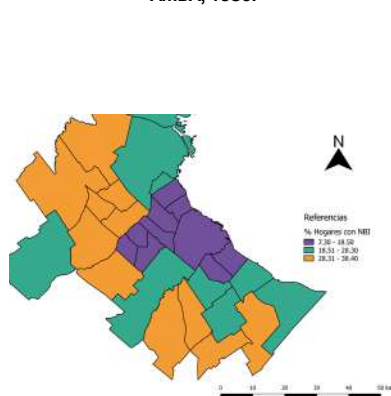
Cada categoría se caracteriza por agrupar valores lo más similares posibles, mientras que maximiza las diferencias entre los grupos, asegurando cierta homogeneidad al interior de cada grupo y heterogeneidad entre grupos. Esta estrategia de visualización, si bien brinda categorías específicas a las bases de datos con las que se trabajan, no permite comparabilidad entre distintas bases. Por ello, una vez realizados los mapas a nivel departamental en el AMBA, hemos replicado esas categorías manualmente para el mapeo a nivel provincial, permitiendo la comparabilidad entre provincias y departamentos por cada uno de los censos históricos. Los mapas realizados con esta lógica cuentan cada uno con 3 categorías que permiten medir niveles altos, medios y bajos de porcentajes de hogares con NBI según el año censal al que refieran. Luego, para la construcción de la variable de zonas de residencia utilizada en el capítulo 5, creamos una variable ordinal de tres categorías que retomara estos cortes naturales según el censo más cercano al momento de acceder a estos entornos residenciales.

Mapa 13.1.
Porcentaje de población con NBI.
Argentina, 1980.



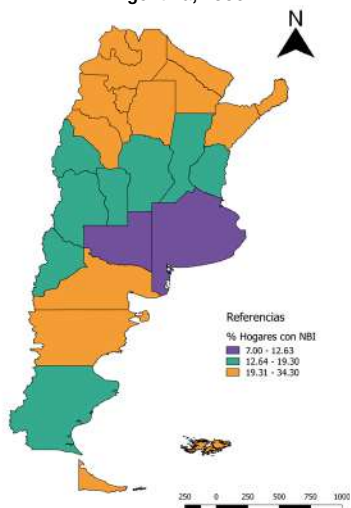
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (2014).

Mapa 13.2.
Porcentaje de población con NBI.
AMBA, 1980.



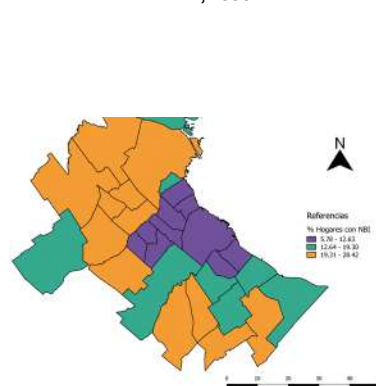
Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires (2016).

Mapa 13.3.
Porcentaje de población con NBI.
Argentina, 1990



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (2014).

Mapa 13.4.
Porcentaje de población con NBI.
AMBA, 1990.



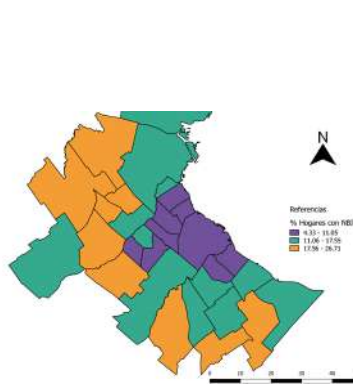
Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires (2016).

Mapa 13.5.
Porcentaje de población con NBI.
Argentina, 2001.



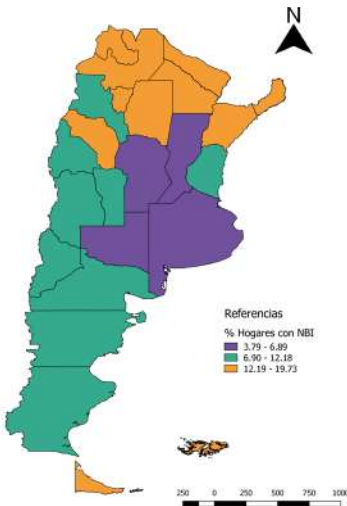
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (2014).

Mapa 13.6.
Porcentaje de población con NBI.
AMBA, 2010.



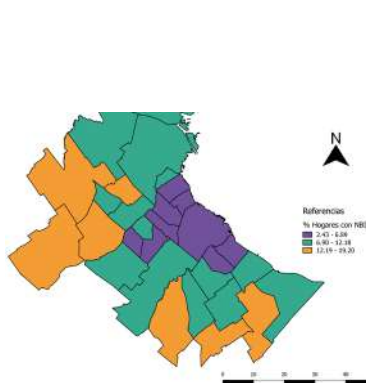
Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires (2016).

Mapa 13.7.
Porcentaje de población con NBI.
Argentina, 2010.



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (2014).

Mapa 13.8.
Porcentaje de población con NBI.
AMBA, 2010.



Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires (2016)

La construcción teórica de estas categorías pudo ser reflejada en nuestra base por medio de sintaxis que permitió, primero, construir variables abiertas de porcentajes de NBI que tuvieran en cuenta tanto la localización geográfica de cada residencia como su temporalidad. Se construyeron variables que dieran cuenta del año calendario de nacimiento (es decir, el año en que comienzan a habitar dichas residencias) y, con ellas, una variable que les asignara un censo específico según la proximidad a las fechas censales. Con estas variables se pudo asignar porcentajes de NBI a cada residencia y, con la creación de los códigos provenientes de los mapeos, se las recodificó en otra variable según niveles de NBI.

REFLEXIONES FINALES

A lo largo de este capítulo hemos abordado la necesidad de desarrollar mediciones para la incorporación de la dimensión territorial en el análisis de clases y estratificación social. Comenzamos aclarando que la construcción de la variable territorial debía ser distinta a la medición de clase, para poder utilizarlas conjuntamente en distintos análisis, desarrollando así la necesidad de incorporar nuevas dimensiones al análisis de la desigualdad social. Creemos interesante abordar nuevamente este problema. En sociedades cada vez más fragmentadas y complejas, la introducción de nuevas dimensiones al análisis de la desigualdad permite comprensiones mucho más profundas de las relaciones y dinámicas sociales. El análisis de la desigualdad necesita incorporar nuevas dimensiones para poder abordar elementos que habían sido relegados y que hoy permitirían avanzar en la comprensión de los procesos de desigualdad.

En este contexto, creemos interesante el aporte del capítulo, ya que permite comprender la construcción teórico-metodológica de la variable territorial utilizada en los capítulos 5 y 9⁵¹ y los límites y potencialidades que conlleva. Así, presentamos la construcción de una variable que introduce dimensiones para pensar características infraestructurales de los territorios, así como una dimensión temporal que permite precisar estas mediciones. Los indicadores utilizados para la construcción de la variable permiten abordar características particulares de los territorios y sus estructuras espaciales sin caer en

51 El cierre de la variable territorial en el capítulo 9 se ha realizado por terciles, ya que por el recorte de la unidad de análisis, aplicar el cierre por el método de cortes naturales implicaba desbalancear fuertemente la variable al sobrerrepresentar los territorios de bajos niveles de NBI.

la medición de las clases sociales que habitan estos territorios. A diferencia de lo que ocurre con los trabajos que parten del análisis de la segregación residencial, en este trabajo no nos preocupa la forma en que las clases sociales se distribuyen (y apropian) en el territorio, sino más bien de las características estructurales de esos espacios que modelan y perfilan el desarrollo de las trayectorias de vida.

Específicamente, en lo que refiere a la construcción de la variable, creemos que la introducción del método de NBI permite abordar especificidades de la realidad latinoamericana que otros indicadores no podrían abordar. Si bien esta decisión limita el poder de comparabilidad con otras sociedades no latinoamericanas, preponderamos la capacidad de abordar las especificidades de nuestras sociedades. Por otra parte, por las bases de datos utilizadas para futuros censos nacionales de hogares, población y viviendas, podremos continuar este trabajo desagregando la información a menores escalas de agregación y podremos realizar mapas que articulen especificidades territoriales con otras dimensiones de análisis que queramos abordar. Los censos nacionales son una fuente de información sin igual con la capacidad de abarcar al total de la población, por lo que no es necesario realizar inferencias; esto nos permite conocer las particularidades del territorio nacional con la distribución poblacional. Las potencialidades de trabajar con esta fuente de datos y esta variable son enormes para comprender la realidad latinoamericana más allá de las particularidades del análisis de clase y estratificación. Si bien la medición del NBI tiene limitaciones, como ya hemos señalado, creemos que su potencialidad para la comprensión y el abordaje de los procesos de desigualdad en la sociedad argentina es mucho mayor. En futuros trabajos esperamos poder continuar utilizando esta variable para distintos análisis de clase. Incluso, tenemos la potencialidad de trabajar con otros objetivos de investigación, por lo que también se debería precisar la codificación a menores niveles de agregación, permitiendo ver las particularidades específicas de cada punto muestra.

