

VII Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2007.

## La misteriosa clase.

Esteban Bertuccio, Gabriela Padín Losada,  
Virginia Persano.

Cita:

Esteban Bertuccio, Gabriela Padín Losada, Virginia Persano (2007). *La misteriosa clase. VII Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-106/589>

*Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.*

## **LA MISTERIOSA CLASE**

Esteban Bertuccio, Gabriela Padín Losada, Virginia Persano

Alumnos de Metodología II cátedra Sautú durante el primer cuatrimestre de 2007, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.

[aguantelabata@hotmail.com](mailto:aguantelabata@hotmail.com)

[gpadinlosada@ciudad.com.ar](mailto:gpadinlosada@ciudad.com.ar)

[virginiapersano@yahoo.com.ar](mailto:virginiapersano@yahoo.com.ar)

### **RESUMEN**

En este trabajo, se indagó la relación entre la autopercepción de clase social y la inserción de clase en la estructura social en jóvenes y adultos heterosexuales en connubio residentes en el AMBA en octubre de 2006, tomando en consideración las características sociodemográfica. A partir de allí, se intentó conocer la autopercepción de clase de los encuestados, establecer la relación existente entre la autopercepción y la clase social definida objetivamente, analizar cómo influye el sexo, la edad y el nivel educativo en esta relación y construir una variable compleja para conocer el proceso de autopercepción de clase.

Todo esto, a partir de un análisis estadístico simple surgido de datos primarios recogidos por la cátedra Sautú de Metodología I en octubre de 2006. Se utilizó a la ocupación, basada en la clasificación del neoweberiano John Goldthorpe, como el indicador para establecer la clase social de pertenencia y las propias respuestas de los encuestados para definir la autopercepción.

La perspectiva teórica fue la de los estudios de clase de Max Weber, luego profundizados por Gino Germani. También se incorporaron las aportaciones de Ruth Sautú, entre otros, sobre autopercepción.

### **INTRODUCCIÓN**

¿Qué esconde el concepto clase? Es abstracto y, a la vez, define la vida de los individuos. Para los científicos sociales facilita la clasificación de las personas dentro de la estructura social. Para la gente, en cambio, marca la inclusión en un determinado grupo que comparte ciertos valores y genera habitus y chances de vida. Una adscripción que tranquiliza al espíritu gregario de los hombres y, al mismo tiempo, genera una otredad a la que, en algunos casos, se desearía pertenecer y no siempre se encuentran las herramientas para este cambio.

Las clases implican jerarquías. De este modo, el ascenso social puede llegar a convertirse en una meta. Pero, ¿cuál es el punto de partida?, ¿la ciencia y el sentido común utilizan los mismos criterios para delimitar las clases?, ¿cuáles son las características que participan a la hora de autopercebirse dentro de una clase determinada?

En este trabajo, se intenta producir conocimiento sobre la *relación que existe entre la clase social objetiva de pertenencia y su autopercepción*. Hacer de la clase un concepto menos misterioso. Establecer hasta dónde la ciencia y el sentido común se estrechan. La ocupación es el indicador más adecuado para establecer la clase social de pertenencia pero, ¿también lo es en la autopercepción o aquí aparecen otros indicadores?

A partir de un análisis estadístico simple surgido de datos primarios recogidos por la cátedra Sautú de Metodología I en octubre de 2006, se establecerá la coincidencia entre la clase social objetiva de los encuestados y su autopercepción, luego se controlará esta relación con algunas variables sociodemográficas (sexo, edad y nivel educativo) y se indagará en los rasgos que generan la autoimagen de clase.

Todo esto, desde la perspectiva teórica que establecen los estudios de clase de Max Weber, luego profundizados por Gino Germani. Para delimitar las categorías, se utilizó la clasificación del neoweberiano John Goldthorpe. También se incorporaron las aportaciones de Ruth Sautú, entre otros, sobre autopercepción.

La clase es un concepto complejo y encantador del que se escribió mucho y, a pesar de eso, sigue siendo misterioso. Intentaremos echar luz sobre él para empezar a develarlo.

