
políticas sociales

La estructura social de la Argentina: Evidencias y conjeturas acerca de la estratificación actual

Manuel Mora y Araujo



NACIONES UNIDAS



División de Desarrollo Social

Proyecto CEPAL/GTZ sobre “Desarrollo social
y equidad en América Latina y el Caribe”

Santiago de Chile, septiembre de 2002

Este documento fue preparado por el Sr. Manuel Mora y Araujo, consultor de la División de Desarrollo Social de la Cepal, en el marco del proyecto CEPAL/GTZ “Desarrollo social y equidad en América Latina y el Caribe”.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/L.1772-P

ISBN: 92-1-322064-2

ISSN: versión impresa: 1564-4162

ISSN: versión electrónica: 1680-8983

Copyright © Naciones Unidas, septiembre de 2002. Todos los derechos reservados

Nº de venta: S.02.II.G.85

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N.Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción: la visión unidimensional de la estructura social	7
I. El índice de nivel económico social (NES)	11
II. El índice de nivel económico social como variable construida, no natural	15
III. La distribución de la población sobre el índice económico social	17
A. La distribución del NES en una perspectiva comparada	17
B. La distribución del NES en la Argentina	18
C. La distribución de la tenencia de bienes materiales.....	19
D. La distribución de la población por nivel de educación	20
E. La distribución de la población por categoría ocupacional	22
F. Las diferencias entre regiones geográficas	25
IV. La pobreza	27
V. "Calidad social": un enfoque causal con fundamento ecológico	31
VI. Otra dimensión no vertical de la estructura social	33
Apéndices	37
Apéndice I	39
Apéndice II	39
Apéndice III.....	39
Anexo metodológico	40
Bibliografía	43
Serie Políticas sociales: números publicados	45

Índice de cuadros

Cuadro 1	Distribución del índice NES-IMAR	13
Cuadro 2	Índices NES en distintos países	18
Cuadro 3	Distribución de posesiones materiales según nivel socioeconómico.....	19
Cuadro 4	Nivel de educación del PSH	21
Cuadro 5	Nivel de educación del entrevistado	21
Cuadro 6	Situación ocupacional del entrevistado	22
Cuadro 7	Tipo de ocupación del PSH	23
Cuadro 8	Distribución del NES en cada uno de los distritos del país	25
Cuadro 9	Distribución geográfica de la población argentina	28
Cuadro 10	Matriz de intercorrelaciones de rango	32
Cuadro 11	Distribución de posesión de materiales	41
Cuadro 12	Posesión de automóvil	41
Cuadro 13	Situación ocupacional de PSH.....	42
Cuadro 14	Tipo de ocupaciones de los entrevistados.....	42

Índice de figuras

Figura 1	Un esquema causal de la "calidad social"	32
Figura 2	Esquema de la estructura social argentina	35

Índice de gráficos

Gráfico 1	Serie histórica: posesiones materiales	20
Gráfico 2	Serie histórica: nivel de educación del entrevistado	22
Gráfico 3	Serie histórica: tendencia del desempleo	24
Gráfico 4	Serie histórica: tipo de ocupación del entrevistado	24
Gráfico 5	Serie histórica: posesiones materiales de la población más pobre.....	28
Gráfico 6	Serie histórica: nivel de educación del entrevistado	29
Gráfico 7	Serie histórica: tipo de ocupación del entrevistado	30
Gráfico 8	Composición del nivel socioeconómico	41

Resumen

En este trabajo se analiza la estructura social de Argentina, en términos de indicadores de posición socioeconómica en escalas continuas de estratificación (nivel económico social). Los índices utilizados se desarrollaron en el país, en base a criterios frecuentemente aceptados en la práctica de la investigación de mercado. No reflejan situaciones absolutas, pero sí son eficaces para producir segmentaciones de la población que se correlacionan con distintas actitudes y pautas de comportamiento - tanto en el ámbito del consumo como en el de los valores, los asuntos públicos y la política. Tales índices, al estar estandarizados, permiten, además, estudiar cambios a través del tiempo.

El índice de nivel económico social empleado combina la posición de las personas en las siguientes dimensiones: educacional, ocupacional y de posesiones materiales en el hogar.

Al examinar las distribuciones estadísticas en esas dimensiones se descubre que la sociedad argentina es homogénea en su grado de exposición a los medios de comunicación de masas, pero es heterogénea y fuertemente desigual en el acceso a los recursos tecnológicos e instrumentales para el desempeño en la economía. Un cambio importante se registra en los últimos años: la sociedad argentina, caracterizada por la gran homogeneidad de su clase media y la existencia de una franja relativamente pequeña de personas en niveles de pobreza, ha dado paso a una creciente segmentación al interior de la clase media y a un aumento importante de los estratos más bajos.

En materia educacional, la desigualdad distributiva es aun mayor que en los bienes materiales. Respecto a la dimensión del rango ocupacional, se registra una correlación entre la proporción de personas laboralmente activas y la tasa de desocupación con la posición socioeconómica.

