

Grupo 4: Trabajo y estructura social

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

Germán Rosati

UNGS-CONICET- PIMSA, Av. Forest 624 1° C – CABA

gf_rosati@yahoo.com.ar

Ricardo Donaire

CONICET-PIMSA, PIMSA, Av. Forest 624 1° C – CABA

atociento@yahoo.com.ar

1. Introducción

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

Generalmente estas diferencias entre las diversas teorías son subestimadas respecto de un aparente acuerdo metodológico. Se parte de la consideración de la ocupación como dimensión central al momento de construir esquemas clasificatorios para la aproximación empírica a la estructura social¹. Las diferentes ocupaciones son agrupadas de manera tal que, más allá de la definición conceptual de la que se parte, se presupone que el concepto de “clase” será empíricamente verificable si da cuenta de la homogeneidad o similitud en las condiciones socio-económicas y/o actitudes político-ideológicas de un grupo de individuos respecto al resto. Técnicamente esto se expresa generalmente en la medición del grado de asociación entre el agrupamiento de clase seleccionado como variable independiente y el conjunto de variables dependientes seleccionadas como indicadores de condiciones sociales de vida.

Obviamente escapa a los alcances de este trabajo (y constituiría un programa de investigación con entidad propia) una revisión exhaustiva de los diferentes métodos, esquemas de clasificación y operacionalizaciones de las diferentes teorías. Nos centraremos aquí en un problema teórico-metodológico específico: la delimitación entre el conjunto de población

¹ No consideramos aquí aquellas nociones vulgares que sin hacer clara referencia a sus supuestos teóricos, reemplazan el análisis de la estructura de clases por el de la distribución del ingreso o el máximo nivel educativo alcanzado.

denominado, según el enfoque teórico, como “clase media”, “clase intermedia” o “pequeña burguesía” y aquel otro categorizado como “clase obrera”, “clase trabajadora” o “clase popular”. ¿Cómo se establece el criterio que permite delimitar ambos grupos sociales?²

Un breve repaso por la literatura sobre la cuestión muestra que uno de los principales criterios que se ha aplicado para establecer esta delimitación es el carácter “manual” o “no manual” de las ocupaciones, el cual se propone como validado a través de la demostración de la homogeneidad interna de cada uno de estos grupos y la heterogeneidad entre sí. Este criterio teórico-metodológico no se encuentra circunscripto exclusivamente a un marco teórico particular y, de hecho, ha sido utilizado profusamente en los análisis de la estructura social de diversos países, incluida la de la Argentina.

En este trabajo proponemos una reflexión en torno de la utilización de este criterio de delimitación entre ocupaciones manuales y no manuales para establecer la distinción entre clases sociales diferentes y, especialmente, en torno a la validación de dicho criterio mediante la medición del grado de homogeneidad de estos grupos en particular en lo atinente a sus condiciones de vida. Para ello realizaremos, en primer lugar, una breve revisión del uso que se le ha dado a este criterio en algunas propuestas teóricas contemporáneas y especialmente en el análisis de la estructura social argentina. Dado que el objetivo de este ejercicio está centralmente referido al aspecto metodológico, no ahondaremos en la descripción de las principales hipótesis y afirmaciones teóricas que sustentan los diferentes esquemas de clasificación. En cambio, nos interesarán aquellos criterios teóricos y metodológicos que en los textos se argumentan como justificación de la utilización del criterio “manual-no manual” como elemento de delimitación entre diferentes clases sociales. A continuación realizaremos un ejercicio empírico, utilizando información estadística sobre la población urbana argentina cuya fuente es la Encuesta Permanente de Hogares. A partir de este ejercicio, plantearemos algunas reflexiones finales respecto a los supuestos teórico-metodológicos que subyacen a la delimitación entre clases sociales.

² Desde la perspectiva teórica de la que partimos las “clases sociales” se constituyen como tales, en un sentido pleno, en el enfrentamiento. Por esa razón, para enfatizar el análisis de las relaciones que hacen a las relaciones sociales objetivas (independientes a la voluntad de los individuos) ligadas a la estructura social, solemos utilizar la noción de “grupos sociales”. Dado que las diversas conceptualizaciones analizadas utilizan el término “clase” para referirse al análisis de la estructura social, con el objetivo de aliviar la exposición, utilizamos indistintamente ambos términos.

2. La distinción “manual – no manual” y el criterio de homogeneidad

2.1 Un enfoque difundido en el ámbito académico

Una de las propuestas teórico-metodológicas que más se ha desarrollado y generalizado en ámbitos académicos para el análisis de estructuras sociales es la del denominado “esquema EGP”³.

Este enfoque, de matriz neoweberiana, apunta a la construcción de un esquema de clases a partir de la combinación de tres criterios: propiedad y control de medios productivos, prestación de servicios con mayor o menor autonomía y “manualidad” con grados de calificación decreciente.

Originariamente, en esta perspectiva,

“las posiciones de clase son inicialmente diferenciadas por el estatus del empleo (es decir, empleadores, auto-empleados y empleados), pero luego, en el caso de los empleados, por formas típicas, explícitas o implícitas, del contrato de empleo”⁴.

Al interior de los empleados, la distinción central remite a la diferencia entre quienes están regidos por un “contrato de servicio”, respecto de quienes están regulados por un simple “contrato de trabajo”. Dentro de los primeros se ubicarían quienes ejercen funciones administrativo-directivas y profesionales. Lo que distinguiría a estas funciones sería el alto grado de discrecionalidad y autonomía de quienes las realizan. A la par, la necesidad de los empleadores de delegar autoridad y/o recurrir a conocimiento especializado y experto para cumplir dichas funciones daría como resultado una relación de “compromiso moral”, compromiso que el empleador buscaría asegurarse mediante el pago de altos niveles de remuneración y una serie de recompensas prospectivas (acuerdos sobre incrementos en las remuneraciones, seguridad en el empleo y tras la jubilación, oportunidades de promoción). Estos individuos que comparten un trabajo de determinada índole y una determinada situación de mercado conformarían la denominada “clase de servicios”⁵, diferenciada de la tradicional “clase obrera” regulada por contratos de trabajo donde el pago corresponde a montos discretos de trabajo y donde el empleador no procura asegurarse una relación de largo plazo.

Como señalamos anteriormente, al centrar su caracterización en las diferentes situaciones de trabajo y de mercado, su perspectiva teórica ha sido caracterizada como neo-weberiana, en

³ La sigla responde a las iniciales de sus tres autores: Goldthorpe, Ericson y Portocarero.

⁴ Goldthorpe (2002, p. 213, traducción propia).

⁵ Goldthorpe (1995, p. 238/40).

tanto que la definición de clase tiene como punto de partida las posiciones ocupadas en el mercado (de bienes y de trabajo) por un conjunto de individuos que comparten probabilidades de vida similares⁶. De esta manera, las clases se determinan según la combinación de la especificidad de los bienes que ofrecen en el mercado, las dificultades de supervisión de sus funciones y las formas de contrato de empleo.

La versión más agregada de este esquema de clases comprende cuatro grandes clases, aunque en otras versiones puede desagregarse hasta once grupos.