## **¿QUÉ ES LA CLASE SOCIAL?**

Desde Marx y Weber a la actualidad, las clases sociales fueron motivo de investigación y desarrollo de teorías pero hay poco conocimiento construido con respecto a la autopercepción y su relación con la inserción objetiva. Por eso, es relevante investigarla para establecer cuán cerca se halla la teoría sobre clases sociales del esquema de percepción a la hora de autodefinirse en una clase social determinada.

La teoría sostiene que, en la actualidad y en sociedades desarrolladas, ha caducado la idea de clases sociales impermeables, ya que hay que pensarlas como un espacio social en el que se produce intercambio. La propuesta es analizar si este esquema es aplicable a la realidad de la muestra para, de este modo, hacer un aporte para ajustar los modelos de autopercepción.

Antes de adentrarnos en el análisis es necesario definir clase social y autopercepción que serán los conceptos sobre los que se construirán las variables para hallar referentes empíricos.

**Marx y Weber** comparten algunos criterios en su análisis de clase. En primer lugar para ambos la clase social es relacional, es decir, no existe *la clase* sino posiciones de clase que se definen a partir de las relaciones sociales que se establecen con otras posiciones de clase, de este modo la clase la conforman los individuos que comparten tal situación de clase (Wright,1994 ).

Asimismo, ambos analizan la relación con los recursos económicos. Marx se referirá a la relación con los medios de producción y Weber a las capacidades de mercado. Esta relación conforma los intereses materiales de los actores; a partir de los cuales estos establecen estrategias para adquirir los recursos: “lo que la gente tiene impone restricciones a lo que puede hacer para conseguir lo que quiere” (Wright,1994:46).

De modo que para ambos autores las relaciones entre los intereses materiales, los recursos y el modo en que estos conforman las estrategias para adquirir ingresos son el núcleo para definir la clase social . No obstante, la diferencia crucial entre ambos radica en el “modo específico en que teorizan la estructura causal de los intereses materiales. (...) oportunidades vitales entre los weberianos, explotación entre los marxistas” (Wright,1994:48).

Por su parte **Bourdieu** analiza la clase desde su teoría del campo social. Dentro de este espacio social los agentes van a ocupar posiciones. Todos aquellos que ocupen posiciones, prácticas y tomas de decisión semejantes pertenecen a una misma clase. Es decir que las clases se definen, desde esta perspectiva, por la posición relativa dentro del espacio social. Esta ubicación genera habitus (esquemas de percepción y clasificación que el sujeto incorpora sin conciencia estructurando su percepción del mundo que permiten naturalizar y reproducir las diferencias). A partir de la posición en el espacio social se tendrá mayor o menor grado de poder para definir las percepciones del mundo es decir conferirle un sentido particular (Bourdieu, 1999).

**Germani** analiza la clase social (un tipo particular de grupo social) en relación a la estructura económico-social y utiliza como indicador a la distribución ocupacional de los sectores de actividad económica (Sautú,1996).

Las clases sociales tienen una existencia sociológica real. Constituyen un conjunto de individuos con ciertos elementos comunes que se manifiestan en sus maneras de pensar y de obrar. Los grupos ocupacionales son el nexo entre la clase y la estructura económica. La posición dentro de la organización económica (status legal y tipo de actividad) y significado de esa posición en cuanto a su funcionamiento en el sistema económico, permiten clasificar la ocupación.

Con influencia weberiana, la concepción de clase social también toma en cuenta formas comunes de vivir, experiencias y orientaciones psicosociales. Por un lado, se atribuye gran importancia a la estructura económica y las ocupaciones, y por otro se establece una dicotomía entre la estructura y lo cultural-psicosocial.

La posición ocupada en el mercado, la cual determina la condición de clase, crea probabilidades específicas de existencia. Estas probabilidades son

“chances de vida”, las cuales refieren a opciones alternativas de interacción social que devienen de la posición en la estructura social. Este concepto de chances de vida se asocia lo económico al estilo de vida y éstos se perciben en el proceso de la interacción social.