BIBLIOGRAFÍA

- Arakaki, A. (2011). *La pobreza en Argentina 1974-2006. Construcción y análisis de la información*. Buenos Aires: CEPED – Facultad de Ciencias Económicas Universidad de Buenos Aires.
- Arakaki, A. (2016). Cuatro décadas de Necesidades Básicas Insatisfechas en Argentina. *Trabajo y Sociedad*, 27, 269-290.
- Beccaria, L., Feres, J. C. y Sáinz, P. (1997). “*Medición de la pobreza: situación actual de los conceptos y métodos: informe del Seminario de Santiago*”, 7-9 de mayo de 1997, Sede de la CEPAL en Santiago (Estudios e Investigaciones), Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Boniolo, P. y Estévez Leston, B. (2017). El efecto del territorio en la movilidad social de hogares de la Región Metropolitana de Buenos Aires. *Cuadernos Geográficos* 56(1), 101-123
- Boniolo, P. y Estévez Leston, B. (2018). Análisis multivariado del acceso a la clase profesional: la desigualdad territorial, ¿un factor con peso propio?. *Labvatorio*, 18 (28), 61-86.
- Chaves, M. (2010). *Jóvenes, territorios y complicidades: una antropología de la juventud urbana*. Buenos Aires: Espacio Editorial.
- Di Virgilio, M. M. (2011). Producción de la pobreza y políticas sociales: encuentros y desencuentros en urbanizaciones populares del Área Metropolitana de Buenos Aires. En J. Arzate Salgado, A. B. Gutiérrez y J. Huamán (Comps.), *Reproducción de la pobreza en América Latina. Relaciones Sociales, poder y estructuras económicas*. Buenos Aires: CLACSO-CROP. 171-206.
- DINREP (2014). *Necesidades Básicas Insatisfechas (Versión ampliada con datos departamentales)*. Estadísticas Sociales. Buenos Aires.
- Galster, G. y Sharkey, P. (2017). Spatial Foundations of Inequality: A Conceptual Model and Empirical Overview. *RSF: The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences*, 3 (2), 1-33. Recuperado de <https://doi.org/10.7758/rsf.2017.3.2.01>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). (2001). *Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001* Disponible en www.indec.gov.ar.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). (2014). *Sociedad / Condiciones de vida / Necesidades Básicas Insatisfechas*.

- Mare, R. (2001). "Observations of the Study of Social Mobility and Inequality." Pp. 477-88 en D. B. Grusky (ed.) *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective* (Second Edition). Boulder, CO: Westview Press.
- Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires (2016). *Cuadros Estadísticos Necesidades Básicas Insatisfechas*.
- Openshaw, S. (1984). The modifiable areal unit problem Concepts and Techniques in Modern Geography No. 38 *Geo Books*, Norwich
- Portes, A. (2003). La persistente importancia de las clases: una interpretación nominalista. *Estudios Sociológicos*, 21, 11-54.
- Ramírez, R. (2013). El barrio, la Iglesia y la escuela: instituciones donde los jóvenes construyen sus biografías. En P. F. Di Leo y A. C. Camarotti (Eds.), *Quiero escribir mi historia* (pp. 69-88). Buenos Aires: Biblos.
- Svampa, M. (2002). Las nuevas urbanizaciones privadas. Sociabilidad y socialización. La integración social 'hacia arriba'. En L. Becarria, Feldman, Silvio; González Bombal, María Inés; Kessler, Gabriel; Murmis, Miguel; Svampa, Maristella. (Comps.), *Sociedad y Sociabilidad en la Argentina de los 90*. Buenos Aires: Biblos. 55 – 90 pp
- Tella, G. (2016). *Precariedad urbana y reproducción social en la construcción de la ciudad. El caso de la región metropolitana norte de Buenos Aires entre 1991 y 2010*. Los Polvorines: Universidad Nacional de Quilmes.
- Tobío, O. (2011). Sobre la geografía social. En *Territorios de la incertidumbre: apuntes para una geografía social* (pp. 19-41). San Martín: UNSAM.

CAPÍTULO 14

LA CONSTRUCCIÓN DE LA VARIABLE COMPLEJA ORIGEN MIGRATORIO FAMILIAR

Pablo Dalle y Bryam Herrera Jurado

INTRODUCCIÓN

El objetivo del presente capítulo es describir la construcción de la variable *origen migratorio familiar*. La misma busca reconstruir la influencia de las principales corrientes migratorias que arribaron a la región. Para ello se clasifica a la población residente en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) en 2015/2016 según haya tenido (o no) aporte migratorio interno o externo en su familia de origen, la cual incluye al encuestado/a, a sus padres y a sus abuelos.

Esta variable, además, es utilizada en el capítulo sobre movilidad social a través de tres generaciones para indagar si el origen migratorio de las familias de los encuestados/as tiene un efecto neto en sus probabilidades de movilidad social ascendente en relación con otros factores adscriptos (como la clase social de origen —la de los padres y de los abuelos—) y/o con factores adquiridos (como el nivel educativo alcanzado), ya que permite aproximarse a la influencia del contexto de oportunidades y limitaciones a través de la cohorte de nacimiento y el período de llegada al AMBA de las familias de distinta procedencia migratoria.

Para ello, en base a la información acerca del lugar de nacimiento de los encuestados/as, de sus padres y de sus abuelos, analizamos los patrones de endogamia y construimos distintos grupos según el tipo de aporte migratorio. El énfasis, basado en los ciclos migratorios históricos de Argentina, se puso en cuatro tipos de orígenes nacionales/

regionales: familias con tres generaciones nativas del AMBA, familias con origen migratorio europeo, familias con origen migratorio interno (es decir, provenientes de zonas del país que no son el AMBA) y familias con origen latinoamericano (principalmente de países limítrofes).

Dividimos el capítulo en cuatro partes. En la primera, se describe el proceso inductivo de construcción de la variable *origen migratorio familiar I* con categorías desagregadas según la generación de la familia que migró al AMBA. En la segunda, en base a la primera variable, se diseña una segunda llamada *origen migratorio familiar II*. En el mismo apartado revisaremos, además, la composición migratoria desagregada de cada categoría de la variable. En la tercera, se buscará captar una perspectiva temporal de la radicación de las familias de distinto origen migratorio en el AMBA. Para ello realizamos una tabulación cruzada de las variables *origen migratorio familiar II* y *período de llegada al AMBA*. Y, para finalizar, en el cuarto apartado, se incluye una reflexión respecto a la potencialidad de la variable creada.

OPERACIONALIZACIÓN: CONCEPTOS, INDICADORES Y AGRUPAMIENTO DE CATEGORÍAS

Las variables se construyen en base a supuestos de carácter teórico; es la teoría la que guía el proceso de medición empírica y, más aún, la que garantiza la coherencia del diseño de investigación (Sautu, 2003). Sin embargo, con frecuencia los indicadores disponibles en fuentes secundarias implican limitaciones en el proceso de construcción de variables. En este sentido, la encuesta PI-Clases (2016), diseñada por nuestro equipo de investigación, nos permitió una aproximación más precisa a la relación entre migración y movilidad social intergeneracional con respecto a estudios precedentes basados en las encuestas del CEDOP-UBA dirigidas por el Dr. Raúl Jorrat⁵². A diferencia de estas, en la encuesta PI-Clases (2016) se diseñó una sección especial del cuestionario para relevar datos socio-demográficos de las dos generaciones previas al encuestado/a. Asimismo, en la grilla inicial del cuestionario se relevó esta información para el encuestado/a y los miembros de su hogar.

52 Las encuestas del CEDOP-UBA de 2004, 2005 y 2009-10 relevaron el país de nacimiento de abuelos, padre/madre y encuestado/a (en la de 2004 no se relevó este indicador en el encuestado/a), pero no incluían preguntas a nivel más desagregado del lugar de nacimiento, por lo que no fue posible estudiar la migración interna. La encuesta de *Estratificación y movilidad social* de 2007 sí incluyó una pregunta sobre el lugar de nacimiento del encuestado/a a nivel más desagregado (país, región o provincia y ciudad o pueblo) y de los abuelos varones tanto de la rama paterna como materna, pero no relevó este indicador en la generación de los padres.

De este modo, la encuesta incluye preguntas sobre el lugar de nacimiento de los encuestados/as, sus padres y abuelos con un mayor nivel de desagregación (país, provincia/región y ciudad o pueblo) respecto a las encuestas del CEDOP-UBA, las cuales incluían o solo información sobre el país de nacimiento de padres y abuelos o información desagregada sobre el lugar de nacimiento de los encuestados/as, pero sin información sobre sus padres y abuelos. Esto suponía muchos límites a la hora de reconstruir la descendencia de familias migrantes de otras provincias del país. También en nuestra encuesta se añadieron preguntas sobre si el lugar de nacimiento de los encuestados/as, el de sus padres y el de sus abuelos es una ciudad grande o mediana, una ciudad pequeña o una zona rural. En el caso de los migrantes internos y externos, se incluyeron preguntas sobre la edad de llegada al AMBA y, solo en el caso de los migrantes externos, también sobre la edad de llegada a Argentina.

LA VARIABLE ORIGEN MIGRATORIO FAMILIAR I

A partir de la combinación de las siete variables sobre lugar de nacimiento con las que cuenta nuestra encuesta—el lugar de nacimiento del encuestado/a, el de la madre o tutora, el del padre o tutor, el de la abuela materna, el del abuelo materno, el de la abuela paterna y el del abuelo paterno—generamos tres: *origen migratorio del encuestado*, *origen migratorio de los padres* y *origen migratorio de los abuelos*.