Los datos disponibles permiten sugerir un esquema causal en el que la *educación* aparece como la variable más independiente, asociada tanto al nivel de “*afluencia*” como al de *equidad* distributiva. La conjunción de estas dos variables explica la proporción de personas en situación de *pobreza*, así como la de personas activas y la de desocupados.

Finalmente, se propone una visión de la estructura social argentina que combina la distribución de la población en los indicadores de nivel económico social con las características ocupacionales en los distintos estratos. Esta combinación de variables genera diferentes espacios sociales, donde surgirían distintas “culturas económicas”: la cultura de la *afluencia*, la de la *clase media competitiva*, la del *sindicalismo activo*, la de la *clase media tradicional* y la de la *pobreza*.

Introducción: la visión unidimensional de la estructura social

A pesar de la amplia variedad de vertientes teóricas que ofrece la historia del pensamiento social en la conceptualización de la estructura social, la investigación contemporánea se ha concentrado universalmente en una visión unidimensional: la *posición social*, o *nivel económico social*, vista como la distribución de la población en un continuo definido por el acceso a recursos importantes o críticos.

La noción de raíz marxista de *clase social* entendida como una posición absoluta determinada por la función de los individuos en el proceso productivo, ha dejado lugar al concepto de posiciones relativas (*estratos o niveles*) en un continuo. Por otro lado, la idea weberiana de *dimensiones de rango social* definidas con independencia unas de otras –poder, riqueza, prestigio– ha generado la alternativa de combinar en un “índice sumatorio” distintas dimensiones de la vida social, considerándolas como mutuamente sustituibles y por tanto fusionables en una única dimensión subyacente.

El índice de nivel económico social difundido hoy en las investigaciones de mercado y de opinión pública en todo el mundo ha dejado atrás la clásica distinción entre posición en el proceso productivo y posición de consumo, reemplazándola por la idea de acceso a recursos o participación social. Las preocupaciones presentes a mediados del siglo XX, que atribuían un lugar central a la ocupación del individuo en la definición de posición en la estructura social (por

ejemplo, Germani¹) y donde el concepto de *prestigio ocupacional* parecía buscar una convergencia entre las tradiciones marxista y weberiana, hoy no mantienen su antigua importancia en los intentos de operacionalizar la estructura social. Tampoco ha perdurado la influencia de la promisoriosa línea teórica abierta por Lenski² –más en la tradición weberiana que en la marxista- que llevó a definir el concepto de *equilibrio de rango* o de *consistencia de status* y buscó nuevas pistas en la exploración de la estructura social en sociedades abiertas (Galtung, Zelditch et al³).

Este notable consenso existente hoy en la medición de la posición social sin duda contiene implicaciones teóricas. Es posible argumentar que tal enfoque predominante en la medición de la posición social se impuso por razones de practicidad metodológica antes que por el predominio de un paradigma teórico acerca de la estructura social. El contraargumento es que ningún enfoque –por práctica que resulte su aplicación y manipulación- perduraría si sus implicaciones y consecuencias teóricas o estratégicas no fuesen satisfactorias, si su capacidad predictiva o su aptitud como herramienta para la toma de decisiones no resultase convalidada recurrentemente por los resultados.

La mayor parte de la investigación social en nuestro tiempo se realiza en el ámbito de las consultoras y los centros de investigación aplicada antes que en ámbitos académicos motivados por preocupaciones teóricas. Esto significa que los resultados de estas investigaciones están más directa, y más rápidamente expuestos a la experiencia del mundo real, que las investigaciones teóricas. Engels necesitó varias décadas para constatar que el enfoque marxista de la estructura de clases no se correspondía con las realidades sociales de la época y perdía poder predictivo. En nuestros días los decisión-makers que hacen uso de los resultados de las investigaciones de mercado – sea comerciales o políticas- no esperarían más que unos pocos meses para reclamar otro enfoque si el que se les propone se revelase inservible.

La concepción unidimensional de la estructura social posiblemente refleja una visión de la realidad del mundo actual que se impone por sí misma: sociedades que se mueven alrededor de valores compartidos, donde el consenso axiológico supera ampliamente las fuentes de clivajes y los efectos de las subculturas con raíces estructurales. Las sociedades unidimensionales son sociedades donde todos sus miembros se supone que transitan por el mismo camino, independientemente de la fuerza motriz que les permite moverse más rápida o más lentamente en dirección ascendente o descendente.

La concepción unidimensional de la estructura social funciona. Su robustez teórica es siempre algo abierto a la controversia pero, por otro lado, con frecuencia muestra una notable capacidad predictiva y es además una herramienta útil en la ejecución de estrategias de comunicación masiva. No obstante, siempre deja algo que desear como lo revela que rara vez se encuentra en la literatura pública o en los informes de investigación privados, una conformidad con la distribución continua de las posiciones sociales. Los investigadores recurrentemente buscan introducir cortes con algún significado más cualitativo en las distribuciones de sus índices. A tal punto que se ha impuesto universalmente el hábito de denominar a esos estratos con letras y números consecutivos, como si éstos designasen realidades observables por sí mismas, esto es, “naturales”. Tan dominante es esta práctica que se escucha a empresarios y políticos preguntarse, coloquialmente, si su mercado consiste solamente de personas A-B-C1 o también C2, o si el mercado C3-D será más o menos volátil que tal otro. Aunque en la Argentina durante dos décadas intentamos sostener una terminología más “germaniana” o “galtungiana”, llamando a los estratos ‘alto, medio, bajo’, o ‘medio-alto y medio-bajo’; finalmente se ha impuesto la fuerza incontenible de la jerga del marketing, y es así que en este informe se hablará tanto de A,B,C1,C2... como de alto, medio-alto, medio... y demás.