**Goldthorpe** retoma a Weber (al igual que Germani) y analiza la clase desde el mercado (a diferencia de Marx que lo analiza desde la producción). Desde esta perspectiva encuentra como elementos para el análisis de clase la “*situación de mercado*” que refiere a la categoría ocupacional, a las condiciones de empleo, a la seguridad económica y la “*situación de trabajo*” que remite al lugar que ocupan los sujetos dentro de los sistemas de autoridad y control. (Goldthorpe y colaboradores, 1987)

Teniendo presente y relacionando estas dos categorías (situación de mercado y situación de trabajo) posteriormente agrega una tercera categoría que es la “*situación de empleo*” para diferenciar posiciones dentro de mercados de trabajo y unidades de producción. Ésta comprende el análisis del trabajo en relación con la autonomía o dependencia – cuentapropismo o dependencia- y la posesión o no de personal a cargo (además de la cantidad en caso afirmativo). El autor va a distinguir tres posiciones de clase básicas: empleadores, trabajadores por cuenta propia y empleados.

De las relaciones posibles entre estas categorías es que deriva su clasificación de clase. Encuentra siete clases (con subclases en su interior) que luego las agrupa (ver anexo). Tal clasificación consiste en “la agrupación de aquellas ocupaciones que presentan semejanza desde el punto de vista de la situación de trabajo y de mercado y cambiando algunas ocupaciones de unas categorías a otras en virtud de su situación de empleo” (Regidor, 2001)

Las clases resultantes son tres:

- clase de servicio (conformada por profesionales, empresarios y directivos, rangos medios y bajos de las jerarquías burocráticas, altos técnicos, gerentes de pequeños establecimientos y supervisores de empleados no manuales)
- clases intermedias (empleados no manuales de rutina en la administración y el comercio, trabajadores de servicios personales y de seguridad, técnicos de nivel inferior y supervisores de trabajadores manuales)
- clase obrera (trabajadores manuales calificados, semicalificados y no calificados)

El presente trabajo, partiendo del esquema de clases de Goldthorpe, considera que los sujetos pertenecen a la clase de servicios cuando tienen poder de decisión en el mercado, cargos jerárquicos, alto nivel educativo (profesionales), bienestar económico, capacidad de previsión, ahorro y planificación.

A la clase obrera, quienes deben vivir “al hoy” y, en consecuencia, no tienen un bienestar económico que les permita prever, ahorrar ni planificar. Están supeditados a las decisiones tomadas por otros en el ámbito de trabajo ya que

ejecutan tareas de baja calificación (generalmente manuales) y tienen un nivel educativo bajo.

Las clases intermedias la componen quienes pueden tomar decisiones (de manera limitada) en la medida en que tienen personal a su cargo ocupando mayormente funciones de supervisión. Sus trabajos son no manuales. Cumplen tareas administrativas en el área de servicio. Poseen tanto nivel educativo alto como medio. Su capacidad de ahorro y previsión es posible, pero limitada.

En cuanto a la otra variable utilizada, la autopercepción, es la manera en que las personas construyen una reflexión en torno a la existencia de grupos o categorías sociales y se ubican a sí mismas dentro de estas categorías. La misma supone hombres que reflexionan y pueden clasificarse a sí mismos. “Se trata del conocimiento que tiene una persona acerca de su pertenencia a una categoría o grupo social” (Sautú:2000, 44)

En este sentido, son interesantes las aportaciones de la teoría. Michael Argyle (Argyle:1994) sostiene en su análisis de la autopercepción de clase que el noventa y cinco por ciento de la gente en Gran Bretaña reconoce la existencia de un sistema de clase y tiene alguna idea del lugar que ocupa en el mismo. No obstante, el autor observa que la autopercepción de los sujetos respecto de su clase de pertenencia dista de tener una correspondencia perfecta con la manera en que esos sujetos son pensados por los científicos sociales. La razón es la diferencia de criterios para elaborar una definición de clase social. Mientras que los científicos sociales utilizan a la ocupación como elemento principal para definir la clase, la gente considera otras características tales como el acento, las apariencias, el estilo de vida.