Se optó por emplear una variable que agrupara a los padres y otra a los abuelos del encuestado/a en lugar de emplear una variable por cada uno de los padres y de los abuelos. Hicimos esto puesto que, como se verá más adelante, si hubiésemos partido de siete variables (encuestado/a, dos padres y cuatro abuelos), el número de combinaciones hubiese aumentado considerablemente, haciendo más complicado un tratamiento estadístico eficaz de los datos.

En segundo lugar, armamos cuatro grandes grupos. La división de estos cuatro orígenes nacionales/regionales se basa en los lugares de nacimiento de los encuestados/as, los de sus padres y los de sus abuelos. En el cuadro 14.1 podemos ver que incluimos dentro de la categoría “migrantes internos” a aquellos que nacieron dentro de Argentina, pero no en el AMBA; dentro de la categoría “migrantes latinoamericanos”, a todos los que nacieron en países de América, salvo los estadounidenses y canadienses, y, dentro de “migrantes europeos”, principalmente a quienes nacieron dentro de Europa y, en menor medida, a quienes nacieron en países árabes cercanos o colindantes a Europa.

Cuadro 14.1.
Origen migratorio de encuestados/as, padre/madre y abuelos/as

Origen migratorio	Lugar de nacimiento	Encuestados/as		Padre/madre		Abuelos/as		Total	
		Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
Nativo	AMBA	767	72,2	861	41,4	877	22,5	2505	35,58
AMBA	Subtotal	767	72,2	861	41,4	877	22,5	2505	35,58
Migrantes internos	Región de argentina								
	Pampeana	60	5,6	302	14,5	578	14,8	940	13,35
	NEA	80	7,5	269	12,9	509	13,1	858	12,19
	NOA	60	5,6	236	11,3	448	11,5	744	10,57
	Cuyo	11	1,0	55	2,6	103	2,6	169	2,40
	Patagonia	4	0,4	3	0,1	3	0,1	10	0,14
	Subtotal	215	20,2	865	41,6	1641	42,1	2721	38,65
Migrantes latinoamericanos	Países de América Latina								
	Bolivia	13	1,2	44	2,1	81	2,1	138	2,0
	Brasil	2	0,2	8	0,4	29	0,7	39	0,6
	Chile	2	0,2	11	0,5	25	0,6	38	0,5
	Paraguay	36	3,4	108	5,2	235	6,0	379	5,4
	Uruguay	13	1,2	40	1,9	76	1,9	129	1,8
	Colombia	2	0,2	4	0,2	8	0,2	14	0,2
	Venezuela	2	0,2	4	0,2	9	0,2	15	0,2
	Perú	0	0,0	0	0,0	3	0,1	3	0,04
	Otros países de Latinoamérica	2	0,2	5	0,2	8	0,2	15	0,2
Subtotal	72	6,8	224	10,8	474	12,2	770	10,9	
Migrantes de ultramar	Países de Europa y (Medio Oriente)								
	España	2	0,2	35	1,7	290	7,4	327	4,6
	Italia	3	0,3	60	2,9	369	9,5	432	6,1
	Alemania	1	0,1	6	0,3	39	1,0	46	0,7
	Francia	0	0,0	1	0,1	21	0,5	22	0,3
	Polonia	0	0,0	8	0,4	42	1,1	50	0,7
	Rusia	0	0,0	0	0,0	25	0,6	25	0,4
	Otros países europeos	0	0,0	16	0,8	76	2,0	92	1,3
	Turquía, Siria, Líbano, Israel	1	0,1	1	0,1	27	0,7	29	0,4
Subtotal	7	0,7	127	6,1	889	22,8	1023	14,5	

Otros	Estados Unidos, Canadá	2	0,2	1	0,1	2	0,1	5	0,1
	Asia, Japón	0	0,0	4	0,2	11	0,3	15	0,2
	Otros países asiáticos	0	0,0	0	0,0	2	0,1	2	0,03
	Subtotal	2	0,2	5	0,2	15	0,4	22	0,3
Total válido		1063	100	2082	100	3896	100	7041	100
Casos perdidos		2	—	48	—	364	—	414	—
Total		1065	—	2130	—	4260	—	7455	—
n		1065	—	2130	—	4260	—	7455	—

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

De este modo, para las variables *origen migratorio del encuestado*, *origen migratorio de los padres* y *origen migratorio de los abuelos*, re-codificamos los más de veinticinco lugares de nacimiento, cerrándolos en cuatro categorías: nacidos en el AMBA, migrantes internos, migrantes latinoamericanos y migrantes europeos. Desestimamos la categoría “otros” por representar apenas un 0,16% del total.

Un problema distinto surgió en el diseño de las variables *origen migratorio de los padres* y *origen migratorio de los abuelos*. Pues, si entre los cuatro abuelos del encuestado/a tuviésemos orígenes nacionales/regionales distintos, ¿cuál deberíamos tomar por origen de los abuelos? Lo mismo ocurre con los padres. Si la madre es de un país europeo y el padre del AMBA, ¿cuál sería el *origen migratorio de los padres* en ese caso?

Basándonos en los primeros resultados de la encuesta PI-Clases (2016) y en la bibliografía especializada, empleamos dos criterios para resolver esta cuestión.

En primer lugar, privilegiamos el aporte migratorio. Por ejemplo, si de los cuatro abuelos de un encuestado/a eran tres nativos del AMBA y uno latinoamericano, se consideró que el *origen migratorio de los abuelos* es latinoamericano. Tal criterio se apoya en el supuesto de que los migrantes traen de la sociedad de origen una cultura condensada en valores, creencias, pautas de comportamiento y horizontes de expectativas que incorporan a la trama familiar y transmiten a las nuevas generaciones (Bertaux y Thompson, 2005; Dalle, 2016), pudiendo influir este “acervo cultural” de las familias con aporte migratorio en las pautas de movilidad social intergeneracional.

En segundo lugar, analizamos los patrones de endogamia e hicimos un orden de prioridad. Entre las corrientes migratorias, primero otorgamos prioridad a la migración de ultramar, luego a la migración latinoamericana y, por último, a la interna. Tres supuestos apoyan nuestra decisión. Por un lado, en las familias de origen migratorio

mixto, los migrantes de ultramar pueden haber formado pareja con migrantes internos o latinoamericanos, los cuales pueden tener orígenes europeos en una generación más atrás, dado que el ciclo migratorio de ultramar fue anterior en el tiempo (sería una pauta de endogamia según ascendencia, muy frecuente en la región pampeana). Por otro lado, en las uniones entre migrantes europeos y nativos/as (con varias generaciones de argentinos) primó la incorporación al núcleo familiar y la socialización de los descendientes en sistemas de valores y tipos de comportamientos y despliegue de estrategias del componente migratorio externo (Torrado, 2004). Por último, en caso de haber un migrante interno y otro externo, se prima la migración externa. El motivo es que el ser migrante externo implica no solo mayor discriminación en el país de destino, lo cual tiende a reforzar en los migrantes los valores y la cultura de su país de origen, sino que también implica un estatuto legal diferente al de los habitantes nacionales, estatuto legal que coloca en una situación desfavorable a los migrantes externos tanto para conseguir trabajo como para conseguir vivienda. Por ello, entre una madre latinoamericana y un padre migrante interno, tiende a tener mayor peso en las trayectorias familiares el aporte externo, en este caso, latinoamericano.

Es decir, en caso de haber en una familia una abuela de Europa y tres abuelos migrantes internos o latinoamericanos, el *origen migratorio de los abuelos* es europeo. En caso de ser uno de los dos abuelos de Latinoamérica y el otro migrante interno o nacido en el AMBA, el *origen migratorio de los abuelos* pasa a ser entonces latinoamericano. Y en caso de haber un abuelo migrante interno y otros tres abuelos nacidos en el AMBA, el *origen migratorio de los abuelos* sería, en este caso, migrante interno. El mismo ordenamiento se aplica a los padres/madres. En caso de que uno de ellos sea del interior y el otro latinoamericano, por ejemplo, lo tomamos como aporte migratorio latinoamericano.

Es importante destacar que hubo altos índices de endogamia en la formación de parejas. La mayoría de las familias que recibieron aporte inmigratorio externo poseen a más de un miembro proveniente de Europa, mayoritariamente del mismo grupo nacional. Esta pauta se repite entre migrantes de países latinoamericanos y, también, aunque en menor medida, entre migrantes de otras regiones del país. Otra pauta que se destaca es la unión entre migrantes de países limítrofes y otras regiones de Argentina (con frecuencia de provincias de frontera), dando cuenta de la pertenencia a un mismo flujo migratorio (sobre este último punto ver Devoto, 2003; Benencia, 2003). Por otra parte, el hecho de formar parte de familias con una trayectoria familiar de tres generaciones en el AMBA, implica una socialización de los encuestados/as al margen de procesos intra-familiares vinculados a la inmigración.

De este modo, al generar tres variables de *origen migratorio* (la de encuestados/as, la de sus padres y la de sus abuelos) y al cerrar en cuatro códigos cada una de las mismas (nacidos en el AMBA, migrantes internos, migrantes latinoamericanos y migrantes europeos), obtuvimos 64 posibilidades para combinar los lugares de nacimiento con las generaciones familiares. Es decir, en vistas a la creación de la variable *origen migratorio familiar I*, en la cual hemos de combinar las tres variables recién descriptas y sus códigos, hallamos 64 nuevos posibles códigos.