¹ Germani, Gino: *Estructura social de la Argentina* (Buenos Aires: Raigal, 1955)

² Lenski, Gerhard: “Status crystallization: a non-vertical dimension of social status”. *American Sociological Review*, 19 (1954).

³ Galtung, Johan: *Teoría y método de la investigación social* (Buenos Aires: Eudeba, 1966).; “Rank and social integration: a multidimensional approach”. Berger, Joseph, Zelditch Jr. Morris, Anderson, Bo (eds.): *Sociological theories in progress* (N.Y.: Houghton Mifflin, 1966).

El presente informe describe en primer lugar la estructura social argentina en términos de un índice sumatorio de dimensiones de estratificación social. Por primera vez se presenta en forma pública una medición basada en tal índice que cubre las veinticuatro provincias argentinas.⁴ En segundo lugar, aquí se propone una visión algo más compleja y cualitativa, que esperamos resulte estimulante para la discusión teórica y que a la vez podría dar lugar en el futuro a operacionalizaciones útiles para distintos propósitos aplicados.

⁴ Ipsos-Mora y Araujo/Analogías-RIOP (IMAR).

I. El índice de nivel económico social (NES)

Una compilación de los criterios utilizados en la construcción del índice de nivel económico social o NES se encuentra en una publicación de la Asociación Argentina de Marketing referida al tema.⁵ Allí se exponen los indicadores que conforman el índice -el más utilizado en la Argentina- y los criterios sumatorios empleados. Con escasas variantes, el mismo instrumento es utilizado en Europa bajo las recomendaciones de ESOMAR (la asociación europea de investigación de mercado) y en países de América Latina.

En este informe, ocasionalmente, se hace referencia a datos de dicha publicación con propósitos comparativos. Pero la mayor parte de la información proviene de las series históricas del índice NES desarrollado por Mora y Araujo & Asociados (hoy Ipsos-Mora y Araujo). El mismo permite comparaciones temporales desde 1984 hasta la fecha. Por otra parte, la medición exhaustiva que cubre la totalidad de las provincias argentinas fue desarrollada conjuntamente en “Índice de nivel socioeconómico”(Ipsos-Mora y Araujo y Analogías-Riop: 2000)⁶. En este último caso, el índice NES utilizado guarda algunas diferencias con el anterior.

En cualquiera de las variantes de los índices NES se busca reflejar en forma empírica y cuantitativa la distribución de la población en una dimensión subyacente única de posición social. Esa dimensión subyacente representa un continuo que engloba poder, prestigio y oportunidades materiales. Se supone –con distintos fundamentos,

⁵ Asociación Argentina de Marketing: *Índice de nivel socioeconómico argentino 1996* (Buenos Aires, 1998).

⁶ Ipsos Mora y Araujo/Analogías RIOP (2000), *Índice de nivel socioeconómico*, (Buenos Aires, Argentina).

algunos teóricos, otros puramente empíricos- que ese continuo es un criterio fundamental en la segmentación de la población en términos de sus principales orientaciones actitudinales hacia la vida y la política, en la probabilidad de que cada uno actúe ante los demás como un líder de opinión, en sus comportamientos de consumo y en las oportunidades de logro en la carrera profesional y en el bienestar material.

El índice NES de Ipsos-Mora y Araujo/Analogías-Riop (al que denominamos de aquí en adelante NES-IMAR) procuró ajustarse en todo lo posible al propuesto por la Asociación Argentina de Marketing, con el propósito de hacer posibles comparaciones internacionales.⁷ El índice comprende las siguientes variables:

- Nivel educacional del principal sostén del hogar (PSH)
- Nivel ocupacional del PSH
- Posesiones materiales del hogar.

El *nivel educacional* mide el máximo nivel alcanzado por el principal sostén del hogar (PSH) en términos de ciclos de la educación formal: primario, secundario, terciario no universitario, universitario, postgrado.

El *nivel ocupacional* mide la posición ocupacional en términos de una jerarquía de posiciones ocupacionales. Los tipos de ocupación se dividen en dos grandes grupos: cuentapropistas y en relación de dependencia. La primera categoría abarca trabajadores autónomos y empleadores de personal en empresas muy chicas, mientras que la segunda recorre todas las posiciones desde empleo doméstico hasta alta dirección, tanto del sector público como del sector privado. El índice asigna puntajes directamente relacionados con la jerarquía del tipo de trabajo que realiza el PSH.

Las *posesiones materiales* consisten en un índice que incluye los siguientes ítems: televisión a control remoto, refrigerador con freezer, lavarropas automático, secarropas, equipo de video, freezer independiente, aire acondicionado, teléfono, computadora personal, tarjeta de crédito del PSH, automóvil. El índice otorga un puntaje a cada ítem excepto automóvil, y un puntaje separado a la posesión de automóvil.