Sautú explica la importancia de observar cómo la gente describe a los otros de los cuales se siente más cerca o lejos. En estas descripciones de la otredad se aplican los mismos criterios que para la autopercepción: estilo de vida, trabajo, dinero, educación, etc. El estudio de Argyle da cuenta de cómo la clase alta es vista como educada, enérgica, con un estilo de vida refinado mientras que la gente pobre es vista como amigable, desinteresada y, por su parte, la clase media es considerada como ambiciosa, con confianza en sí misma y con liderazgo. En conclusión, en términos teóricos existen diferencias entre lo que es objetivamente y subjetivamente la clase social.

Por último, nos resta aún hacer una salvedad en lo que hace al estado de la cuestión en materia de autopercepción. Algunos autores sostienen que la idea de clases está paulatinamente en desuso. David Grusky sostiene que la gente considera cada vez menos relevante la división en clases sociales (Grusky:2001). No obstante, sugiere la importancia de continuar con el estudio de las clases debido a que todavía no es tan significativa la tendencia a dejar tales categorías en desuso.

Tales consideraciones son aplicables para países desarrollados dentro del cual no está enmarcada la Argentina. Por tanto, se quiere observar la magnitud del correlato entre ambas realidades.

La *hipótesis principal* del estudio es que existe un alto grado de adecuación entre la autopercepción y la clase social objetiva. No obstante, algunas características sociodemográficas inciden en la percepción sobre la propia clase social. Una de ellas es el sexo. Así, la situación laboral de las mujeres es más precaria que la de los hombres, tienen menor acceso a cargos directivos y, a igual trabajo, reciben una menor remuneración. Este trabajo, basándose en la existencia de instrumentos internacionales de derechos humanos que consagran la importancia de eliminar la discriminación contra la mujer<sup>1</sup> parte del supuesto de que tal discriminación existe. La misma puede generar una idea distorsionada de la realidad que modifique la autopercepción. Es por ello que este trabajo sostiene como *hipótesis* que las mujeres (influenciadas por la discriminación que pesa sobre ellas) tienden a pensarse, más que los varones, como pertenecientes a una clase social superior a la objetiva.

Asimismo, la *edad* genera cambios en la autopercepción. Los jóvenes, que no están aún independizados, pueden auto concebirse de acuerdo a su situación familiar y no personal y de este modo se produce un desfase entre la autopercepción y la clase objetiva. Por ello el presente trabajo propone como otra *hipótesis* que los jóvenes tienden a pensarse, a diferencia de los adultos, pertenecientes a una clase social más alta que la objetiva.

Por último, en algunos países el *nivel educativo* se corresponde con la ocupación. Este trabajo supone que este hecho -que no ocurre en la realidad Argentina- influye en la autopercepción haciendo que la gente con mayor nivel educativo se autoperceba de una clase mayor a la objetiva aún no “cumpliendo” con los criterios que la conforman.

Por lo antedicho, se estableció como *objetivo general* del presente trabajo indagar la relación entre la autopercepción de clase social y la inserción de clase en la estructura social en jóvenes y adultos heterosexuales en connubio residentes en el AMBA en octubre de 2006, tomando en consideración las características sociodemográficas. Los *objetivos específicos* son conocer la autopercepción de clase de los encuestados, establecer la relación existente entre la autopercepción y la clase social definida objetivamente, analizar cómo influye el sexo, la edad y el nivel educativo en esta relación y construir una variable compleja para conocer el proceso de autopercepción de clase.

A partir del concepto de clase objetiva detallado anteriormente, se observarán cuáles son los criterios o rasgos que los encuestados analizaron o tuvieron en cuenta para autopercebirse.

---

<sup>1</sup> Así, la Convención contra todas las formas de discriminación contra la mujer en su artículo 11 consagra la obligación de los estados partes de tomar medidas para “eliminar la discriminación contra la mujer en la esfera del empleo a fin de asegurar a la mujer, en condiciones de igualdad con los hombres, los mismos derechos, en particular: (...) d) El derecho a igual remuneración, inclusive prestaciones, y a igualdad de trato con respecto a un trabajo de igual valor, así como a igualdad de trato con respecto a la evaluación de la calidad del trabajo (...)

## ¿COMO ABORDAR LA CLASE SOCIAL?

La estrategia metodológica utilizada en el presente trabajo se apoya en el paradigma cuantitativo.