Agregaciones posibles del esquema de clases Goldthorpe

Versión de once categorías	Versión de siete categorías	Versión de cuatro categorías
I Clase de servicio superior	I Clase de servicio superior	I + II Clase de servicio
II Clase de servicio inferior	II Clase de servicio inferior	
IIIa Empleados de rutina no manuales de grado superior	III De rutina no manual	IIIa + V Clase intermedia
IIIb Empleados rutinarios no manuales de grado inferior		IIIb + VI + VII Clase manual
IVa Pequeños propietarios con empleados	IV Pequeña burguesía	IV Pequeña burguesía
IVb Pequeños propietarios sin empleados		
IVc Agricultores y otros trabajadores por cuenta propia de la producción primaria		
V Técnicos y supervisores de grado inferior de obreros manuales	V Técnicos y supervisores	IIIa + V Clase intermedia
VI Trabajadores manuales calificados	VI Manuales calificados	IIIb + VI + VII Clase manual
VIIa Trabajadores manuales semi-calificados y no calificados (excepto agrícolas)	VII Manuales no calificados	
VIIb Trabajadores manuales semi-calificados y no calificados agrícolas		

Fuente: Breen (2005, p. 41, traducción propia)

En términos metodológicos,

“el objetivo es descubrir las restricciones y las oportunidades típicas de diferentes posiciones de clase, especialmente en su relación con la seguridad, estabilidad y perspectivas económicas de los individuos; y entonces, sobre esta base, construir explicaciones verificables

⁶ Breen (2005, p. 31). Este autor señala que en general este esquema de clases propuesto es considerado como weberiano, incluso a pesar de cierta reticencia por parte del propio Goldthorpe. De todas formas, y como aval de dicha caracterización, resulta importante señalar que la aproximación a Weber por parte del propio Goldthorpe aparece mediada por la concepción desarrollada por Karl Renner sobre la “clase de servicio” a partir de la concepción de la “posición del oficial burocrático” planteada por Max Weber (ver Goldthorpe 1995: 237).

de regularidades empíricas de interés... Las regularidades surgen del grado en el que los individuos responden de manera similar a situaciones de clase similares...”⁷.

Se ponen como ejemplo de estas regularidades el apoyo a partidos políticos o diferencias en las preferencias y logros educativos. Más allá de las peculiaridades de este enfoque, lo que nos interesa resaltar es tanto la centralidad de la distinción entre ocupaciones “manuales” y “no manuales”, llegando al resultado de la caracterización de una “clase manual”, distinguida respecto de las restantes clases, como la presencia del supuesto de validación de este esquema mediante la medición de la “homogeneidad” respecto de determinados aspectos.

2.2. Algunos estudios sobre estructura social en Argentina

Por otra parte, en Argentina, varios estudios que han intentado una aproximación a su estructura social, hacen hincapié en la distinción entre el carácter manual o no de la ocupación de la población. A continuación haremos una breve referencia a algunos de ellos.

Ya en su estudio acerca de la estructura social en Argentina a partir del análisis del Censo Nacional de Población de 1947, donde distingue tres grandes grupos o clases (altas, medias y populares), Germani (1987) le da importancia a la distinción entre ocupaciones manuales y no manuales. Mientras que las “clases populares” están compuestas por obreros y aprendices de la mayor parte de las ramas ya sean dependientes o por cuenta propia, las clases medias están conformadas, entre otros grupos, por empleados y cadetes y trabajadores por cuenta propia de algunas ramas (comercio, hotelería, espectáculos, transporte terrestre, profesiones liberales y otros).

Posteriormente, en el análisis histórico que realiza Germani (1963) sobre la base de fuentes censales (1869-1947) construye los siguientes cuatro estratos ocupacionales combinando la categoría ocupacional y la rama de actividad: “medios de las actividades secundarias y terciarias”; “medios de las actividades primarias”; “populares de las actividades secundarias y terciarias” y “populares de las actividades primarias”. Esta construcción de estratos ocupacionales se realiza utilizando a la dicotomía manual/no manual⁸.

⁷ Goldthorpe (2002, p. 213, traducción propia).

⁸ Germani (1963, p. 320). Este análisis está en parte inspirado, y de hecho está incluido en la edición castellana, del estudio de Bendix y Lipset (1963). Este estudio no aborda de manera directa el análisis de la estructura de clases en sentido estricto, sino más bien, el de los diversos patrones de la “movilidad ocupacional” en las sociedades “industriales”. Se asume que “el movimiento desde un empleo manual a uno no manual constituye una movilidad ascendente para la población masculina” (Bendix y Lipset 1963, p. 10). Bendix y Lipset especifican una serie de argumentos que pretenden brindar sustento teórico, metodológico y empírico a la diferenciación entre ocupaciones manuales y no manuales. El primero de estos argumentos tiene que ver con la

A continuación, Germani realiza un estudio sobre la movilidad en el conglomerado urbano de Buenos Aires. La metodología para la construcción del esquema utilizado, supuso el ordenamiento de un agrupamiento inicial de 62 grupos ocupacionales a través de una escala de prestigio ocupacional y su reagrupamiento en 7 rangos, que constituyen el resultado final. El criterio metodológico fundamental para la diferenciación entre estratos ocupacionales es el nivel de prestigio de la ocupación.

De aquellos 7 grupos, los dos primeros grupos (1 y 2) constituyen ocupaciones de carácter “manual” y el resto, ocupaciones “no manuales”. Puede notarse como los grupos “manuales” incluyen asalariados de baja o media calificación, personal de servicio doméstico; vendedores y similares; capataces y supervisores de ocupaciones manuales.

Estratos ocupacionales construidos por Germani (1963).

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

Fuente: Germani (1963), p. 335.

Posteriormente, Torrado (1994) en su análisis de la evolución de la estructura de clases desde 1947 a 1980 utiliza, siguiendo a Germani, un esquema tripartito: clase alta, clase media y

supuesta “jerarquización” que, en términos de prestigio ocupacional, existiría entre los trabajos manuales y no manuales: en la percepción subjetiva de los trabajadores, las ocupaciones de carácter no manual se encontrarían mejor “evaluadas”, gozando de un prestigio mayor que las de carácter manual. A continuación se especifican una serie de argumentos que se relacionan con una cierta “homogeneidad” en las condiciones de vida al interior de cada uno de los estratos y una “heterogeneidad” entre ambos. De este modo, los trabajadores ocupados en trabajos no manuales gozarían de mayores ingresos reportados por este tipo de ocupaciones y presentarían mayores niveles educativos (Bendix y Lipset 1963, pp.11-12). Por último, existen dos argumentos que apuntan a una dimensión subjetiva: los trabajadores ocupados en trabajos no manuales presentarían una mayor tendencia que los ocupados en trabajos manuales, a auto-percibirse como pertenecientes a la “clase media” y a adoptar posiciones políticas de carácter más conservador y más asimilables a las que adoptan la “clase media superior” y menos a las de la “clase obrera manual” (Bendix y Lipset 1963, pp. 12-13).

clase obrera. También distingue, tanto al interior de la clase obrera como de la clase media, entre un estrato autónomo y otro asalariado⁹.

Sistema clasificatorio de clase social utilizado por Torrado (1994).

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

Fuente: Torrado (1994, p. 38).