Cada una de las variables que componen el índice tiene asignado un rango diverso de puntaje. La suma de esos puntajes está normalizada en 100 y para cada hogar el índice es la sumatoria de los puntajes obtenidos por el PSH en cada variable. Una vez obtenido este puntaje total, se realizan los cortes correspondientes. Los hogares que obtuvieron entre 1 y 13 puntos reciben la posición más baja del índice (E) (nivel bajo-bajo). Entre 14 y 26 puntos el hogar se clasifica como de clase “baja inferior” (D2) (nivel bajo) y entre 27 y 34 como “baja superior” (D1) (medio-bajo). Los hogares C3 son los hogares de clase “media baja” (en nuestra terminología media) abarcando los puntajes entre 35 y 47 puntos, mientras que la “media típica” (C2) (en nuestra terminología alto) abarca los rangos de puntajes entre 48 a 62 puntos. Por último los estratos más altos- C1 y AB- abarcan los puntajes 63 a 92 y 93 a 100 respectivamente. La distribución del índice desarrollado por nosotros se presenta en el cuadro 1.

⁷ Los datos provienen de la consolidación de diversas muestras de población realizadas entre julio de 2000 y julio de 2001, las cuales cubren de manera representativa las 24 provincias de la Argentina, totalizando 42.000 casos. La muestra en cada provincia es probabilística y domiciliaria, abarcando a la población mayor de 18 años. El número de casos por provincia varía entre 1.200 y 3.000 casos; el margen de error estadístico en las mediciones varía entre +/- 1,8 y +/- 2,8, dentro de un intervalo de confianza del 95 %.

Cuadro 1
DISTRIBUCIÓN DEL ÍNDICE NES-IMAR

Posición	Segmento	%	
Alto - alto	A-B-C1	7	} afluentes
Alto	C2	11	
Medio alto	C3	26	} clase media
Medio bajo	D1	22	
Bajo	D2	29	} clases bajas
Bajo-bajo	E	5	
		100	

Fuente: Ipsos-Mora y Araujo/Analogías-RIOP, 2001.

El índice histórico de Mora y Araujo & Asociados incluía además, en el rubro de posesiones materiales, tenencia de servicio doméstico en el hogar (con cama adentro, con cama afuera) , y por otra parte agregaba una cuarta variable en la composición del índice NES: calidad de la vivienda.

Los apéndices II y III presentan información metodológica sobre la construcción de estos índices.

Ninguno de los índices incluye los ingresos de las personas como componente. Esto se debe a las serias dificultades experimentadas en la Argentina –al igual que en otros países- para medir los ingresos de los hogares de una manera confiable y comparable. El stock de posesiones materiales que conforman el patrimonio del hogar es considerado un sustituto aceptable del nivel de ingresos.

II. El índice de nivel económico social como variable construida, no natural

Una de las mayores falencias de los índices de nivel económicosocial es que, mientras en la vida real muchas personas de hecho experimentan movilidad social descendente y se tiene la sensación de que por momentos esos flujos descendentes deberían reflejarse estadísticamente en el plano agregado, los índices raramente muestran aumentos en la proporción de personas en las posiciones más bajas. En los hechos, en los indicadores tomados en cuenta por el índice NES, las tendencias históricas tienden a ser evolutivas con pendiente ascendente. Este problema es retomado más adelante. (Capítulo 4).

Otro aspecto débil de los índices de nivel económicosocial es que resulta difícil interpretar la estructura escalar del índice en términos absolutos. El índice es claramente una variable “construida” y no una variable “natural”. Si en la realidad social existen posiciones “naturales”, el índice no puede captarlas; sólo puede identificar posiciones relativas, de cualquier individuo por comparación con los demás. Esto es, difícilmente alguien pueda interpretar que la proporción de personas en el segmento X significa que hay tantas personas reales en alguna posición X identificable en términos absolutos. Siendo índices ordinales, que miden ubicaciones relativas en una distribución pero tienen poco o ningún significado absoluto, estas escalas son obviamente muy útiles para generar correlaciones, explorar y estudiar fenómenos complejos, generar predicciones de hechos sociales relevantes y, eventualmente, analizar pautas de cambio a través del tiempo, pero difícilmente describen una estructura de posiciones absolutas.

La conclusión más importante de este hecho es que enfrentamos una limitación fundamental para emitir juicios del tipo: “el tanto % de la población de este país es rico” o “en el país A hay más pobres que en el país B”. Esos juicios pueden ser formulados en términos de algunas de las variables componentes del índice, pero no de la estructura subyacente que el índice aspira a reflejar. Sí puede decirse que “las personas de posición más alta que ...r... han aumentado en este país en los últimos cinco años”, o “el tanto % de la población posee tales bienes, tal nivel educacional, tal ocupación”.

III. La distribución de la población sobre el índice económico social

A. La distribución del NES en una perspectiva comparada

El índice NES-IMAR para el período 2000-2001 produce en el total de la población argentina -sobre una muestra de 14.000 casos en los veinticuatro distritos del país- una distribución (Cuadro1) que ha sido segmentada en seis posiciones: alta-alta, alta, media alta, media baja, baja, baja-baja.