Demos dos ejemplos. Un código posible, el 1, abarcaría: encuestados/as, padres y abuelos nacidos en el AMBA. Otro, en cambio: encuestados/as nacidos en el AMBA, padres nacidos en el interior argentino y abuelos nacidos en países latinoamericanos.

Ahora bien, de estas 64 posibilidades, muchas son solo teóricas, puesto que no hallamos a varias de estas posibilidades. Por ejemplo, en ningún caso el encuestado/a es europeo, sus padres migrantes internos y sus abuelos latinoamericanos.

En cambio, al observar las frecuencias de la variable *origen migratorio familiar I* en el cuadro 14.2, vemos que las posibles combinaciones no son realmente 64, sino que pueden reducirse a 11.

Cuadro 14.2.
Distribución de la variable Origen migratorio familiar I
(en frecuencias absolutas y porcentuales). AMBA, 2015/6.

Código	Categoría	f	%
1	Tres generaciones nacidas en el AMBA	83	7,8
2	Encuestados/as y padres nacidos en el AMBA, con abuelos migrantes europeos	167	15,7
3	Encuestados/as nacidos en el AMBA, con padres migrantes internos y abuelos migrantes europeos	72	6,8
4	Encuestados/as nacidos en el AMBA, con padres migrantes europeos	83	7,8
5	Migrantes internos con padres o abuelos migrantes europeos	42	3,9
6	Migrantes europeos/as	9	0,9
7	Encuestados/as y padres nacidos en el AMBA, con abuelos migrantes internos o latinoamericanos	82	7,7
8	Encuestados/as nacidos en el AMBA, con padres migrantes internos	227	21,3
9	Migrantes internos con padres y abuelos argentinos	175	16,4
10	Encuestados/as nacidos en el AMBA, con padres migrantes latinoamericanos	53	5,0
11	Migrantes latinoamericanos/as	72	6,8
	Total	1065	100

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

El cuadro 14.2 nos muestra los orígenes migratorios de la población del AMBA tomando en cuenta el lugar de nacimiento de tres generaciones. El 7,8% corresponde a la población nacida en AMBA cuyos sus padres y abuelos también nacieron en esta región. El 15,7% corresponde a la población nacida en el AMBA, cuyos padres también son nativos del AMBA y los abuelos son migrantes europeos; el 7,8% de la población es nativa del AMBA y sus padres migrantes europeos; el 6,8% de la población es nativa del AMBA, con padres migrantes internos y abuelos migrantes europeos; el 3,9% de la población son migrantes internos con padres o abuelos migrantes europeos y el 0,9% son migrantes europeos, teniendo todos estos grupos origen migratorio de ultramar.

A su vez, el 21,3% refiere a la población nacida en el AMBA con padres migrantes internos y abuelos argentinos, el 16,4% son migrantes internos con padres y abuelos argentinos y el 7,7% población nativa del AMBA, cuyos padres también nacieron en la región y los abuelos fueron migrantes internos (algunos casos de abuelos son migrantes de países limítrofes fronterizos con provincias de dónde provienen los otros abuelos); siendo estos grupos migrantes internos o descendientes de ellos y en su gran mayoría con al menos tres generaciones de argentinos.

Por último, la población con origen inmigratorio latinoamericano está compuesta por un 6,8% de primera generación de migrantes de países de la región (principalmente limítrofes) y el 5% de población nacida en el AMBA con padres migrantes latinoamericanos⁵³

LA VARIABLE ORIGEN MIGRATORIO FAMILIAR II Y SU COMPOSICIÓN INTERNA

A la variable *origen migratorio familiar I*, a su vez, la agrupamos en otra que denominamos *origen migratorio familiar II*, la cual reúne de manera agregada el aporte inmigratorio en las familias.

El cuadro 14.3 nos muestra la distribución de frecuencias de la nueva variable. Como se puede observar, la categoría 1, “tres generaciones nacidas en el AMBA”, se mantiene igual, con un peso relativo de (7,8%). En cambio, las diez categorías restantes de *origen migra-*

53 Con respecto a los encuestados/as que nacieron en Latinoamérica, para nuestro propósito no es necesario diferenciar el lugar de nacimiento de los padres y las madres, ni de los abuelos y las abuelas. Todos ellos quedan englobados en la categoría “migrantes latinoamericanos”. Lo mismo puede decirse de los encuestados/as nacidos en Europa. A todos ellos, sin importar el lugar de nacimiento de sus padres/madres y abuelos/abuelas, los agrupamos en la categoría “migrantes europeos”, categoría que, con un escaso peso estadístico, en gran medida corresponde a una población envejecida, dado que el flujo migratorio se detuvo alrededor de 1960.

torio familiar I se re-codifican en tres categorías a la hora de generar *origen migratorio familiar II*.

Cuadro 14.3.
Distribución de la variable Origen migratorio familiar II
(en frecuencias absolutas y porcentuales). AMBA, 2015/6.

Código	Categoría	f	%
1	Tres generaciones nacidas en el AMBA	83	7,8
2	Origen migratorio europeo	373	35,0
3	Origen migratorio interno (con 3 generaciones de argentinos)	484	45,5
4	Origen migratorio latinoamericano	125	11,7
	Total	1065	100

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Al observar los orígenes migratorios familiares, el cuadro 14.3 nos indica que el 35% de los encuestados/as tiene origen migratorio europeo. Esta categoría, que designamos con el código 2, agrupa a las siguientes categorías de la variable *origen migratorio familiar I*: a los migrantes europeos; a los encuestados/as nacidos en el AMBA con padres nacidos en AMBA y abuelos migrantes europeos; a los encuestados/as nacidos en el AMBA, con padres/madres migrantes europeos/as; a los migrantes internos con padres/madres o abuelos/as migrantes europeos; y a los encuestados/as nacidos en el AMBA con padres/madres migrantes internos/as y abuelos/as migrantes europeos/as (códigos 6, 2, 4, 5 y 3 de la variable *origen migratorio familiar I* respectivamente).

Por otra parte, siguiendo con el cuadro 14.3, el 45,5% de los casos corresponde a encuestados/as con origen migratorio interno. En esta categoría (código 3) unificamos los códigos 9, 8 y 7 de *origen migratorio familiar I*. Es decir, allí reunimos a los migrantes internos, a los encuestados/as que tienen padres migrantes internos y a los que tienen abuelos con tal condición migratoria principalmente.

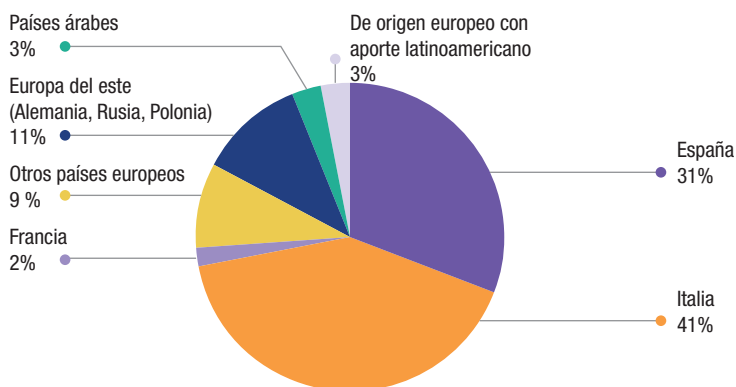
Por último, el cuadro 14.3 nos indica que el 11,7% de los encuestados/as cuenta con origen migratorio latinoamericano. Bajo esta categoría, que designamos con el código 4, agrupamos a los migrantes latinoamericanos y a los encuestados/as con madres y padres migrantes latinoamericanos (códigos 11 y 10 de la variable *origen migratorio familiar I*).

Ya expuesto cómo construimos la variable *origen migratorio familiar II*, veamos, a continuación, en los gráficos 14.1, 14.2 y 14.3, cómo se distribuyen internamente los lugares de las naciones/regiones de origen de las categorías origen migratorio europeo, origen migratorio interno y origen migratorio latinoamericano. Es decir, por un lado,

cuáles son los países de origen de las familias con aporte inmigratorio europeo y latinoamericano (gráfico 14.1 y 14.3) y, por el otro, cuáles son las regiones de procedencia de las familias con origen migratorio interno (gráfico 14.2).

El gráfico 14.1 nos muestra que, de los encuestados/as con origen migratorio familiar europeo, se destaca un 41% con aporte nacional italiano y un 31%, con aporte español. Por su parte, el 11% tiene aporte de países de Europa del Este (Alemania, Polonia y Rusia) y el 9%, de otros países europeos.