Aunque los criterios utilizados para la delimitación de las clases

“se relacionan más con la forma simbólica con que dichos colectivos existen en la cultura política argentina, que con una adhesión explícita a algunas de las incontables teorizaciones existentes acerca de los componentes sociales de la ‘clase media’ o de la ‘clase obrera’ [...] la línea separatoria entre ‘clase media’ y ‘clase obrera’ tiene una sólida valoración empírica, ya que discrimina netamente colectivos con muy disímiles condiciones de vida.”¹⁰

Aunque no aparezca explicitado, esta “forma simbólica” parece referir a la distinción entre ocupaciones manuales y no manuales. De hecho, a partir de su estudio concluye que hacia 1980 “la clase media asalariada está mayoritariamente compuesta por las capas más modestas de los asalariados no manuales residentes en las grandes aglomeraciones urbanas”¹¹. Se trata mayoritariamente de empleados administrativos, técnicos (fundamentalmente docentes y paramédicos), vendedores de comercio y, en menor medida, profesionales. A pesar de que “muestran uniformemente un empeoramiento de los niveles de vida simétrico al de la estructura ocupacional”, sus condiciones de vida difieren significativamente de las de la clase obrera. De hecho,

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

⁹ Aquí presentamos el esquema que la autora utiliza para construir un sistema clasificatorio común a partir de la información correspondiente a los distintos censos desde 1947 a 1980. Cuando analiza exclusivamente el censo de 1980, el esquema sufre algunas modificaciones. Por otra parte, esta clasificación no parece haber sido alterada (al menos en sus bases fundamentales) en la actualización realizada a partir de los datos del Censo de Población de 1991 (cfr. Torrado 2004).

¹⁰ Torrado (1994, p. 505).

¹¹ Torrado (1994, p. 359).

*comparando las categorías más modestas de clase media con las más expectables de clase obrera)*¹²

Por su parte, entre los distintos esquemas que intenta poner a prueba en su estudio, Jorrat (2000) construye una clasificación según dos grandes criterios: por un lado, se distingue el tipo de trabajo u ocupación (si es manual o no manual) y luego, al interior de cada grupo, se distinguen dos estratos: uno alto y otro bajo, en función del grado de calificación¹³. El resultado es una gradación de cuatro grupos: alto no manual, bajo no manual, alto manual y bajo manual.

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

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

Fuente: Jorrat (2000, p. 157).

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

*“la diferenciación alto-bajo, dentro de la distinción básica entre trabajo no manual- manual, descansa en la desigualdad de las retribuciones, aunque existan dificultades para explicar porqué la distribución de ‘beneficios materiales (como ingreso) y sociales (como prestigio)’ se da de esta forma. Tal desigualdad en la distribución de beneficios podría deberse tanto a la ‘importancia funcional’, y/o al ‘ejercicio de autoridad’ o ‘poder’, y/o a la posesión diferencial de ‘calificaciones’, a lo que se agregaría la posesión de ‘propiedad’. Muchas de estos elementos son tanto parte de la distinción primaria manual-no manual, como de la distinción alto-bajo dentro de cada una de ellas.*¹⁴

Por último, uno de los esquemas más recientes de análisis de la estructura social es el presentado en Sautú et. al. (2007), el mismo toma como base el esquema de Jorrat y proponen

¹² Torrado (1994, 380).

¹³ Este esquema, de uso frecuente en la investigación sociológica estadounidense, es una adaptación del utilizado por Peter Blau y Otis Duncan en la década del sesenta, y posteriormente por Michael Hout en la década del ochenta para el análisis de la estratificación social en los Estados Unidos (Jorrat 2000, pp. 133 y ss.).

¹⁴ Jorrat (2000, p. 137).

una serie de modificaciones con el objetivo de “adaptar” el esquema al contexto de la sociedad argentina actual.

A partir de la redefinición de los supuestos teóricos y de la construcción empírica de dicho esquema, se intenta la construcción de un esquema de clases “a partir de un enfoque relacional”. En este esquema se mantiene la distinción manual-no manual en tanto “define un conjunto común de experiencias laborales que a nuestro juicio son importantes para distinguir a la clase media y la clase trabajadora (entre ‘empleados’ y ‘obreros’)”¹⁵. Luego, al interior de cada clase, se utilizan diversos indicadores para lograr una diferenciación en las posiciones de clase: en la clase trabajadora, se toma el criterio del nivel de calificación de las tareas; en la clase media, se utilizan como indicadores la relación con el control/propiedad de medios de producción y organización.

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

“las posiciones de clase expresan desigualdades de bienestar material en términos de chances de vida, es decir de oportunidades reales para la acción que se presentan como conjunto de opciones disponibles (Sautu, 1996). Las clases de este modo conforman un campo de interacciones y experiencias vitales que inciden en las trayectorias individuales y en procesos relacionales de amistad, amor, asociación, etc.”¹⁶

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

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

CLASE MEDIA
CLASE TRABAJADORA

Fuente: Sautu et al. (2007), p. 13.

¹⁵ Sautu et al (2007, p. 12).

¹⁶ Sautu et al. (2007, p. 13).

2.3 Algunos supuestos teórico-metodológicos de los enfoques analizados

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

Cuando nos referimos a supuestos similares en las aproximaciones metodológicas, estamos haciendo alusión a que, más allá de la definición conceptual de la que se parte, se presupone que el concepto de “clase” será empíricamente verificable si da cuenta de la homogeneidad o similitud en las condiciones socio-económicas y/o actitudes político-ideológicas de un grupo de individuos respecto al resto. Técnicamente esto se expresa generalmente en la medición del grado de asociación entre el agrupamiento de clase seleccionado como variable independiente y el conjunto de variables dependientes seleccionadas como indicadores de condiciones sociales de vida. Complementariamente se asume que el carácter manual o no de la ocupación desempeñada será determinante en el grado de homogeneidad de las características analizadas, a un grado tal que permitiría distinguir a la clase “manual” (u “obrero” o “popular, según el enfoque) respecto de las restantes clases, y especialmente, respecto de la clase “media” o “intermedia”.

Por ende, la proposición central de este supuesto podría definirse de la siguiente forma: *la distinción entre ocupaciones no manuales y manuales tendría un carácter “válido” en tanto permitiría construir grupos ocupacionales (que constituirían, en forma más o menos mediada, clases sociales), los cuales comparten similares condiciones de vida y existencia (expresadas, por caso, en remuneraciones similares) y similares posiciones político-ideológicas (expresadas en experiencias y actitudes político-ideológicas similares, similar auto-percepción de clase, etc.).* Este supuesto basado en la homogeneidad de condiciones de vida y de las percepciones al interior de cada grupo se completa con aquel que supone la heterogeneidad en estas mismas condiciones de los distintos grupos entre sí.

A continuación realizaremos un par de ejercicios en relación al primero de estos supuestos: el relativo a las condiciones de vida¹⁷. Estos ejercicios nos servirán para plantear una serie de reflexiones en torno de los supuestos anteriormente descriptos.

¹⁷ No nos ocuparemos entonces de aquellos aspectos que hacen a las posiciones político-ideológicas que cada grupo asuma en sus actitudes, ni ninguna de sus derivaciones en términos de auto-percepción de clase o percepción de estructuras de prestigio ocupacional.

3. Un ejercicio empírico sobre el criterio de clasificación manual-no manual y la validación a través de la homogeneidad.