Este índice guarda consistencia con el de la Asociación Argentina de Marketing, publicado en 1996. Sin embargo, es difícil establecer comparaciones absolutas y derivar juicios sobre el tamaño relativo de estratos sociales determinados o sobre sus tasas de cambio en el tiempo. Cada índice es un instrumento de medición, una vara, que puede servir para comparaciones con la misma vara pero no con otras. El cuadro 2 muestra los datos comparativos de los distintos índices presentados por la Asociación Argentina de Marketing y el índice NES-IMAR.

Las estructuras de distribución que estos índices generan en cada país son herramientas de trabajo válidas para el contexto en el que fueron generadas. Pocas, si alguna, conclusión comparativa puede extraerse. Nadie podría decir con base en la Argentina hay más pobreza que en Brasil o en Chile, o que en Venezuela hay más pobreza que en México; o que en Brasil hay una mayor proporción de ricos que en los demás países del continente.

Generar un estudio comparativo internacional apoyado en una estandarización de los criterios de selección de indicadores y los procedimientos escalares podría constituir un programa de investigación ambicioso y extremadamente prometedor.

Cuadro 2
ÍNDICES NES EN DISTINTOS PAÍSES

	Argentina IMAR %	Argentina AAM %	Brasil (1) %	México (2) %	Chile (3) %	Uruguay (4) %	Venezuela (5) %
A	}	}	5	}	}	}	1
B			19				7
C1	}	}	}	}	}	}	}
C2							
C3	7	12	31	33	25	16	18
D1	11	23	}	}	}	}	}
D2	26	25					
E	22	23	12	10	10	10	37
	29	3	100	100	100	100	100
	5						
	100	100	100	100	100	100	100

Fuentes: Ipsos-Mora y Araujo/Analogías-RIOP, Asociación Argentina de Marketing (1: Research International, Brasil; 2: Pearson, México; 3: Search, Chile; 4: Research International, Uruguay; 5: Statmarc, Venezuela).

Para el caso de la Argentina los dos índices que estamos comparando, con cuatro a cinco años de distancia en las respectivas mediciones, muestran un cuadro sustancialmente estable que sugiere una moderada tendencia a la movilidad descendente a lo largo de toda la amplitud de variación del índice. Más allá de lo dicho acerca de la comparabilidad de índices distintos, la comparación de estos dos índices sugiere la existencia de un fenómeno real de movilidad descendente en la Argentina que muchos perciben de manera impresionista. El presente informe se centra en la distribución del índice para la Argentina. A continuación se propone una mirada global y algunas reflexiones generales, y luego se examina la distribución de los principales componentes del índice NES.

B. La distribución del NES en la Argentina

La distribución producida de acuerdo con nuestros criterios de segmentación presenta una forma de A achatada en la cima (Cuadro 1).

El 7% alto-alto corresponde al segmento A-B-C1 de altísimo poder adquisitivo, en tanto el 11% alto corresponde al segmento C2 de alto poder adquisitivo. Ese 18% constituye la franja afluyente de la sociedad argentina; son casi 5 millones de adultos y algo más de un millón y medio de hogares.

El 48% de los segmentos medio alto y medio bajo mantiene pautas de consumo de clase media y expectativas de movilidad ascendente, ciertamente frustradas en los últimos años por efecto de la prolongada recesión económica y la creciente competitividad de la economía.

Los segmentos bajo (29%) y bajo-bajo (7%), que suman 34%, son sectores sociales pobres o paupérrimos, diferenciados del resto de la sociedad tanto por sus pautas culturales como, sobre todo, por sus posibilidades efectivas de acceder al consumo e insertarse en los mercados laborales.

Los trabajos del INDEC⁸ estiman, para mayo de 2001, en 33% la proporción de personas por debajo de la línea de pobreza en el Gran Buenos Aires, y en 10% la que está por debajo de la línea de indigencia. Los números son enteramente asimilables a los de la medición presentada aquí.

⁸ Instituto Nacional de Estadística y Censos : "Incidencia de la pobreza y de la indigencia en el aglomerado del Gran Buenos Aires". Buenos Aires, mayo de 2001.

C. La distribución de la tenencia de bienes materiales

La distribución de la tenencia de posesiones materiales en la Argentina (Cuadro 3) sugiere algunas conclusiones importantes.