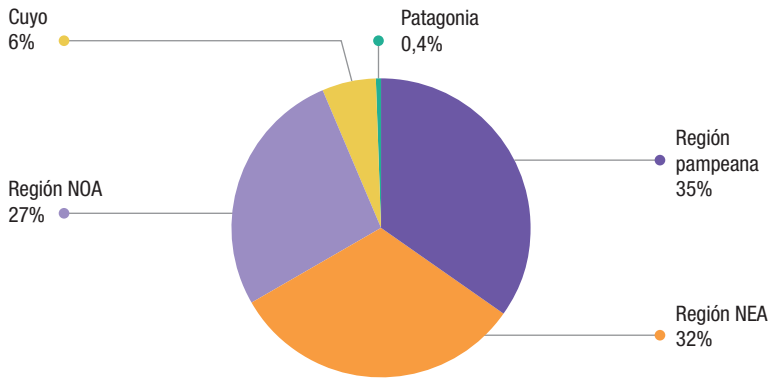
Gráfico 14.1.
Origen nacional de las familias con aporte inmigratorio europeo (%)



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

La región de procedencia familiar de la población con origen migratorio interno, como puede apreciarse en el gráfico 14.2, es principalmente la pampeana (34,5%). Luego se ubican el NEA (31,5%) y el NOA (27,3), las cuales son las zonas de menor desarrollo económico-social relativo del país. Y, por último, Cuyo y Patagonia con porcentajes considerablemente menores (6,2% y 0,4% respectivamente).

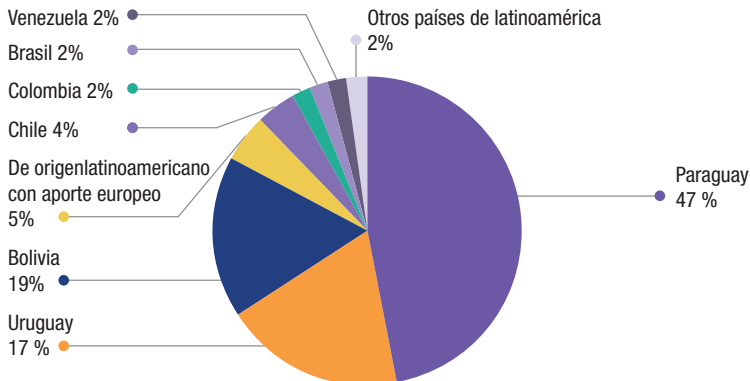
Gráfico 14.2.
Origen regional de las familias de origen migratorio interno (%)



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Por último, en el gráfico 14.3 se observa el origen nacional de las familias con aporte migratorio latinoamericano. El 47% de los casos, se destaca, tiene aporte paraguayo. El 19% y el 17%, a su vez, tienen aporte boliviano y uruguayo respectivamente. Y el 5% es de origen latinoamericano con aporte europeo (principalmente padres latinoamericanos con algún abuelo nacido en Europa, particularmente en España y, en segundo y tercer lugar, Italia y Alemania).

Gráfico 14.3.
Origen nacional de las familias con aporte migratorio latinoamericano (%)



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

PERÍODO DE LLEGADA Y ASENTAMIENTO DE LAS FAMILIAS

Ya construida la variable *origen migratorio familiar II*, hemos de cruzarla con el período de llegada de las familias al AMBA (cuadro 14.4) para mostrar tanto la dinámica histórica de asentamiento en la región como el tiempo transcurrido desde la llegada de cada grupo. Este último es un factor que influye en los procesos de integración socio-cultural, pues a mayor tiempo transcurrido desde la llegada tiende a verse mayor integración socio-cultural del grupo.

Asimismo, el cruce de las variables *origen migratorio familiar II* y *período de llegada al AMBA* nos permite ubicar las trayectorias de movilidad social intergeneracional en contextos socio-históricos determinados y, por lo tanto, aproximarnos a las oportunidades y limitaciones que tuvieron las distintas familias en el marco de los cambios que imprimieron en la estructura de clases los diferentes modelos de desarrollo económico del país.

En los ciclos de recepción de migrantes que tuvo el AMBA hallamos períodos bien marcados. Los migrantes de origen europeo, miembros de la denominada “migración de ultramar” (Martínez Pizarro, 2003), vinieron en su mayoría, en sucesivas “olas migratorias”, entre los años 1870 y 1958 (Devoto, 2003). Ahora bien, debido al rango etario del universo de estudio que cubrió la encuesta PI-Clases (de 25 a 65 años), las personas con mayor edad que la respondieron no nacieron antes de 1950. Dato que debe tenerse en cuenta; puesto que, en primer lugar, a medida que transcurre el tiempo, se reduce la probabilidad de encontrar entre la generación de abuelos a migrantes externos. Por otra parte, mientras más tiempo ha pasado desde la migración de sus ancestros resulta más difícil para los encuestados/as recordar la fecha en la que dicha migración se produjo —sobre todo en las clases populares—, presentando la encuesta ciertas dificultades para captar a los migrantes que arribaron en el período 1870-1929⁵⁴. Por tales razones, el cuadro 14.4 nos muestra que la mayoría de las familias de origen europeo, el 71,9% de los casos, corresponde al último gran flujo migratorio que arribó al AMBA en el período 1930-1975 y un 2,1% lo hizo en el período 1976-2015, siendo apenas un 6,7% el que lo hizo en el período 1880-1929, el cual corresponde al patrón de acumulación agro-exportador.

54 Ola o período que, además, según Maguid (1998), vio arribar mayor cantidad de migrantes europeos.

Cuadro 14.4.
Origen migratorio familiar según período de llegada al AMBA (%)

Origen migratorio familiar II	Período de llegada al AMBA			Total	n
	1880-1929	1930-1975	1976-2015		
Origen migratorio europeo	6,7	71,3	21,9	100	164
Origen migratorio interno (con tres generaciones de argentinos)	0,7	58,5	40,8	100	407
Origen migratorio latinoamericano	0	36,7	63,4	100	90
Total	2,1	58,7	39,2	100	661*

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

*De los 404 casos restantes, 83 corresponden a "Tres generaciones residentes en el AMBA" y 321, a "no-respuestas" respecto al período de llegada al AMBA.

Las migraciones internas, por otra parte, movilizaron a los centros de desarrollo industrial del país a grandes contingentes de personas de ascendencia criolla entre 1930 y 1960 (Elizade, 1977), lo cual, entre otras cosas, cambió la composición étnica y de clase de la región, iniciando, además, un flujo de migración que, si bien no tuvo posteriormente la fuerza del período que coincide con el modelo de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) (Velázquez y Gómez Lende, 2005), se mantuvo por más de 45 años, llegando hasta la actualidad. Apenas un 0,7% de las familias de origen migrante interno llegó al AMBA en el período 1880-1929, mientras que el 58,5% lo hizo en el período 1930-1975, el correspondiente a la ISI. A su vez, el 40,8% llegó al AMBA en el período 1976-2015.

Por último, refirámonos a la migración latinoamericana. La misma, siendo predominantemente limítrofe (Maguid, 2011), tuvo su principal auge en el período 1976-2015, período en el que en Argentina se afianzó un patrón de acumulación tendiente hacia la liberalización de la economía, desprendiéndose cada vez más la economía de la producción industrial y acercándose a rubros de servicios, particularmente al sector financiero (Basualdo, 2001). En efecto, el 63,4% de las familias de origen migrante latinoamericano llegó al AMBA en el período 1976-2015, mientras que el 36,7% lo hizo en el período 1930-1975.

REFLEXIONES FINALES

A lo largo de este capítulo describimos los distintos pasos mediante los cuales construimos la variable *origen migratorio familiar II*, variable que busca captar la influencia del origen migratorio en los encues-

tados/as. Para ello planteamos las dificultades que enfrentamos en tal tarea y las decisiones teórico-metodológicas que tomamos para hacerles frente. Consideramos que el compartir los avatares de este recorrido puede ser una herramienta útil tanto para replicar la utilización de esta variable en otras investigaciones como para el mejoramiento de herramientas similares.

Esta variable, a su vez, fue diseñada para aportar al campo de la estratificación social en Argentina la interrelación entre clases sociales y origen migratorio de la población. *Origen migratorio familiar II*, en este sentido, es una variable que permite estudiar pautas de movilidad social del AMBA a partir del origen migratorio de la población según las tres principales corrientes migratorias que arribaron a la región: la de ultramar (principalmente de origen europeo y, en menor medida, de países árabes), la de otras provincias del país y la de países latinoamericanos (sobre todo los limítrofes).

Estas tres grandes corrientes migratorias reconstruidas permiten una aproximación al estudio de la transmisión de matrices culturales: valores, horizontes de expectativas y modelos de comportamiento entre grandes clivajes de la población. Falta, en este sentido, profundizar en este tipo de estudios, puesto que los mismos requieren que se vaya logrando progresivamente mayor nivel de precisión, contemplando el examen de grupos étnico-nacionales más específicos (lombardos o calabreses, por poner un ejemplo, entre los italianos; gallegos, catalanes, andaluces entre los españoles; quechuas y aymaras entre los nacidos en Bolivia o tobas, guaraníes y otras etnias del Paraguay). A sabiendas de esta limitación, por ser este un primer acercamiento en nuestro tema, la variable permite distinguir grandes grupos poblacionales vinculados a pautas culturales distintas, lo cual es significativo, porque dichas pautas fueron criterios de emulación y de distinción conformados por los propios grupos cuando se pusieron en relación en el AMBA.

Por otra parte, teniendo en cuenta el ideario eurocéntrico bajo el cual se conformó la sociedad argentina moderna, dichos grupos también tienen distinto prestigio social. En Argentina, el clivaje étnico más importante se halla entre la población de origen inmigratorio europeo y la población mestiza (descendientes de los españoles que llegaron previamente al aluvión inmigratorio de ultramar que tuvo lugar entre fines del siglo XIX y mediados del siglo XX y descendientes de los pueblos originarios).