En este apartado intentaremos un ejercicio simple a partir de información proveniente de la base de datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). Presentaremos dos formas de aproximación a la cuestión. La primera, de carácter general y agregada, a través de la comparación de algunos indicadores de condiciones de vida entre los dos grandes conjuntos de población: “manuales” y “no manuales”. La segunda, de carácter más específico, a través de la comparación de estos indicadores pero a partir de la delimitación de determinados grupos de población seleccionados. Para esto, utilizaremos una onda de la EPH: la correspondiente al 4to. trimestre del año 2006¹⁸.

Para la primera parte de este ejercicio realizamos entonces un primer agrupamiento de las ocupaciones de la población intentando discriminar los dos grupos en cuestión según se tratara de ocupaciones de carácter manual y de carácter no manual. Para esto, utilizamos el Clasificador Nacional de Ocupaciones (CNO).

No desarrollaremos exhaustivamente los fundamentos teóricos del CNO. Nos limitaremos, en cambio, a esbozar una breve síntesis sobre su estructura¹⁹. El código pretende captar el aspecto de la “división singular del trabajo” en un proceso de trabajo. Vale destacar, entonces, que la “ocupación” es un atributo diferente e independiente, en términos teóricos, de la “rama de actividad”. Mientras que el primero es un atributo de la tarea realizada por el individuo, la segunda es un atributo del establecimiento donde dicho individuo desempeña sus tareas. De esta manera, en un establecimiento de una rama determinada pueden encontrarse ocupaciones de diversos tipos: por ejemplo, en un establecimiento industrial dedicado a la producción de plástico (rama), pueden encontrarse ocupaciones de la gestión, administración, planificación y

¹⁸ A los efectos de aliviar la exposición no hemos incluido otra serie de cruces que correspondía al 4to. Trimestre del año 2003. El objetivo de incluir dicho periodo era “controlar” la influencia de movimientos coyunturales en la estructura ocupacional. Se trata de dos momentos distintos del ciclo económico: mientras que en el 4to. trimestre del 2003, recién comenzaba a salirse de la fase de recesión y crisis comenzadas hacia 1998, en el 4to. trimestre de 2006, en cambio, el ciclo se encontraba en plena fase de ascenso. Los resultados no mostraban diferencias significativas, salvo en lo que se refiere a las dispersiones de ingresos. En esos casos se especifican las diferencias entre ambos periodos. Al mismo tiempo cabe aclarar que no hemos introducido datos correspondientes a ondas posteriores al año 2006 con el objetivo de usar información libre de sospechas de manipulación.

¹⁹ Para un desarrollo más detallado de los lineamientos conceptuales del CNO y de las distintas dimensiones de análisis consideradas cfr. INDEC (2001): *Clasificador Nacional de Ocupaciones. Lineamientos conceptuales*, edición digital.

control de gestión, ocupaciones de producción industrial y artesanal y de la comercialización (ocupación).

Ahora bien, el CNO está estructurado en cuatro dimensiones que se corresponden con los diferentes dígitos del mismo. Las dimensiones seleccionadas refieren a los dos elementos básicos constitutivos del trabajo: el proceso de trabajo y su resultado (u objeto producido). De este modo, las cuatro dimensiones clasificatorias consideradas son: el carácter, la jerarquía, la tecnología y la calificación.

Puede observarse que la distinción “manual – no manual” no se corresponde necesariamente con la distinción entre producción de “bienes” y de “servicios” presente en el CNO. Entre otras razones, esto se debe, a que, en primer lugar, en los “esquemas clasificatorios de clase” generalmente utilizados el conjunto de ocupaciones de calificación profesional y técnica se consideran como “no manuales”, más allá de que produzcan, utilizando las categorías del CNO, “bienes” (por ejemplo, un ingeniero) o “servicios” (por caso, un contador). En segundo lugar, debido a cierta imprecisión y/o falta de coincidencia entre los diferentes “esquemas” respecto a la clasificación de determinados grupos de ocupaciones, como en los casos de aquellos pequeños propietarios no dedicados al comercio o de determinadas categorías de empleados de baja calificación o con tareas rutinarias.

Atendiendo a la primera cuestión, combinamos las dimensiones del CNO carácter y calificación de la ocupación para construir la distinción entre “trabajo manual” y “trabajo no manual”. Respecto de la segunda cuestión, debe considerarse la clasificación resultante como una primera aproximación al problema y, como tal, sujeta a posteriores modificaciones y correcciones²⁰. El sub-universo que abarcaremos será el de la población ocupada durante la semana de referencia, correspondiente a las categorías ocupacionales de asalariados, trabajadores por cuenta propia y patrones²¹.

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

²⁰ Por razones de espacio, hemos excluido los anexos en los que se especificaba la agrupación de las ocupaciones de acuerdo a su carácter manual-no manual, así como la construcción de los grupos sociales específicos analizados más adelante. Queda a disposición de los lectores a vuelta de correo.

²¹ Hemos excluido, entonces, en esta primera aproximación a los trabajadores familiares con el objetivo de aislar y excluir situaciones difusas de relación laboral. En efecto, en muchos casos resulta complejo realizar una aproximación a las relaciones sociales que se encuentran bajo esta categoría debido a las diversas situaciones que bajo ella se encubren.

Tabla 1. Nivel educativo de los ocupados según carácter de la ocupación. Total aglomerados urbanos (EPH- 4to. trim. 2006)

		Carácter manual o no de la ocupación		Total
		No manual	Manual	
Nivel educativo	Sin instrucción	,3%	1,1%	,7%
	Primaria Incompleta (incl. esp.)	3,0%	10,4%	6,6%
	Primaria Completa	9,5%	32,2%	20,4%
	Secundaria Incompleta	11,8%	25,4%	18,3%
	Secundaria Completa	24,5%	21,1%	22,8%
	Superior Universitaria Incompleta	18,6%	6,8%	13,0%
	Superior Universitaria Completa	32,3%	3,0%	18,2%
Total	% Fila	52,2%	47,8%	100,0%
	% Col	100,0%	100,0%	100,0%

Base: total de asalariados, TCP y patrones ocupados que trabajaron la semana de referencia (n=25.581 sin ponderar). **Fuente:** elaboración propia sobre microdatos EPH-INDEC (<http://www.indec.gov.ar>)

Puede verse en la tabla 1 una clara diferencia entre los niveles educativos de aquellos ocupados en ocupaciones no manuales. El 75,4% de los mismos presenta niveles iguales o superiores a “secundario completo”. Los ocupados de carácter manual, presentan una distribución opuesta: el 69,1% de ellos tiene un nivel educativo menor o igual a “secundaria incompleta”. Se observa, entonces, una notoria diferenciación en relación al nivel educativo entre ocupaciones manuales y no manuales. A continuación, analizamos los ingresos según ambos grupos.

Tabla 2. Medidas descriptivas del ingreso de la ocupación principal de los ocupados según carácter de la ocupación. Total aglomerados urbanos (EPH- 4to. trim. 2006)

		Monto de ingreso de la ocupación principal percibido en ese mes			
		Media	Mediana	Varianza	Desvío estándar
Carácter manual o no de la ocupación	No manual	1.182	900	8.145.310	2.854
	Manual	741	600	510.292	714
Total		971	800	4.545.213	2.132

Base: total de asalariados, TCP y patrones ocupados que trabajaron la semana de referencia (n=25.581 sin ponderar)

Fuente: elaboración propia sobre microdatos EPH-INDEC (<http://www.indec.gov.ar>)

También desde el punto de vista de los ingresos²² pueden observarse diferencias bastante claras. En 2006 el ingreso promedio de los ocupados manuales es de \$741, mientras que el de los no manuales es de \$1182. Es decir, que los ocupados no manuales presentan un ingreso que es casi dos veces (1,59 exactamente) mayor al de los manuales.