Cuadro 3
DISTRIBUCIÓN DE POSESIONES MATERIALES

(Según nivel socioeconómico)

	Total %	ABC1 %	C2 %	C3 %	D1 %	D2 %	E %
Tv control remoto	94	99	97	96	94	90	88
Teléfono	66	94	88	75	62	49	33
Refrigerador c/freezer	64	92	82	72	59	51	38
Lavarropas prog. automatico	54	92	79	64	48	35	20
Secarropas	46	58	56	49	46	38	27
Videograbadora	45	87	74	56	38	23	9
Tarjeta de crédito	27	74	55	31	18	10	3
Computadora personal	24	81	57	26	12	7	2
Freezer independiente	12	28	21	13	10	6	4
Aire acondicionado	12	44	27	12	6	3	1

	Total %	ABC1 %	C2 %	C3 %	D1 %	D2 %	E %
No posee auto	62	19	35	56	68	78	87
Posee un auto	33	64	55	27	27	19	12
Posee dos o más autos	3	14	6	2	1	1	0
No contesta	2	3	4	3	4	2	1

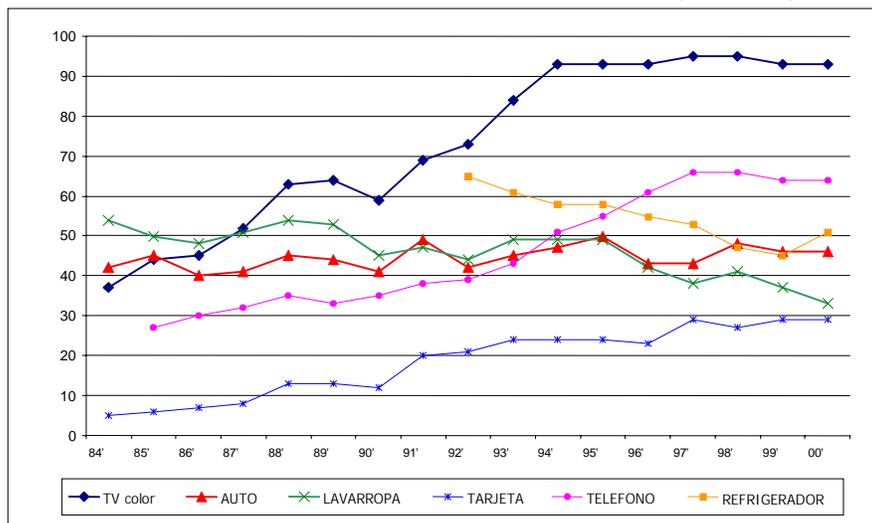
Fuente: Ipsos- Mora y Araujo/ Analogías-Riop (Anexo 1).

El ítem de tenencia que muestra la menor dispersión entre distintos estratos socioeconómicos es televisión con control remoto (TV). El ítem que muestra la mayor dispersión es computadora personal (PC). Cercano a PC se encuentran lavarropas automático, videograbadora y tarjeta de crédito. Inmediatamente después se encuentran automóvil y teléfono. Puede concluirse de estos datos que la sociedad argentina está homogéneamente expuesta a los medios de comunicación de masas y presenta en cambio fuertísimas desigualdades en el acceso a los recursos tecnológicos de la modernidad y a los instrumentos que permiten operar eficientemente en el mundo moderno (teléfono, tarjeta de crédito, automóvil). La sociedad uniforma a sus miembros en cuanto a su papel de “receptores”, y los diferencia en su potencialidad de constituirse en “emisores” o sujetos de acción con recursos y capacidades propios.

En la búsqueda de pautas capaces de sugerir hiatos más profundos a lo largo del continuo distributivo, tiende a percibirse que –más allá de discontinuidades significativas entre todos los distintos estratos- hay una tendencia a una mayor distancia entre los segmentos medio alto (C3) y medio bajo (D1), y entre éste último y los bajos. Pensamos que la brecha entre los estratos medio alto y medio bajo es un fenómeno en aumento, y que esto marca una tendencia importante en el cuadro de las diferenciaciones sociales en la Argentina: una sociedad que presentaba paradigmáticamente una situación de homogeneidad en sus clases medias y segmentaba a una clase baja relativamente reducida (en comparaciones con la mayor parte de las sociedades del continente) va dando paso a una sociedad con una clase baja en crecimiento cuantitativo y una segmentación creciente al interior de su clase media.

En el Gráfico 1 se presentan las series históricas de diversos ítems de tenencias materiales. La serie comprende los últimos 17 años, en los cuales se dispone de muestras de población de alcance nacional comparables. Resulta particularmente llamativo el fuerte crecimiento en la penetración de televisores con control remoto y de la telefonía convencional en los últimos años.

Gráfico 1
SERIE HISTÓRICA: POSESIONES MATERIALES
(Total de la población)



Fuente: Encuestas nacionales, Ispos-Mora y Araujo.

D. La distribución de la población por nivel de educación

Esos efectos se tornan más visibles aún en el plano de la distribución educacional. En este plano, el estrato más bajo (extrema pobreza) se segmenta fuertemente del anterior y se constituye en una franja altamente marginal; 98% de sus miembros no supera el nivel educacional primario, y 75% no alcanzó a completarlo.

El acceso a la educación en sus distintos ciclos muestra grados de diferenciación entre estratos que son más amplios que la posesión de bienes materiales. El contraste en el perfil educacional de los estratos más altos y los más bajos es impresionante; además, los dos estratos medios se diferencian ampliamente en términos del acceso a la educación.

En los segmentos intermedios de la sociedad (C3), el 71% de los jefes de hogar alcanzaron o superaron el secundario. En el nivel C2 este porcentaje llega al 89%. (Cuadro 4).