Éste es un *estudio de tipo cuantitativo* es decir que consiste en “indagar un problema social o humano basado en la puesta a prueba de una teoría compuesta por variables susceptibles de ser medibles numéricamente y analizadas mediante procedimientos estadísticos para determinar si las generalizaciones predictivas se mantienen verdaderas.” (Creswell J.W, 1994)

Este tipo de estudio cuenta, entre otros, con el *método por encuesta*. El mismo consiste en la realización de entrevistas estructuradas para la recolección de datos susceptibles de ser analizados. Si la muestra es probabilística a partir de ella se pueden establecer parámetros poblacionales. En este caso se utilizó una muestra no probabilística, ya que las unidades de análisis fueron seleccionadas sin garantizar la aleatoriedad; Se pretendió asegurar cuotas de edad (25 a 40/41 y más), sexo y nivel educativo (hasta secundario incompleto/secundario completo y más). Se utilizó una encuesta que fue dividida en secciones:

1°-Características sociodemográficas del encuestado y su grupo familiar.

2°- Tipo de vivienda y posesión de ciertos bienes del jefe y/o miembros de la familia.

3°- Relación con su pareja.

4°- Estilo de vida de su familia.

5°- Opinión de los encuestados sobre clase social.

6°-Datos del padre y madre del encuestado y de su pareja

El estudio retoma, para el análisis, algunas de estas secciones (la primera para medir las variables de control y la clase social objetiva y la quinta para analizar la autopercepción y la autoimagen). Se utilizaron las siguientes preguntas:

\* Número 3: Sexo cuyas categorías son varón/ mujer

\* Número 4: Edad (25-40 años/ 41 años y más)

\* Número 5: Nivel educativo alcanzado (hasta secundario incompleto/ hasta terciario o universitario incompleto/ terciario o universitario completo y más)

\* Número 14: ¿En que trabaja/trabajaba? Esta pregunta abierta fue cerrada en base al esquema de Goldthorpe para definir clase social objetiva, resultando las siguientes categorías: de servicio, intermedia y obrera. Este estudio asocia la clase de servicio con la clase considerada alta en la autopercepción, la intermedia con la media así como la obrera con la baja.

\*Número 52: ¿A que clase social pertenece usted? Pregunta también cerrada para medir autopercepción con las siguientes categorías alta, media y baja

\* Número 53: ¿Qué entiende usted por...? Esta pregunta fue cerrada (ver anexo)

El *universo de estudio* lo conforman jóvenes y adultos heterosexuales en connubio residentes en el AMBA en octubre de 2006, siendo las *unidades de análisis* cada uno de los jóvenes y adultos heterosexuales en connubio residentes en el AMBA en octubre de 2006 encuestados.

El *trabajo de campo* se llevó a cabo en octubre de 2006 por los alumnos de metodología I. Se realizaron 146 encuestas con igual número de unidades de análisis para cada cuota. El trabajo retoma estas cuotas estableciendo diferencias respecto del nivel educativo. Aquí sólo fueron unidades de análisis 132 debido a que no se registraron las respuestas de 14 encuestados a la pregunta 14.

Las *variables utilizadas* son: clase social objetiva que es la variable independiente y cuyo *nivel de medición* es ordinal; autopercepción de clase que es la dependiente y ordinal y las variables de control que son sexo (nominal), nivel educativo alcanzado (ordinal) y edad (intercalar).

### **¿QUE DICEN LOS DATOS?**

La hipótesis principal del trabajo es que existe un alto grado de adecuación entre la autopercepción y la clase social objetiva. Sin embargo, tras el estudio de campo se observa que esta relación original no es tan firme (cuadro 1.1). No hay casos en los extremos (clase baja que se sienta alta o a la inversa). Para delimitar la adecuación y la distorsión hacia arriba y hacia abajo, se hicieron los porcentajes de las diagonales correspondientes. Así se concluye que el 48% de los encuestados se autoperciben en su clase objetiva. La tendencia más firme es a centralizarse en la clase media (64% de los casos). Esto condice con lo planteado en el marco teórico respecto de la tendencia a la desaparición de las clases sociales, ya que de profundizarse esta centralización, la concentración en la clase media dejaría desiertas las otras categorías y, en consecuencia, dejaría sin efecto la división de la población en clases.