²² Nos limitamos a utilizar los datos de ingresos, y no su traducción a alguna medida de su poder adquisitivo, puesto que no buscamos realizar comparaciones intertemporales, sino medir la distancia entre los ingresos de los grupos comparados en el momento analizado.

De la misma manera, las medianas del ingreso son claramente diferenciadas entre ambos grupos: la mediana de los trabajadores no manuales es 1,5 veces superior a la de los trabajadores manuales.

Observemos ahora, las dispersiones en los ingresos. Tanto la dispersión al interior de las categorías como la distancia entre las dispersiones de los ingresos de trabajadores manuales y no manuales eran elevadas: los trabajadores no manuales presentaban un coeficiente de variación (CV)²³ de 241,5% y los manuales un CV de 96,4%²⁴.

Ahora bien, hasta aquí los supuestos relacionados con la “validez” de la diferenciación entre trabajadores manuales y no manuales aparecerían justificados. Efectivamente, entre trabajadores manuales y no manuales se evidencian diferencias notorias en los niveles educativos y los ingresos medios. ¿Pero qué sucede si en lugar de comparar estos grandes agregados de población, comparamos determinados grupos específicos? Para responder esto, intentaremos a partir de aquí otra estrategia de aproximación. En lugar de trabajar con los dos grandes grupos agregados de ocupados, compararemos tres grupos sociales diferenciados. Nuestro objetivo será abordar la cuestión analizada comparando diferentes sectores, fracciones y capas de clase.

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

El segundo grupo identifica a una porción del “núcleo duro” de la clase obrera industrial, que las distintas perspectivas coinciden en clasificar como parte del grupo de las ocupaciones “manuales”. Hemos incluido en este grupo a trabajadores asalariados de calificación operativa y no calificada de las ocupaciones “manuales” de las ramas de explotación y refinación de petróleo, gas y otros minerales y metales, fabricación de coque y productos de la refinación de

²³ El CV se calcula como el desvío estándar de una variable dada dividido por la media de la variable. Este estadístico brinda una idea de la dispersión de la variable “estandarizada” a partir de la media, lo cual permite hacer comparables dos dispersiones que se basan en submuestras diferentes.

²⁴ Resulta importante remarcar que en el cuarto trimestre de 2003 la relación era un tanto diferente: mientras que la dispersión al interior de las categorías era elevada, la distancia entre las dispersiones de los ingresos de trabajadores manuales y no manuales era relativamente baja: los trabajadores no manuales presentaban un coeficiente de variación (CV)²⁴ de 114,3% y los manuales un CV de 107,7%. En ese sentido cabe preguntarse en qué medida la diferencia entre ambos períodos (momentos de crisis y recuperación, respectivamente) influyen en la dispersión de ingresos entre ambos tipos de ocupaciones.

petróleo y combustible nuclear, fabricación de automotores y equipos de transporte, producción de electricidad, gas y agua y servicios de transporte, almacenamiento y comunicaciones.

Finalmente, el tercer grupo lo consideramos representativo de aquellas fracciones conceptualizadas como trabajadores de “cuello blanco”: los trabajadores asalariados de tareas administrativas y de comercialización. Es importante destacar que aunque todos los enfoques analizados en este trabajo coinciden en incorporar a este grupo de trabajadores en alguna clase, grupo o estrato social diferenciado de la clase obrera, no resulta en ocasiones suficientemente precisa su clasificación entre los estratos no manuales.

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

Tabla 4. Nivel educativo según grupo social. Total aglomerados urbanos (EPH- 4to. trim. 2006)

		Grupos sociales seleccionados			Total
		Pequeños propietarios del comercio	Clase obrera "industrial"	Empleados administrativos y comercializac.	
Nivel educativo	Sin instrucción	1,5%	,1%	0,0%	1,5%
	Primaria Incompleta (incl. esp.)	10,8%	5,3%	1,4%	3,8%
	Primaria Completa	24,9%	27,9%	7,5%	13,7%
	Secundaria Incompleta	19,6%	28,1%	13,3%	16,5%
	Secundaria Completa	23,4%	25,9%	34,3%	31,0%
	Superior Universitaria Incompleta	10,9%	8,0%	24,2%	19,3%
	Superior Universitaria Completa	8,9%	4,8%	19,4%	15,3%
Total	% Fila	19,7%	13,7%	66,6%	100,0%
	% Col	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Base: grupos seleccionados de ocupados que trabajaron la semana de referencia (n=8.556)

Fuente: elaboración propia sobre microdatos EPH-INDEC (<http://www.indec.gov.ar>)

Respecto de los niveles educativos puede observarse como los niveles educativos de las fracciones asimilables a la pequeña burguesía comercial y las de la clase obrera “industrial” son notoriamente semejantes: en ambos grupos, alrededor del 60% de la población tiene un nivel educativo menor o igual al secundario incompleto (respectivamente, 56,8% y 61,4%).

En cambio, el grupo que resalta con los mayores niveles educativos es el de los empleados administrativos y comerciales. En este grupo alrededor de tres cuartas partes presentan niveles educativos elevados (secundaria completa y superior): 77,9%.

Si asumiéramos el supuesto de “homogeneidad” (el que explícita o implícitamente asumen las posturas teóricas aquí criticadas) deberíamos esperar que se presentaran las siguientes tendencias en relación al nivel educativo: a) que existieran fuertes diferencias entre los grupos asimilables a la pequeña burguesía o clase media (pequeños propietarios y empleados

administrativos y de comercialización) y el grupo asimilable al proletariado industrial, b) que no existieran diferencias entre los grupos asimilables a la pequeña burguesía o clase media y c) que se produjera un ordenamiento jerárquico en los grupos analizados, convergente con el ordenamiento según grupos educativos, es decir, que los grupos asimilables a los pequeños propietarios y a los trabajadores asalariados no manuales presentaran niveles educativos notoriamente superiores a los de la clase obrera.

Sin embargo, en la tabla anterior observamos tendencias que contradicen estas hipótesis: a) las diferencias entre los pequeños propietarios y la clase obrera industrial no resultan tan significativas como podría esperarse, b) existen notorias diferencias internas entre los pequeños propietarios y los empleados administrativos y de comercialización (que los enfoques analizados aquí tienden a asimilar a clase media o pequeña burguesía) y c) de los puntos a) y b) se desprende que el ordenamiento jerárquico esperado en función de los niveles educativos no se produce. Veamos, ahora, el caso de los ingresos medios.

Tabla 5. Medidas descriptivas del ingreso de la ocupación principal según grupos sociales seleccionados. Total aglomerados urbanos (EPH- 4to. trim. 2006)

		Monto de ingreso de la ocupación principal percibido en ese mes			
		Media	Mediana	Varianza	Desvío Estándar
Grupo social	Pequeños propietarios de comercio	725	500	637902	799
	Clase obrera "industrial"	1.347	1.000	1.235.203	1.111
	Empleados de tareas administrativas y comercialización	1.101	950	710.379	843
Total		1.060	900	802.107	896

Base: grupos seleccionados de ocupados que trabajaron la semana de referencia (n=8327)

Fuente: elaboración propia sobre microdatos EPH-INDEC (<http://www.indec.gov.ar>)

Si volvemos a asumir como válido el criterio de “homogeneidad de ingresos” podemos ver que el mismo resulta claramente inconsistente en una comparación entre diferentes capas y fracciones sociales.