La educación de las personas seleccionadas en la muestra (no presentada aquí), si bien está altamente correlacionada con la educación de los jefes de hogar, muestra niveles ligeramente superiores. Habida cuenta de la mayor dispersión de edad entre las personas seleccionadas en la muestra que entre sus respectivos jefes de hogar, se entiende que la diferencia es principalmente un efecto de la edad: las personas más jóvenes –si bien pueden no haber completado aún el ciclo educacional que están cursando- tienden a recibir más educación que sus padres. Así, por ejemplo, 11% de las personas del segmento bajo en toda la muestra dispone de educación secundaria completa, en tanto sólo el 5% de los jefes de hogar de ese segmento alcanzaron tal nivel.

Cuadro 4
NIVEL DE EDUCACIÓN DEL PSH

	Total	ABC1	C2	C3	D1	D2	E
	%	%	%	%	%	%	%
Sin estudios	2	0	0	0	1	2	24
Primario incompleto	8	0	0	1	3	17	51
Primario completo	31	0	3	11	41	59	23
Secundario incompleto	15	1	5	15	25	17	1
Secundario completo	23	8	29	49	25	5	0
Terciario incompleto	2	1	4	5	2	0	0
Universitario incompleto	5	6	15	9	2	0	0
Terciario completo	5	9	21	8	0	0	0
Universitario completo	8	68	21	2	0	0	0
Posgrado	1	6	1	0	0	0	0
No responde	0	1	1	0	1	0	1

Fuente: Ipsos Mora y Araujo/ Analogías RIOP

El cuadro 5 muestra, en forma más agregada, la distribución del nivel educacional de las personas entrevistadas en la muestra por comparación con los respectivos sostenes de hogar (PSH). (Cuadro 4). Se concluye que existe una moderada tendencia al mejoramiento del nivel educacional entre las personas más jóvenes, por comparación con sus padres.

En el gráfico 2 se aprecia la tendencia a cambios en la estructura educacional en las últimas décadas. Se observa que la escolaridad crece a tasas moderadas.

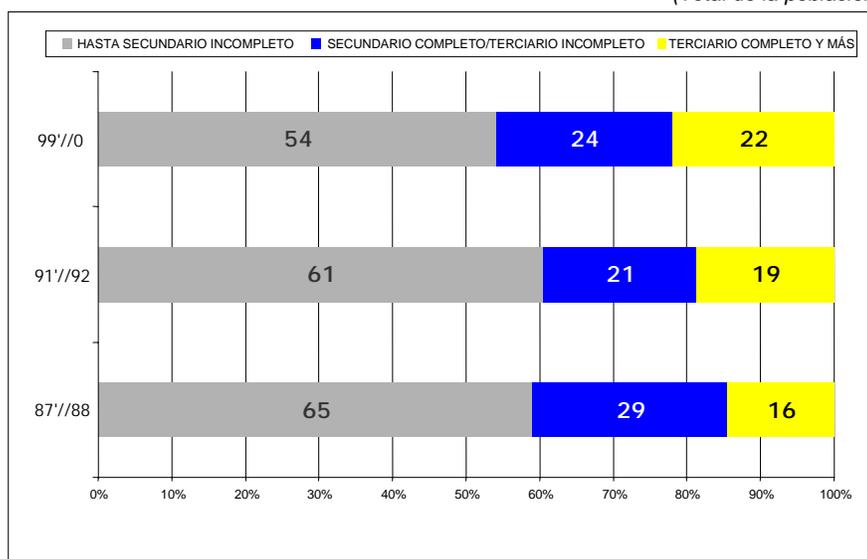
Cuadro 5
NIVEL DE EDUCACIÓN DEL ENTREVISTADO

	Total	ABC1	C2	C3	D1	D2	E
	%	%	%	%	%	%	%
Sin estudios	1	0	0	0	1	1	14
Primario incompleto	7	0	0	1	3	14	42
Primario completo	25	1	5	11	30	46	28
Secundario incompleto	18	2	6	17	26	23	9
Secundario completo	23	14	25	39	26	11	4
Terciario incompleto	4	4	7	7	4	2	1
Universitario incompleto	9	17	20	13	5	2	1
Terciario completo	6	13	20	9	2	1	1
Universitario completo	6	43	16	3	1	0	0
Posgrado	1	5	1	0	0	0	0
No responde	0	1	0	0	2	0	0

Fuente: Ipsos Mora y Araujo/ Analogías RIOP.

Gráfico 2
SERIE HISTÓRICA: NIVEL DE EDUCACIÓN DEL ENTREVISTADO

(Total de la población)



Fuente: Ipsos Mora y Araujo, Encuestas nacionales.

E. La distribución de la población por categoría ocupacional

La situación ocupacional de la población (entrevistados en la muestra) presenta las tendencias que se presentan en el cuadro 6. Los aspectos más salientes de esa situación son:

- La proporción de personas económicamente activas aumenta a medida que se sube de estrato socioeconómico
- La proporción de amas de casa tiende a ser mayor en los estratos medios
- La proporción de jubilados y pensionados aumenta a medida que se baja en la escala socioeconómica
- El desempleo incide de manera creciente a medida que se desciende en la escala socioeconómica.