Aunque la encuesta no incluye indicadores de descendencia de pueblos originarios para saber con mayor precisión la interrelación entre el origen étnico y la clase social de pertenencia, es probable que

exista efectivamente una interrelación entre las mismas. En un estudio previo se ha constatado que la población que se auto-percibe como mestiza con aporte indígena tiene menores probabilidades de movilidad social ascendente —en particular hacia las posiciones de clase de mayor privilegio— en relación a la población que se auto-percibe blanca-europea, posiblemente vinculado a la existencia de mecanismos de cierre social excluyentes basados en la discriminación étnica (Dalle, 2014).

Por último, como puede observarse en el tercer apartado, abordamos las corrientes migratorias en perspectiva temporal, analizando el período de llegada al AMBA de cada una de las tres grandes corrientes. Vimos, además, que la llegada y el asentamiento en el AMBA de cada una de estas correspondieron a distintos modelos de desarrollo económico-social argentinos, siendo diferente el marco de oportunidades/limitaciones en el que se desarrolló la trayectoria de cada grupo.

En síntesis, *origen migratorio familiar II* pretende ser una herramienta que aporte al estudio de los tipos de trayectorias de movilidad social intergeneracional según origen migratorio, buscando aproximarse a la medición de las pautas de fluidez social y del nivel de apertura de la estructura social del AMBA.

BIBLIOGRAFÍA

- Basualdo, E. (2001). *Sistema Político y modelo de acumulación en la Argentina*. Buenos Aires: UNQ-FLACSO-IDEP.
- Benencia, R. (2003). Apéndice: La inmigración limítrofe. En F. Devoto, *Historia de la Inmigración en la Argentina* (pp. 433-484). Buenos Aires: Sudamericana.
- Bertaux, D. y Thompson, P. (Eds.). (2005). *Between Generations: Family Models, Myths and Memories*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Dalle, P. (2014). Aproximación al origen étnico y movilidad social intergeneracional en Argentina. *Boletín Científico Sapiens Research*, 4 (1), 32-39.
- Dalle, P. (2016). *Movilidad social desde las clases populares. Un estudio sociológico en el Área Metropolitana de Buenos Aires (1960-2013)*. Buenos Aires: IIGG/CLACSO.
- Devoto, F. (2003). *Historia de la inmigración en la Argentina*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Elizalde, D. (1977). *La migración interna en la Argentina 1960-70*. Buenos Aires: INDEC.
- Maguid, A (1998). La migración internacional reciente en la Argentina. En M. A. Castillo, A. Lattes y J. Santibáñez (Coords.), *Migración y fronteras* (pp. 25-50). México: COLEF/SOMEDE/ COLMEX.
- Maguid, A. (2011). La migración sudamericana en Argentina: cambios recientes y perfil de sus protagonistas. En MTEySS-OIT (Eds.), *La inmigración laboral de sudamericanos en Argentina* (pp. 75-108). Buenos Aires: OIT.
- Martínez Pizarro, J. (2003). *El mapa migratorio de América Latina y el Caribe, las mujeres y el género*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Sautu, R. (2003). *Todo es teoría. Objetivos y métodos de investigación*. Buenos Aires: Ediciones Lumiere.
- Torrado, S. (2004). *La herencia del ajuste. Cambios en la sociedad y la familia*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Velázquez, G. y Gómez Lende, S. (2005). Dinámica migratoria: coyuntura y estructura en la Argentina de fines del XX. *Amérique Latine Histoire et Mémoire. Les Cahiers ALHIM*. Recuperado de <http://journals.openedition.org/alhim/432>

CAPÍTULO 15

¿CÓMO MEDIR LA IDENTIDAD DE CLASE? UNA EVALUACIÓN DE DOS FORMAS DE PREGUNTAR SOBRE PERTENENCIA DE CLASE EN UN ESTUDIO POR ENCUESTA

Rodolfo Elbert, Ma. Manuela Leiva y Florencia S. Morales

INTRODUCCIÓN

El capítulo presenta una reflexión metodológica sobre dos formas de medición de la autopercepción de clase de los encuestados incluidas en la encuesta PI-Clases (2016). En primer lugar, analizamos algunas cuestiones vinculadas a las opciones categóricas de autopercepción de clase que utilizamos en este libro (ver capítulo 6) y, luego, comparamos los resultados de esta pregunta con los obtenidos mediante una forma alternativa de medir el mismo concepto. La medición categórica pregunta acerca de la clase social a la que las personas encuestadas consideran que pertenecen, brindando una serie de categorías que los encuestados pueden elegir: Alta, Media-Alta, Media, Obrera y Baja. La otra forma de medir autopercepción de clase evaluada en este capítulo consiste en mostrar a las personas encuestadas un escalómetro que va del 1 al 5 y se les pide que se ubiquen a sí mismas dentro de esta escala, siendo que los valores más bajos representan los estratos más bajos de la sociedad y viceversa⁵⁵.

55 “La discusión sobre el impacto que tienen las diferentes formas de redacción de una pregunta en un cuestionario para las respuestas de los encuestados aparece en Schaeffer y Dykema (2010). Para una discusión más específica sobre las formas de medir identidad de clase en un estudio por encuesta, ver Jorrat (2008) y Hout (2008)”.

AUTOPERCEPCIÓN DE CLASE Y CONDICIÓN DE ACTIVIDAD

Partiendo de la idea de que la condición de actividad podría tener peso en los individuos al pensarse a sí mismos como miembros de una clase social —debido a la importancia que tiene, por ejemplo, el formar parte del mundo del trabajo para la construcción de la propia subjetividad— iniciamos esta reflexión metodológica evaluando si existen diferencias significativas en la autopercepción de clase cuando comparamos al total de los encuestados con los activos ocupados.

Cuadro 15.1.
Clase autopercebida: en todos los encuestados y los activos ocupados

Clase autopercebida	Todos	Activos ocupados
Alta	0,1	0,1
Media alta	3,2	3,6
Media	46,9	47,1
Obrera	41,2	41,8
Baja	7,7	6,5
Ns/Nc	0,8	0,9
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

A grandes rasgos, no existen grandes diferencias cuando analizamos las respuestas de los activos en comparación al total de los encuestados. Sólo es para destacar que entre los activos ocupados disminuye levemente la opción por la categoría “clase baja”. Ahora bien, quizás podemos encontrar mayores diferencias al interior de las diferentes categorías de condición de actividad. En el siguiente cuadro replicamos la distribución para todas las categorías de condición de actividad disponibles:

Cuadro 15.2.
Clase autopercebida según condición de actividad

Clase autopercebida	Condición de actividad				
	Activos ocupados	Desocupados	Jubilados	Estudiantes	Tareas del hogar
Alta	0,1	0	0	0	0
Media alta	3,6	2,4	0	0	1,8
Media	47,1	26,2	58,3	81,8	45,6
Obrera	41,8	47,6	29,2	18,2	42,1
Baja	6,5	21,4	12,5	0	10,5
Ns/Nc	0,9	2,4	0	0	0
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

En primer lugar, teniendo en cuenta a los activos ocupados, podemos ver cómo la mayoría se autopercibe como clase media y obrera, las que en conjunto suman un 88,9%. Específicamente, aquellos que se consideran de clase media son el 47,1% del total de la muestra y aquellos que se consideran como clase obrera son el 41,8%. Si a estas categorías se le suman aquellas que son similares, los resultados son los siguientes: clase media, media alta y clase alta suman un total de 50,8%. Y clase obrera más clase baja da un total de 48,3%.

Es interesante ver cómo se autoperciben los desocupados, ya que mientras los que se consideran de la clase obrera crecen 5,8 puntos porcentuales en relación a los activos ocupados, aquellos que se consideran de clase baja crecen 14,9 puntos porcentuales y, por último, los que se consideran de clase media disminuyen 20,9 puntos porcentuales. Puede observarse que la condición de desocupado condiciona la autopercepción de las personas, ya que dejan de considerarse de clase media y empiezan a considerarse más de clase obrera y, sobre todo, de clase baja.

En relación a los jubilados, el 58,3% se considera de clase media y, en relación a los activos, vemos que el ser jubilado se distancia de la autopercepción como parte de la clase trabajadora, ya que solo el 29,2% se considera de clase obrera mientras que de los activos ocupados el 41,8%. Se podría pensar que quizás al dejar de trabajar por jubilarse se alejan de la autopercepción de clase obrera. En cuanto a los estudiantes, también siguen una tendencia similar, pero incluso se acrecienta, ya que el 81,8% se considera de clase media mientras que el 18,2% se autopercibe de clase obrera. Esto puede vincularse con cómo los estudios universitarios en la Argentina se asocian con la clase media y la movilidad social.

En cuanto a las amas de casa, la distribución es similar a los activos ocupados, estando en porcentajes similares aquellas que se consideran de clase media y obrera, siendo levemente superior las que se consideran de clase media (45,6% vs. 42,1%). Donde aumenta el porcentaje es en las que se consideran de clase baja con un 10,5% y, por otro lado, decrece a un 1,8% las que se consideran de clase media alta.