En primer lugar, los menores ingresos tienden a corresponder a los pequeños propietarios: \$725. Los mayores ingresos, en cambio, tienden a corresponder a la clase obrera industrial: \$1347. En un punto intermedio, se encuentran los empleados administrativos y comerciales.

No solamente eso, las diferentes fracciones y capas de clase analizadas presentan medidas de dispersión notoriamente dispares (y elevadas): los coeficientes de variación son sumamente elevados en ambos períodos analizados: 110,2%, para el caso de los pequeños propietarios; 76,6% para los empleados administrativos. Por último, los obreros industriales presentan un CV de 82,5%.

Al igual que en el caso del nivel educativo, si asumiéramos el criterio de “homogeneidad/heterogeneidad” presente en las perspectivas criticadas, cabría esperar ciertas tendencias en la distribución de los ingresos medios: a) sería esperable que existieran fuertes diferencias entre los promedios de ingresos entre las tres categorías construidas, b) también sería esperable que los tres grupos se ordenaran jerárquicamente en relación al monto de ingresos medios: que los grupos asimilables a la pequeña burguesía y a los empleados de cuello blanco fueran los de mayores ingresos, mientras que en el escalón más bajo se ubicaran los grupos más vinculados a la clase obrera industrial y c) al mismo tiempo, sería esperable que (dado el supuesto de homogeneidad) las dispersiones de ingresos fueran relativamente bajas.

De la lectura del cuadro 5, se desprende que a) si bien existen diferencias entre los ingresos medios de las tres categorías, éstas no parecen resultar tan fuertes como para marcar una “heterogeneidad”²⁵; b) no parece verificarse la correlación esperada entre el ordenamiento jerárquico que resulta de las clases/sectores sociales y el ordenamiento que resulta de la jerarquía de ingresos: los obreros industriales presentan niveles de ingreso más elevados que las dos fracciones que se supone deberían encontrarse por encima de ella en términos sociales; es más, cabría argumentar que el ordenamiento resultante es exactamente el inverso del que podría esperarse asumiendo el supuesto criticado y c) tampoco la homogeneidad interna de los grupos parece sostenerse: en los tres los valores de dispersión son notoriamente elevados (más allá del hecho de que la relación entre estas dispersiones varía ligeramente).

4. Reflexiones finales

Mediante el ejercicio realizado hemos intentado poner a prueba la concepción generalizada en ámbitos académicos que otorga centralidad a la distinción entre ocupaciones manuales y no manuales para la discriminación entre lo que genéricamente se denomina como “clases medias” y “clase obrera”. ¿Qué nos permite inferir el ejercicio realizado?

En primer lugar, permite arrojar ciertas dudas a la validez de la diferenciación de las clases sociales a partir del carácter manual o no manual de las tareas. Al abordar este problema a partir del análisis de estos conjuntos de población de manera agregada y mediante la

²⁵ Esto se aplica particularmente al 4to. trimestre de 2003, donde las diferencias de ingresos entre categorías, especialmente entre empleados administrativos y clase obrera industrial, eran notoriamente bajas: los pequeños propietarios mostraban un CV de 123%, los empleados administrativos de 89,1% y la “clase obrera industrial” un 105,3%.

contrastación de una serie de indicadores simples (ingresos y nivel educativo), observamos que mostraban resultados “esperables” (en los términos planteados por la concepción con la que aquí debatimos).

Sin embargo, los resultados cambiaban cuando optamos por una estrategia de aproximación focalizada en determinados grupos: una fracción de la pequeña burguesía “tradicional”, una capa de los empleados no manuales (“cuello blanco”) y una fracción de la clase obrera industrial.

Los indicadores analizados (nivel educativo e ingresos) mostraban que las hipótesis que podrían plantearse a priori (por ejemplo, que la clase obrera industrial debería mostrar menores ingresos y menores niveles educativos que la pequeña burguesía) no parecían verificarse. En efecto, por un lado, el ingreso medio más elevado era justamente el de los sectores obreros industriales y el más bajo, el de una fracción de la pequeña burguesía; por otro, los niveles educativos de los pequeños propietarios del comercio no diferían sensiblemente respecto de los de la clase obrera industrial.

Estos resultados nos permiten ir más allá del problema de la dicotomía entre ocupaciones manuales y no manuales para ponernos frente a la pregunta: ¿qué aspectos definen la homogeneidad de un determinado grupo para constituirlo como clase social? ¿qué indicadores seleccionar para la medición de dicha homogeneidad al interior de un grupo (y heterogeneidad entre grupos)?

Si partimos del supuesto de que las clases comparten en términos generales condiciones de vida similares, parece razonable que la determinación de los aspectos a partir de los cuales medir su grado de homogeneidad tienda a enfocarse en aquellos de carácter más bien general, es decir, comunes o compartidos en mayor o menor grado por todos los individuos, de manera tal de que la medición de dicho aspecto en cada individuo (más o menos homogéneo respecto al resto) nos pueda determinar su ubicación en la estructura social.

Tal vez de allí surja el consenso que parece existir en la selección como indicador de una dimensión tal como el monto de los ingresos. Puesto que se parte del supuesto de que tenderá a existir cierta uniformidad en los ingresos al interior de cada clase social, sería esperable que estos ingresos se ordenen según la jerarquía de las clases. Sin embargo, la elección del ingreso (más específicamente del monto del ingreso) como indicador del grado de homogeneidad, supone partir del dinero como equivalente general en una sociedad mercantil, y por ende, de

una sociedad donde cada individuo se presenta como propietario de una mercancía (sea ésta la fuerza de trabajo o cualquier otra) y el monto de sus ingresos, como resultado de las transacciones entre dichas mercancías. Desde este punto de partida, las diferencias sociales resultan diferencias de grado en los montos de ingresos. Esto es, diferencias cuantitativas entre los montos que posee cada propietario, pero no diferencias cualitativas entre propietarios y no propietarios, diferencias sobre las cuales se erigen precisamente las relaciones capitalistas.

De ahí el riesgo de que en la aproximación empírica se pierda de vista la diferencia cualitativa entre los distintos intereses presentes tras, por ejemplo, similares montos de ingresos. Parece difícil discutir que los grandes propietarios de capital tenderán a tener ingresos más elevados que los del resto de la sociedad; sin embargo, parece mucho menos evidente que el monto de los ingresos permita distinguir entre las diferentes clases sociales que en términos generales constituyen lo que comúnmente se denomina como “masa del pueblo” (o clásicamente como “masa trabajadora y explotada”). No pareciera existir razón para presuponer que un pequeño propietario tenga que tener necesariamente un ingreso mayor que un trabajador asalariado, y de hecho, no es poco común que las diferencias de productividad hagan que un trabajador asalariado de la gran industria tenga un ingreso superior al de un trabajador independiente. Pero aún cuando ambos tuvieran ingresos similares (y por ende, de acuerdo a la perspectiva con la que discutimos, un alto grado de homogeneidad), cada uno se encuentra inmerso en relaciones sociales diferentes -uno como no propietario, el otro como propietario- respecto del vínculo central que estructura la sociedad de clases en el capitalismo: la propiedad sobre las propias condiciones materiales de existencia. Por ende, aún en el supuesto de que el monto del ingreso fuera similar, su diferente fuente está indicando posiciones e intereses diferentes en la estructura social: el más evidente tal vez, que el primero no tiene una limitación objetiva que impida su oposición respecto de la propiedad privada como relación social, mientras que el segundo sí. De la misma manera, este trabajador asalariado de la gran industria puede encontrarse entre las capas más acomodadas de la clase obrera ¿su posición de clase sería entonces distinta de la de un trabajador asalariado pobre?