La clase media es la que tiene menor distorsión respecto de la adecuación objetiva (37%), mientras que la clase baja tiene un porcentaje de distorsión de 65% y la clase alta un 71% siendo el más alto nivel de distorsión.

### **G01**

Respecto de los rasgos que generan la autoimagen de cada clase y que determinan la autopercepción, se tomó la pregunta 53 de la encuesta y se buscaron aquellas características que los protagonistas entendían que describían las clases.

En la clase alta, aparece con fuerza el concepto de ser “privilegiados” y una cierta legitimación de esa posición por esfuerzo propio o heredado (sus padres o abuelos hicieron dinero trabajando). Los rasgos (ver anexo: cuadro 2.1) se podrían resumir en: 1) ingresos que permitan adquirir bienes suntuosos; 2) vivienda de características superiores; 3) acceso a comodidades como escuelas privadas u obras sociales más completas; 4) alto nivel de educación formal e informal (modales); 5) relaciones con el poder económico, político y social; y 6) familia de origen de clase alta que hizo dinero trabajando.

Con respecto a la clase media, la autodefinición pasa por la seguridad económica que les permita escapar de la indigencia y la posesión de algunos bienes (vivienda y auto) que marcan la diferencia con la clase baja. Los indicadores (ver anexo cuadro 2.2) surgidos de la encuesta son: 1) ingresos que permitan un buen nivel de vida y un pequeño ahorro; 2) trabajo estable de ciertas características (empleo no manual, profesionales, etc.), desarrollado con honestidad que permita vivir del mismo; 3) acceso a comodidades como obra social, escuelas privadas y vacaciones; 4) buen nivel de educación formal e informal; 5) ser propietario de una vivienda cómoda y un auto; y 6) relaciones con gente de un nivel cultural y económico similar.

La clase baja, si bien tiende a marcar la diferencia con los indigentes, rescata las chances de vida limitadas por las clases poderosas. El progreso no sólo depende del esfuerzo. Hay metas que ven imposibles como por ejemplo, la vivienda propia. Los rasgos (ver anexo cuadro 2.3) que determinan la clase, de acuerdo a la muestra, son:

1) ingresos que alcancen para subsistir (no ser indigentes); 2) trabajo (aunque casi siempre es en condiciones desfavorables horarios de madrugada, varias horas de viaje para llegar...) con un ingreso que permita un nivel de vida sencillo; 3) educación insuficiente para obtener una buena salida laboral; 4) poder mandar a los hijos al colegio y comprar los medicamentos necesarios; 5) escasa posibilidad de ascenso social; y 6) poco acceso al esparcimiento (salidas, vacaciones, etc.)

Pero, ¿cuáles son las variables sociodemográficas que influyen en esta distorsión del 52% entre la clase social objetiva y la autopercepción? En principio, se controló esta relación original con la variable sexo. La hipótesis es que las mujeres tienden a pensarse, más que los varones, pertenecientes a una clase social superior a la objetiva. Al tomar la ocupación como indicador de clase social, se presumió que el sexo iba a tener incidencia.

## **G02**

El cuadro 1.2 desestima esta tendencia de las mujeres a pensarse perteneciente a una clase social más alta que la objetiva. El 52% de los varones y el 44% de las mujeres, se percibieron correctamente. La distancia es mayor dentro de la distorsión. En aquellos que no se perciben en concordancia con su clase social, los varones tienden a ubicarse en la inmediatamente más alta (en la muestra, a este grupo pertenecen el 33% de los hombres y el 26% de las mujeres). A la inversa, la diferencia es más determinante: el 15% de los varones y el 30% de las mujeres se sienten de una clase social más baja de la objetiva.

La edad es otra de las variables sociodemográficas incluida como control. Los jóvenes (entre 25 y 40 años) están en una etapa de consolidación laboral y familiar; Esto llevó a elaborar la hipótesis que sostiene que los jóvenes, a diferencia de los adultos, tienden a percibirse pertenecientes a una clase social más alta que la objetiva.