AUTOPERCEPCIÓN DE CLASE NO INDUCIDA VS. FORZADA

El siguiente cuadro muestra el porcentaje de la población que contesta la pregunta sobre auto-identificación de clase sin necesitar que se le repregunte —respuesta no inducida— como también aquellos casos que no contestaron la primera vez que se les preguntó y fue necesario repreguntarle, forzando una respuesta inducida.

Cuadro 15.3.
Autopercepción no inducida e inducida

	PI-Clases 2016
No inducida media	42,6
No inducida obrera	41,6
Inducida media	7,6
Inducida obrera	7,3
No se identifica con ninguna clase	0,8
Total	100 (1065)

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Al mirar los porcentajes se puede observar que las personas tienden a identificarse espontáneamente con una clase social, ya que un 84,2% de los encuestados se reconoció como parte de una clase social de manera no inducida. Por esto, se puede pensar que las personas tienen presente a las clases sociales, es decir, las clases sociales existen para la gente y puede comprobarse, ya que se identifican espontáneamente con una cuando se les pregunta.

Especificando el tema, entre aquellos que responden que se auto-identifican con la clase obrera y media, ya sea espontáneamente o forzadamente, no hay diferencias porcentuales significativas. Así, se puede pensar que la repregunta no lleva a elegir una determinada clase, sino que los valores se distribuyen de forma similar a la auto-identificación espontánea.

También vale destacar que el porcentaje resulta bajo para aquellos que no se consideran pertenecientes a ninguna clase social. Es decir, estos casos corresponden a aquellos que ante la pregunta acerca de si se consideran pertenecientes a una clase social responden que no y, cuando se les pide que elijan una clase con la cual identificarse más allá de que no se consideren de alguna, responden que no saben, lo que implica una respuesta negativa en ambas preguntas.

AUTOPERCEPCIÓN DE CLASE Y CLASE OBJETIVA

Habiendo visto anteriormente que existe una auto-identificación de clase al preguntar a las personas por su posición, en el presente apartado se analizan cuadros en los que puede observarse la relación entre clase objetiva y subjetiva y que complementan los ya analizados en

el capítulo 6. En este sentido, se ha creado una variable que unifica a las clases objetivas y autopercibidas por los encuestados. De este modo, se han obtenido cuatro categorías que reúnen a las personas de clase media que se ven a sí mismas en la clase media, personas de clase media que se consideran parte de la clase obrera/baja, personas de clase obrera que se consideran de clase obrera/baja y personas de clase obrera que se consideran parte de la clase media.

Cuadro 15.4.
Concordancia clase objetiva y subjetiva según clase social

Clase objetiva - subjetiva	%
Media/Media	30,5
Media/Obrera	8,9
Obrera/Media	20,1
Obrera/Obrera	40,5
Total	100

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Se puede observar que hay concordancia entre la clase objetiva y subjetiva tanto para la clase obrera (40,5%) como para la clase media (30,5%). Entre ambas categorías quedan abarcados poco más del 70% de los casos. Sin embargo, es interesante detenerse en aquellos casos en que no se da dicha concordancia. Este es el caso de aquellos de clase media que se consideran de clase obrera (8,9%) y aquellos de clase obrera que se consideran de clase media (20,1%). En primer lugar, se puede observar que son más aquellos que se consideran de una clase más alta que los que se consideran de una clase más baja a la que pertenecen objetivamente. Por esto es importante tratar de ir más allá para indagar sobre los motivos que puede encontrar una persona para considerarse de una clase más alta/más baja a la que pertenece.

Si bien el tema podría encararse desde distintos ángulos, a continuación, se analiza la distribución de los encuestados según nivel educativo al interior de cada grupo de clase objetiva-subjetiva.

Cuadro 15.5.
Nivel educativo de encuestados en cada grupo de clase objetiva-subjetiva

Clase objetiva-subjetiva	Último nivel educativo aprobado				Total
	Hasta primario	Primario	Secundario	Superior	
Media media	0	3,5	32,8	63,7	100 (314)
Media Obrera	2,2	13	51,1	33,7	100 (92)
Obrera Media	2	38,5	49,3	10,2	100 (205)
Obrera Obrera	11	51,9	33,3	3,8	100 (418)

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

Al observar el cuadro surge que el máximo nivel educativo alcanzado predominante dentro de los que pertenecen objetivamente a la clase media y se consideran de la misma, es el superior (63,7%). Luego, le siguen los niveles educativos secundario con un 32,8%, bajando notablemente en relación a lo anterior. En relación a los que pertenecen objetivamente a la clase media y se consideran de clase obrera, el porcentaje de los que han alcanzado el nivel superior desciende sensiblemente (33,7%). Esta diferencia de 30 puntos porcentuales indica que el nivel educativo tiene un efecto relevante sobre los patrones de concordancia o divergencia entre clase objetiva y subjetiva en la clase media.

En cuanto a los encuestados pertenecientes de manera objetiva a la clase obrera la diferencia porcentual más relevante se da entre los que terminaron el secundario, que son casi la mitad de los que se ven como clase media pero sólo un tercio de los que se ven como clase obrera. Entonces, podemos afirmar que las diferencias de nivel educativo también tienen un impacto sobre las percepciones de las personas de clase obrera, aunque estas se dan en un nivel inferior en comparación a la clase media.

COHERENCIA ENTRE OPCIONES CATEGÓRICAS Y CUANTITATIVAS

La medición de la autopercepción de clase es una tarea que permite pensar el tema de la identidad de clase. Para esto hay distintas preguntas que pueden realizarse con el fin de captar datos que den cuenta de cómo se perciben las personas en relación a las clases sociales. En este sentido, en la encuesta realizada para el PI-Clases 2016, se han tomado distintas preguntas para captar este tipo de datos. De estas se han elegido dos para analizar en el presente capítulo. La primera es categórica y pregunta acerca de la clase social a la que las personas encuestadas consideran que pertenecen. La segunda es cuantitativa y

consiste en mostrar a las personas encuestadas un escalómetro que va del 1 al 5 y se les pide que se ubiquen a sí mismas dentro de él.

A partir del cruce de ambas variables se han obtenido los siguientes datos:

Cuadro 15.6.
Coherencia entre escalómetro y pregunta categórica

Escalómetro	Clase autopercebida				
	Alta*	Media alta	Media	Obrera	Baja
5	0	9,4	0,6	0	1,2
4	1	59,4	2,2	0,5	0
3	0	31,3	86,4	24,5	18,5
2	0	0	9,9	72,5	45,7
1	0	0	0,8	2,5	34,6
Total	(1)	100 (32)	100 (494)	100 (433)	100 (81)

*No hay casos suficientes para un análisis de porcentajes.

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

En este cuadro se puede observar que existe coherencia entre las respuestas de ambas preguntas. Es decir, aquellos que se autoperciben categóricamente como clase baja se ubican en el escalómetro en los niveles 1 y 2 —los dos niveles más bajos— representando el 34,6% y el 45,7% de los casos respectivamente.

Asimismo, entre aquellos que se autoperciben como clase obrera en la pregunta categórica, se ubican en el escalómetro en el segundo escalón de abajo para arriba en un porcentaje alto (72,5%), mostrando coherencia, es decir, que se ubican de la mitad para abajo distanciándose de la ubicación media. En relación a los que se perciben categóricamente de clase media, se ubican en la mitad exacta del escalómetro en un 86,4%. El porcentaje es muy alto, lo cual permite pensar en las percepciones de clase media —que incluso pueden ir más allá de las ideas que tengan específicamente sobre las clases sociales— en tanto se autoperciben en un medio que equilibra dos partes iguales y/o extremos.

Siguiendo el mismo sentido, aquellos que se consideran de clase media alta se ubican en mayor medida en la posición 4 del escalómetro. De este modo, se puede corroborar que hay cierta correspondencia entre la autopercepción de clase categórica y cuantitativa —o de posición en el escalómetro—. Ahora bien, resulta importante saber si todas las clases responden con coherencia entre ambas preguntas o no. Para esto se puede observar el siguiente cuadro en el que se mues-

tra la correlación entre ambas variables según clase social. Para realizar el análisis, convertimos a la variable categórica en variable ordinal.

Cuadro 15.7.
Correlación escalómetro y pregunta categórica

	corr	N
Total población encuestada	0,7	1017
Clases privilegiadas	0,7	401
Proletariado formal	0,6	209
Proletariado informal	0,6	278
Cuentapropia informal	0,5	129

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta PI-Clases (2016)

La correlación es alta para todas las clases, aunque puede verse que disminuye para la categoría “cuentapropia informal”. Esto permite pensar que los cuentapropia informales muestran mayor indeterminación en el momento de ubicarse y/o autoperibirse en la estructura social de clase.

REFLEXIONES FINALES

Este trabajo, pensado como un ejercicio metodológico, recorre a través de sus apartados la relación que se encuentra entre la autopercepción de clase y otras variables consideradas importantes para pensar el tema y que complementan el análisis presentado en el capítulo 6. En este sentido, se observó que la condición de activo ocupado refuerza las identidades de clase obrera y media, mientras que la falta de esta condición aumenta levemente la autopercepción de clase baja. El análisis de categorías desagregadas de actividad ha mostrado que las condiciones de desocupación, jubilación y de estudiantes influye sobre la autopercepción de clase, ya que se debilita la autopercepción de clase obrera, ganando peso la autopercepción de clase media.