Esta reflexión sobre el monto del ingreso puede extenderse a otras dimensiones generalmente utilizadas, como por ejemplo, el nivel de instrucción alcanzado en la educación formal. En momentos históricos diferentes, correspondientes a distintos grados de desarrollo de las relaciones sociales capitalistas, el acceso a determinados niveles educativos puede ser un claro

indicador del “privilegio” de determinadas capas acomodadas de la pequeña burguesía para acceder a determinada formación intelectual. Pero, ¿qué sucede cuando se generaliza la educación masiva? ¿cómo distinguir sólo a partir de su nivel educativo entre quienes pertenecen al proletariado y quienes pertenecen a las capas más pobres de la pequeña burguesía?²⁶.

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

Una solución razonable y adoptable desde el punto de vista con el que aquí discutimos podría ser la siguiente: todos los criterios serían válidos en tanto contribuyan a explicar un grado mayor de homogeneidad al interior de los diferentes grupos. Sin embargo, esto podría conllevar otra serie de problemas. Por un lado, la existencia de tantas clases como elementos de homogeneidad/ heterogeneidad se asuman como pertinentes²⁷. Por otro, y relacionado con lo anterior, las dificultades para definir los límites entre las clases y las diferencias posibles al interior de las mismas: en tanto siempre persistirá cierto grado de heterogeneidad ¿cuál es el mayor grado permitido? ¿cuál es el grado de heterogeneidad que hace que un determinado individuo pertenezca a una clase y otro individuo pertenezca a otra? Reformulado de otra manera ¿por qué no es pensable cierta heterogeneidad dentro de las clases? ¿por qué no es posible distinguir entre diferentes fracciones y capas al interior de una misma clase? Y si es posible hacer esta distinción ¿qué constituiría una diferencia de clase y cuál una de fracción o capa?

Nos preguntamos si el supuesto de la homogeneidad general no tiende a hacer rígido y poco flexible el análisis de la constitución interna de las clases. En cierto sentido, pareciera como si

²⁶ Considérese que en Argentina, mientras que en 1960 sólo el 5,7% de la población mayor de 14 años había alcanzado el nivel secundario completo y sólo el 1,4% había completado el nivel superior, en 2001 ambas proporciones se elevan al 24,5% y 8,7% respectivamente (Iñigo, 2004). ¿El acceso al sistema educativo expresa la misma situación en cada uno de estos momentos históricos? ¿qué grupos sociales son los que acceden a estos niveles educativos en uno y otro momento? ¿y cuáles los que quedan excluidos?

²⁷ Quizás en esta cuestión radique una de las causas de ese cierto grado de indeterminación en el número de clases propuestas, problema del cual el llamado “esquema EGP” hace una virtud (en el mejor de los casos) o reduce a un mero problema “técnico-muestral” referido a la cantidad de casos en cada casilla de una tabla de contingencia (en el peor): “Los esquemas de cinco -y tres- clases (...) son claramente menos satisfactorios, pero son inevitables en un número de análisis más complejos en los cuales las cantidades de casos en las celdas se volverían, de otro modo, bajas y de poca confiabilidad” (Erickson y Goldthorpe, 1992, p. 35, traducción propia).

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

Esto nos lleva a la reflexión sobre otro supuesto que aparece en las concepciones analizadas: la homogeneidad política-ideológica. Aunque nuestro ejercicio empírico no refiere a este aspecto específico, las preguntas planteadas anteriormente resultan también pertinentes en esta esfera del análisis y, en ese sentido valen las reflexiones previas. Pero se agrega además aquí la necesidad de reflexionar sobre si en estas aproximaciones metodológicas no se está presuponiendo cierto mecanicismo en la asociación entre las relaciones sociales denominadas objetivas (en el sentido de son ajenas a la voluntad de los individuos) y las relaciones sociales mediadas por la conciencia ¿por qué la homogeneidad supuesta en las condiciones sociales y económicas generales debería reflejarse de manera inmediata en las condiciones políticas e ideológicas?²⁸

²⁸ Por caso, es posible considerar la difundida autopercepción como “clase media” entre muy distintas capas y fracciones sociales.

Según un estudio realizado en el año 2004 entre trabajadores de un astillero, el 63,5% se consideraba a sí mismo como parte de la clase media o media baja, mientras que un 22,8% se consideraba como perteneciente a la clase obrera. Otro estudio realizado como parte del mismo programa de investigación en el mismo año entre trabajadores de subterráneos, mostraba que la proporción que se consideraba perteneciente a la clase media o media baja era del 64,2% y la correspondiente a clase obrera era del 17,0%. Los datos corresponden a los estudios realizados en el Astillero Río Santiago (Ensenada, Provincia de Buenos Aires) y en el subterráneo de la Ciudad de Buenos Aires por el Programa de Investigación “Los trabajadores en la Argentina actual – Encuesta Obrera” (ver Pantanali et. al., 2005 y Colectivo Encuesta Obrera, 2007). En ambos casos la pregunta efectuada fue “¿a qué clase o sector social diría que pertenece?” y la respuesta era abierta.

En una investigación propia realizada en 2007 a partir de una muestra representativa de docentes primarios y secundarios de establecimientos públicos y privados de la Ciudad de Buenos Aires, ante una pregunta similar, mientras que tres cuartas partes se consideraban parte de la clase media o media baja, un 12% de los docentes

Volvemos aquí en parte al problema de las fracciones y capas de clase señalado anteriormente. Supongamos nuevamente la distinción entre las capas acomodadas y pobres de la clase trabajadora. En determinados contextos, las capas más acomodadas de la clase obrera pueden tener una actitud más conservadora, porque no quieren perder lo que tienen; en otras las más combativas, porque se encuentran en mejores condiciones que el resto para llevar adelante la lucha. De la misma manera, las capas más pobres, en tanto no tienen nada que perder, pueden ser las que estén más dispuestas a llevar adelante la lucha; sin embargo, esta misma situación puede hacerlas más cautelosas en tanto son las más expuestas a las posibles represalias. Por ende, resulta difícil deducir mecánicamente una determinada actitud, incluso una actitud homogénea de una clase respecto de una determinada situación²⁹. Pueden existir momentos donde las acciones políticas de estas distintas capas coincidan y otras en que no, incluso pueden quedar enfrentadas, es decir, según el presupuesto que discutimos, con un mínimo de homogeneidad, ¿permitiría esta situación hablar de clases diferentes? ¿por qué?

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

En última instancia, en tanto la construcción de una alternativa superadora no se da en forma espontánea, la situación corriente es que los trabajadores luchen por participar en el régimen institucional en las mejores condiciones posibles, ¿esto los ubicaría en una situación de clase similar por ejemplo que la del resto de los pequeños propietarios? En el mejor de los casos, la medición de la homogeneidad de actitudes en estas situaciones tenderá a enfocarse sólo en

respondió “clase trabajadora” o “clase obrera”. Este porcentaje es más elevado, superior al 20%, entre los docentes primarios de escuelas públicas (Ver Donaire, 2009).