### **G03**

El cuadro 1.3 refuta nuestra hipótesis. Los jóvenes tienen un porcentaje más elevado que los adultos de autopercepción acorde con la clase objetiva (54% en los jóvenes a diferencia del 45% en los adultos). La diferencia se da, opuesta a la hipótesis de trabajo, en la distorsión. El 22% de los jóvenes y el 37% de los adultos se autoperceben en una clase más alta de la objetiva y el 24% de los encuestados entre 25 y 40 años y el 18% de los de 41 años o mayores, en una más baja.

Por último, se probó la incidencia del nivel educativo en la relación original. Al tener en cuenta que el sistema de clasificación de Goldthorpe ubica a los profesionales en clase alta y que, en la práctica, estos no siempre cuentan con altos ingresos, se planteó la duda sobre cuál de los indicadores primaba a la hora de ubicarse en una clase social: el título o el ingreso. Para ello, se introdujo el nivel educativo alcanzado como variable de control y se dividió en tres categorías (cuadro 1.4). El corte se hizo de ese modo debido a que el tramo alcanzado implica una estructura de pensamiento que genera herramientas tanto objetivas (título) como subjetivas (maneras de pensar) que posibilitan determinadas chances de vida para una posición ocupacional que es el principal indicador de clase social.

### **G04**

El 82% de los encuestados pertenecientes a la clase de servicio (alta objetiva) corresponden a la categoría terciario/ universitario completo. Pero, sólo el 50% de los que se perciben clase alta tienen un título terciario o universitario. Por tanto, para la gente no es tan importante el título como lo es para la función ocupacional. El 58% de los técnicos o profesionales se perciben de clase media a pesar de que el 53% de ellos tenga una ocupación acorde a su título.

Justamente en esta categoría (terciario/universitario completo y más) es donde se da la menor concordancia entre clase social de pertenencia y autopercepción. Sólo el 40% contra el 52% de quienes están dentro de hasta secundario incompleto y el 51% de hasta terciario/universitario incompleto. En la distorsión hacia arriba se da pareja en las dos primeras categorías (38% y 31%, respectivamente) y muy bajo en los técnicos y profesionales (15%). Hacia abajo se repite la misma tendencia: 10% y 18%, respectivamente en las primeras categorías y 45%, en la última.

## **CONCLUSIÓN**

A lo largo del presente trabajo se indagó en la relación entre la autopercepción y la clase social objetiva con el objeto de conocer los indicadores subjetivos que definen la pertenencia a una clase determinada.

A través de las respuestas de los encuestados sobre las características que generan la autoimagen se encuentra tal indicador: el esfuerzo -el propio o el heredado de la familia de origen- como la causalidad del diferencial bienestar

que se posee en las tres clases. Siempre hay algo para valorar. El fantasma de la indigencia está presente, especialmente, en la clase baja. La indigencia marca la exclusión, un lugar en el que no hay ni clases por eso, la pertenencia a alguna tiene un mérito importante.

La diferencia que se da entre las tres es el límite externo que ven para su esfuerzo. Se hace todo lo posible. La discrepancia se encuentra en la definición del término posible. La clase alta no ve límites. Comparten el imaginario del American dream (cualquier situación se puede revertir con esfuerzo). Se ganaron un lugar cercano al poder y lo disfrutaron.

Para la clase media, hay un límite pero tolerable. No se aspira a la riqueza aunque sí a algunos bienes emblemáticos como la casa propia y el auto. Se separan de la clase baja y se alejan, casi hasta la indiferencia, de la indigencia. En cuanto a estilo de vida, se sienten más cercanos a la clase alta aunque con asumidas restricciones.

En la baja, el límite externo es casi insoportable pero, bajar los brazos implica caer en la temida exclusión. Se hace lo que se puede pero se es consciente de que se puede poco. Claro que el esfuerzo y, más específicamente, el resultado de la lucha con estas condiciones adversas, es un indicador difícil de mensurar por su subjetividad. De allí surge el 52% de discordancia entre autopercepción y clase social objetiva. No siempre la posición ocupacional coincide con la que se cree merecer por capacitación, clase heredada o mérito propio.