También, a través de un ejercicio que permite observar si las personas se autoperiben con las clases sociales o si es necesario repreguntar —forzando de esta manera las respuestas— se ha encontrado que, en general, las personas se autoperiben con alguna clase social. Esto significa que las personas tienen presente la existencia de las clases sociales. Además, se puede pensar que las clases no sólo son tenidas en cuenta por las personas encuestadas, sino que también hay cierta concordancia entre la clase objetiva y subjetiva, sobre todo al observar las clases obrera y media. Luego, se ha analizado esta con-

cordancia en relación a los niveles educativos, de lo cual surgió que el análisis de las divergencias entre clase objetiva y subjetiva puede deberse a la existencia de segmentos de clase diferenciados por otras variables como nivel educativo.

Por último, se han cruzado los datos obtenidos a partir de la pregunta categórica y de la posición en el escalómetro —o numérica—, lo que permitió corroborar la coherencia entre las respuestas de ambas preguntas. Además, se pudo observar que existe una correlación alta entre estas variables para todas las clases.

BIBLIOGRAFÍA

- Hout, M. (2008). How Class Works: Objective and Subjective Aspects of Class Since the 1970s. En A. Laureau y D. Conley (Eds.), *Social Class. How Does It Work?* (pp. 25-64). Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Jorrat, J. (2008). Percepciones de clase en la Argentina. *Estudios del Trabajo*, 36, 49-84.
- PI-Clases (2016). Encuesta: Reproducción y movilidad social en trayectorias familiares y cursos de vida. Proyecto PICT 2012-1599 "Reproducción y movilidad social en Argentina (1992-2012): Cambios estructurales, oportunidades del entorno y capacidad de agencia", financiado por FONCYT. Buenos Aires: Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.
- Schaeffer, N. C. y Dykema, J. (2011). Questions for Surveys: Current Trends and Future Directions. *Public Opinion Quarterly*, 75 (5), 909-961.

SOBRE LAS Y LOS EDITORES

Ruth Sautu

Ph.D. London School of Economics. Profesora emérita de la Universidad de Buenos Aires. Titular de Metodología de la Investigación social I, II y III en la Carrera de Sociología, UBA. Investigadora del Instituto de Investigaciones Gino Germani, donde co-dirige el Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales (PI-Clases).

Paula Boniolo

Doctora en Ciencias Sociales y Sociología (cotutela UBA-EHESS, París), Magister en Investigación en Ciencias Sociales y Licenciada en Sociología por la Universidad de Buenos Aires. Investigadora Adjunta del CONICET y del Instituto de Investigaciones Gino Germani donde co-dirige el Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales (PI-Clases). Profesora de Metodología de la Investigación I, II, III y de Teoría y Métodos para el análisis de las clases sociales, ambas en la Carrera de Sociología, UBA. Su línea de investigación actual aborda las clases sociales y los efectos del territorio en los procesos de educación y estratificación social.

Pablo Dalle

Doctor en Ciencias Sociales, Magister en Investigación en Ciencias Sociales y Licenciado en Sociología por la Universidad de Buenos Aires. En el marco de una beca posdoctoral de CONICET completó estudios de posgrado en la Universidad de California, Berkeley. Investigador Adjunto del CONICET y del Instituto de Investigaciones Gino Germani-UBA donde co-dirige el Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales (PI-Clases). Profesor de Metodología de la Investigación I, II, III y de Teoría y Métodos para el análisis de las clases sociales en la Carrera de Sociología, UBA, y profesor de la Carrera de Sociología del IDAES-UNSAM. Su línea de investigación actual se centra en clases sociales, movilidad social y procesos de estratificación social.

Rodolfo Elbert

Doctor en Sociología por la Universidad de Wisconsin (Madison, Estados Unidos); Magister en Investigación en Ciencias Sociales y Licenciado en Sociología por la Universidad de Buenos Aires. Investigador Asistente del CONICET y del Instituto de Investigaciones Gino Germani (UBA), donde co-dirige el Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales (PI-Clases). Profesor de Metodología de la investigación social I, II y III y de El marxismo sociológico contemporáneo: Conceptos, metodologías y temáticas de investigación, ambas en la Carrera de Sociología, UBA. Entre 2016 y 2017 fue presidente de la sección de Estudios Laborales y Análisis de Clases de la Latin American Studies Association. Su línea de investigación actual se centra en estructura social, movimiento obrero e identidad de clase.

SOBRE LAS Y LOS AUTORES

Mercedes Krause

Doctora en Ciencias Sociales, Magíster en Investigación en Ciencias Sociales y Licenciada en Sociología por la Universidad de Buenos Aires. Jefa de Trabajos Prácticos de Metodología de la Investigación social I, II y III en la Carrera de Sociología, UBA. Investigadora del Instituto de Investigaciones Gino Germani, UBA. Sus temas de interés son: las metodologías de la investigación, las desigualdades sociales en salud, el análisis de clases sociales y la interseccionalidad.

Diego Paredes

Magister en Investigación en Ciencias Sociales y Licenciado en Sociología por la Universidad de Buenos Aires. Docente de Metodología de la Investigación Social en las carreras de Sociología y Comunicación Social, UBA y UNM. Auxiliar del Instituto de Investigaciones Gino Germani. Se desempeña como consultor en el Ministerio de Educación. Sus temas de interés son: clases sociales, el rol de las redes sociales, análisis del sistema educativo.

Bárbara Estévez Leston

Maestranda en Investigación en Ciencias Sociales y Licenciada en Sociología por la Universidad de Buenos Aires. Es becaria UBACyT con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani y docente de Metodología de la Investigación social I, II y III en la Carrera de Sociología, UBA. Actualmente investiga temáticas relativas a los efectos del territorio en los procesos de inserción ocupacional y estratificación social.

Joaquín Carrascosa

Maestrando en Investigación en Ciencias Sociales y Licenciado en Sociología por la Universidad de Buenos Aires. Becario UBACyT con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani y docente de Teorías y Métodos para el Análisis de las Clases Sociales en la Carrera de Sociología, UBA. Sus temas de investigación son: el capital social y su rol en los procesos de movilidad social, análisis de trayectorias y redes sociales.

Leiva, Manuela

Maestranda en Investigación en Ciencias Sociales y Licenciada en Sociología por la Universidad de Buenos Aires. Jefa de Trabajos Prácticos de El marxismo sociológico contemporáneo: conceptos, metodologías y temáticas de investigación, Carrera de Sociología, UBA. Becaria UBACyT con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani. Sus temas de interés son: la clase media, las orientaciones político-ideológicas, los intereses y la identidad de clase.

Florencia S. Morales

Maestranda en Investigación en Ciencias Sociales, Licenciada y Profesora en Sociología por la Universidad de Buenos Aires. Docente de El marxismo sociológico contemporáneo: conceptos, metodologías y temáticas de investigación”, Carrera de Sociología, UBA. Actualmente investiga temáticas relativas a clases sociales, género, informalidad y trayectorias laborales.

Bryam Herrera Jurado

Maestrando en Investigación en Ciencias Sociales y Licenciado en Sociología por la Universidad de Buenos Aires. Docente de Teorías y Métodos para el Análisis de las Clases Sociales, Carrera de Sociología, UBA. Consultor del Proyecto PNUD 16/015 “Primera Infancia, acompañamos la crianza”, SENNAF. Investiga temáticas relativas a clases sociales, migración y etnia.

Lautaro Lazarte

Maestrando en Sociología Económica por el IDAES-UNSAM y Licenciado y Profesor en Sociología por la Universidad de Buenos Aires. Docente de Historia Sociológica de la Sociología Argentina, Carrera de Sociología, UBA. Becario Doctoral UBACyT. Actualmente investiga temáticas relativas a los procesos de formulación de categorías estadísticas socio-laborales y la formación de redes de expertos e instituciones estadísticas nacionales, regionales e internacionales.



La vida de las personas y el entorno en el cual transcurre conforman la trama de un tejido que puede ser analizado de distintas maneras. Este libro condensa varias miradas desde las cuales ese tejido puede ser analizado. Las clases sociales constituyen el hilo con el que la trama está construida.

Desde una perspectiva teórico-metodológica macrosocial se analizan la estructura de clase y su inserción en la estructura económica, los procesos de movilidad social entre tres generaciones según origen migratorio y el efecto de la zona de residencia en la movilidad social intergeneracional.

Desde una perspectiva microsocia se analiza en el contexto de las clases sociales y las diferencias residenciales el inicio de la vida laboral y los lazos sociales. Desde esa misma perspectiva el libro incluye el análisis de la identificación de clase y las auto-representaciones de las trayectorias ocupacionales y la agencia humana.

La segunda parte del libro incluye una descripción cuidadosa de las distintas etapas del diseño de esta investigación. Entre ellas se destacan: la elaboración del cuestionario de la encuesta PI-Clases (2016), la construcción de una muestra probabilística multi-etápica de 1065 hogares del AMBA, la organización del trabajo de campo, la operacionalización de las principales variables y la construcción de los instrumentos y manuales de código usados en el proyecto.



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
IIGG | **GINO**
GERMANI
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES - UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES



CLACSO
Consejo Latinoamericano
de Ciencias Sociales
Conselho Latino-americano
de Ciências Sociais