²⁹ Este mecanicismo probablemente resulta del hecho de omitir el análisis de la experiencia de lucha de estas capas y fracciones de clase, dimensión de análisis que difícilmente puedan ser abordadas en toda su complejidad mediante herramientas metodológicas como encuestas de opinión.

aquellos aspectos que hacen a los intereses de la clase trabajadora en tanto atributo del capital. Por ende, estaremos corriendo el riesgo de ver sólo una parcialidad de la realidad, tendiendo a relegar u ocultar otro conjunto de intereses, los cuales, aunque no se manifiesten en forma abierta, existen potencialmente. En todo caso, el costo de esta parcialidad resulta en la naturalización de las relaciones sociales de propiedad. Y por ende, de las distinciones de clase, que precisamente es lo que intentamos investigar.

Por ende, si el objetivo del análisis de la estructura social no es la determinación de las clases cristalizadas en sistemas clasificatorios abstractos sino establecer una primera aproximación a las relaciones sociales materiales donde se asientan las disputas en torno del régimen social que ordena dichas relaciones, los enfoques aquí presentados plantearían algunas limitaciones, en tanto: a) se tiende a diluir las diferencias cualitativas entre propietarios y no propietarios (en tanto en última instancia, parece presuponerse una sociedad donde las diferencias entre individuos se reducen a cuestiones de grado), b) se tiende a difuminar el límite entre las distintas clases, capas y fracciones de clase (en tanto permanece indeterminado el punto en que una diferencia cuantitativa se torna en diferencia cualitativa) y c) se tiende a naturalizar las relaciones sociales de propiedad (en tanto se centra la mirada en sólo una parcialidad de las relaciones sociales en movimiento).

El desarrollo del capitalismo supone la tendencia a la división de la sociedad en clases antagónicas. El “modo hostil” en que estas clases se oponen, y que se manifiesta tanto en “su modo de vivir, sus intereses y su cultura”³⁰, reside en las relaciones de explotación en que se sustenta la producción social. Esta actividad productiva no se reduce exclusivamente a la esfera de la producción en sentido estrecho, sino que incluye la distribución, la circulación y el consumo³¹. El análisis de las condiciones de vida en forma aislada del conjunto de relaciones sociales que las determinan, circunscribe la mirada a un aspecto parcial de los fenómenos relativos al conjunto de las determinaciones que hacen a la explotación de la fuerza de trabajo en la esfera de la producción en sentido amplio.

En todo caso, la tendencia a una mayor homogeneidad al interior de estos grupos reside en esta tendencia a una mayor polarización en torno de estas relaciones de explotación. En este sentido, tanto las capas más acomodadas como las más pobres del proletariado se encuentran explotadas y esto las ubica en una posición antagónica respecto del capital, lo cual no

³⁰ Marx (1985).

³¹ Marx (1974).

contradice con el hecho de que ambas capas puedan tener diferentes niveles de ingresos (o un diferente acceso al sistema educativo). De hecho, no necesariamente aquellas capas con peores condiciones de vida son necesariamente las más explotadas: piénsese por caso en la comparación entre un obrero asalariado calificado de la gran industria y un trabajador asalariado en ramas artesanales obsoletas de baja productividad ¿cuál de ambos es más explotado?

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

Bibliografía citada:

- BENDIX, R.; LIPSET, S. M. (1963): *Movilidad social en la sociedad industrial*, EUDEBA, Buenos Aires.
- BREEN, R. (2005): “Foundations of a neo-weberian class analysis”, en WRIGHT, *Approaches to class analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 31-50.
- COLECTIVO ENCUESTA OBRERA (2007): *Experiencias Subterráneas. Trabajo, organización gremial e ideas políticas de los trabajadores del subte*, Ediciones IPS, Buenos Aires, Argentina.
- DONAIRE, R. (2009): “¿Clase media o clase trabajadora? Un ejercicio empírico a partir de las percepciones de los docentes de la Ciudad de Buenos Aires”, en *Revista Perspectiva*, Florianópolis, vol. 27, nro. 2, p. 543-568, julio/diciembre 2009.
- ERIKSON, R. y GOLDTHORPE, J. (1992): *The constant flux. A study of class mobility in Industrial Societies*, Clarendon Press, Oxford.
- GERMANI, G. (1963): “Movilidad social en la Argentina”, en *Movilidad social en la sociedad industrial*, EUDEBA, Buenos Aires.
- GERMANI, G. (1987): *Estructura social de la Argentina*, Solar-Hachette, Buenos Aires.
- GOLDTHORPE, J. (2002): “Occupational Sociology: Yes: Class Analysis, No: Comment on Grusky and Weeden’s Research Agenda”, en *Acta Sociológica*, Vol. 45, Nro. 3, pp. 211-217.
- GOLDTHORPE, J. (1995): “Sobre la clase de servicio, su formación y su futuro”, en CARABAÑA, J. y DE FRANCISCO, A. (comps.), *Teorías contemporáneas de las clases sociales*, Ed. Pablo Iglesias, Madrid, pp. 229-263.
- GOLDTHORPE, J. (1992): “Sobre la clase de servicio, su formación y su futuro”, *Revista Zona Abierta*, N° 59-60, Madrid (pp. 229-243).
- INDEC (2001): *Clasificador Nacional de Ocupaciones. Lineamientos conceptuales*, edición digital, disponible en <http://www.indec.gov.ar>.
- INDEC (2010): *Clasificación de actividades económicas para encuestas sociodemográficas del MERCOSUR*, disponible en <http://www.indec.gov.ar>.
- IÑIGO, L. (2004): “Extensión de la escolaridad promedio en la Argentina: ¿producción de atributos productivos de la fuerza de trabajo?”, ponencia presentada al *Congreso*

10ⁱ

CONGRESO
NACIONAL
DE ESTUDIOS
DEL TRABAJO

PENSAR UN MEJOR TRABAJO.
ACUERDOS, CONTROVERSIAS Y PROPUESTAS.

ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

Internacional de Sociología de la Educación, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.

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

MARX, K. (1985): “El 18 Brumario de Luis Bonaparte”, en *Trabajo asalariado y capital*, Planeta Agostini, Barcelona, pp. 135-225.

MARX, C. (1974): *Introducción a la crítica de la economía política*, Ediciones Polémica, Buenos Aires.

PANTANALI, S., TIMKO, L., DI BASTIANO, D. y CASTILLO, C. (2005): “Astillero Río Santiago: Una aproximación descriptiva a la conciencia de clase de los trabajadores”, en *Lucha de Clases, Revista Marxista de Teoría y Política*, Segunda época, Nro. 5, Julio 2005, Buenos Aires, Argentina, pp. 69-87.

SAUTÚ, R. et. al. (2007): *La construcción de un esquema de clases a partir de datos secundarios*, Documento de Cátedra II.4, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales, Carrera de Sociología, mimeo.

TORRADO, S. (2004), *La herencia del ajuste. Cambios en la sociedad y la familia*, Colección Claves para Todos, Capital Intelectual, Buenos Aires.

TORRADO, S. (1994): *Estructura social de la Argentina*, Ediciones de la Flor, Buenos Aires.