En relación con la distorsión, aquellos que se sienten de una clase social superior a la que les corresponde (principalmente varones y adultos de 41 años o más) no asumen su posición ocupacional. Partiendo de la importancia que atribuye Goldthorpe a la estabilidad laboral y teniendo en cuenta que dicha estabilidad fue vapuleada en los últimos años en la Argentina se puede pensar que el sentimiento de transitoriedad laboral (generado por esta crisis) es una causa que genera tal distorsión. Si se establece un correlato entre la realidad del mercado laboral en la Argentina en los últimos 15 años, se podría marcar a estos dos grupos como los más vulnerables.

Por otro lado, están los que subestiman su posición laboral (principalmente mujeres y jóvenes entre 25 y 40 años). Pareciera que la oferta del mercado no los deslumbró. Su ambición es acotada. Comparten una visión pesimista del progreso.

Por último, el nivel educativo alcanzado marca diferencia. Ningún técnico ni profesional se siente clase baja. Pero no todos mensuran igual al diploma. Hay quienes consideran que éste los ubica en la clase media y otros en la alta.

La clase, en algún punto, oprime. Marca el límite de lo posible. Tal vez por esto la bibliografía señala la tendencia a la desaparición de las clases. Este fenómeno se vislumbra en este informe en la concentración de las unidades de análisis en la clase media (64%). Allí se encubren las diferencias. Es el reconocimiento del esfuerzo de los otros. Promediar las diferencias para eliminar una discriminación a la que se le percibe una incipiente injusticia.

## **BIBLIOGRAFIA**

- Argyle, Michael (1994): The psychology of social class, Londres: Routledge
- Bourdieu, Pierre (1999): Razones prácticas. Barcelona: Editorial Anagrama
- Creswell, J. W. (1994): Research design. Qualitative & Quantitative approaches, Thousand Oaks: Sage
- Goldthorpe, John H. , Llewellyn, Catriona y Paine, Clive (1987): Social mobility and class structure in modern Britain, Oxford: Clarendon
- Grusky, David (2001): Social stratification. Class, race, and Gender in sociological perspective, Colorado: Westview press
- Regidor, Enrique (2001): La clasificación de clase social de Goldthorpe: marco de referencia para la propuesta de medición de la clase social del grupo de trabajo de la sociedad española de epidemiología en *Revista Española de Salud Pública*, enero 2001, Vol. 75, N°1
- Sautú, Ruth: Sobre la estructura de clases sociales: Gino Germani, en J. C. Agolla (1996) *Ideologías, políticas y ciencias sociales*, Buenos Aires: Academia de Ciencias
- Sautú, Ruth (2000): La gente sabe: interpretaciones de la clase media acerca de la libertad, la igualdad, el éxito y la justicia, Buenos Aires: Lumiere.
- Wright, Erik O. (1995): Análisis de clase en Carabaña, J. *Desigualdad y clases sociales. Un seminario en torno a Eric O. Wright*, Madrid: Fundación argentaria/Visor
- Zuccotti, Carolina (2005): Esquema de clases y estratificación

## **ANEXO**

En el **esquema de Goldthorpe** las clases resultan del siguiente modo (Goldthorpe:1993)

\* Clase de servicio conformada por:

I. Profesionales superiores; directivos de grandes establecimientos y grandes empleadores (más de 25 empleados).

II. Profesionales de nivel medio e inferior; técnicos superiores; directivos de pequeños establecimientos (menos de 25 empleados); supervisores de empleados no manuales.

\* Clases intermedias que incluye:

IIIa. Empleados no manuales de rutina en la administración y en el comercio.

IIIb. Trabajadores de los servicios personales y de seguridad.

**IVa.** Pequeños propietarios, artesanos, etc. con empleados (menos de 25).

**IVb.** Pequeños propietarios, artesanos, etc. sin empleados.

**IVc.** Agricultores, pescadores, etc.

**V.** Supervisores de trabajadores manuales, técnicos de nivel inferior etc.

**VI.** Trabajadores manuales cualificados.

\* Clase obrera compuesta por

**VIIa.** Trabajadores semicualificados y sin cualificar no agrarios.

**VIIb.** Trabajadores agrarios.

**G05**

**G06**

**G07**