Cuadro 6
SITUACIÓN OCUPACIONAL DEL ENTREVISTADO

	Total %	ABC1 %	C2 %	C3 %	D1 %	D2 %	E %
Desocupado	12	3	6	8	11	18	27
Jubilado/pensionado	12	3	7	8	10	18	22
Rentista	0	0	0	0	0	0	0
Estudiante	8	13	11	9	8	5	4
Ama de casa	19	11	12	17	24	22	19
Trabaja actualmente	49	68	64	58	47	37	28
No responde	0	2	0	0	0	0	0

Fuente: Ipsos Mora y Araujo/ Analogías RIOP.

El 49% de las personas incluidas en la muestra tiene trabajo, en tanto un 12% se declara desocupado. El 39% no trabaja (son amas de casa, jubilados, estudiantes o rentistas). El diferencial entre activos y no activos según estrato socioeconómico es grande; en otras palabras, hay una alta correlación entre la proporción de personas laboralmente activas y la posición socioeconómica. La diferencia se explica por una combinación del efecto sexo (las mujeres trabajan menos que los

hombres, y tanto menos cuanto más baja es la posición social) y el efecto acceso a la educación (en los estratos más altos hay más jóvenes que estudian). Además, en los estratos más bajos hay más personas que se jubilan y dejan de trabajar que en los estratos más altos.

La tendencia histórica observable (Gráfico 4) muestra una sustancial estabilidad en el conjunto de la población a lo largo de las últimas décadas, con un incremento de la proporción de personas empleadas en el sector servicios y una disminución de los obreros de manufacturas.

Cuadro 7
TIPO DE OCUPACIÓN DEL PSH

	Total %	ABC1 %	C2 %	C3 %	D1 %	D2 %	E %
Autónomo	37	56	46	43	31	26	45
Empleador	4	22	10	3	1	0	0
En dependencia	33	2	8	20	40	55	42
Empleado sin jerarquía	16	1	15	23	20	13	3
Jefe intermedio	6	12	15	6	5	1	0
Gerencia	1	5	3	2	0	0	0
Alta administración	0	1	1	0	0	0	0
Otros	0	0	0	0	0	0	0
No contesta	3	1	0	3	3	5	10

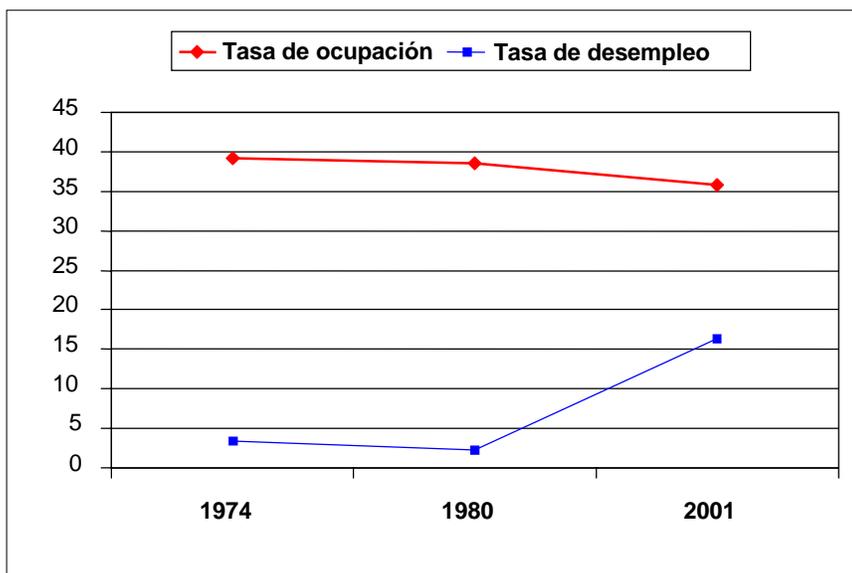
Fuente: Ipsos Mora y Araujo/ Analogías RIOP

La condición de “trabajador autónomo” comprende al 35% de la población y 37% de los jefes de hogar (Cuadro 7). Esta condición también se correlaciona con la posición social, disminuyendo a medida que se desciende en la escala de NES. En el plano ocupacional, la distribución de la población por tipo de ocupación –más allá del cuadro puramente descriptivo- indica un fenómeno que está lejos de ser obvio, a saber: la proporción de trabajadores autónomos crece linealmente desde el estrato bajo al alto-alto, pero repunta también en el bajo-bajo. Si esta curva en forma de U es correlacionada con la distribución educacional, puede concluirse que el trabajo autónomo o cuentapropista en la Argentina tiene un componente de clase alta (profesionales), un componente de clase media (presumiblemente comerciantes) y un componente de clase muy baja (changarines y trabajadores a destajo en tareas manuales).

Un fenómeno aparte es el desempleo, que ha crecido de manera impresionante en el último lustro (Gráfico 3). Está altamente correlacionado con la posición social, aumentando a medida que se baja en la escala NES. En los dos estratos más altos, alcanza a 5% de la población adulta y a 3% de los jefes de hogar; en el estrato más bajo afecta a 27% de la población adulta y a 26% de los jefes de hogar.

Gráfico 3

SERIE HISTÓRICA: TENDENCIA DEL DESEMPLEO

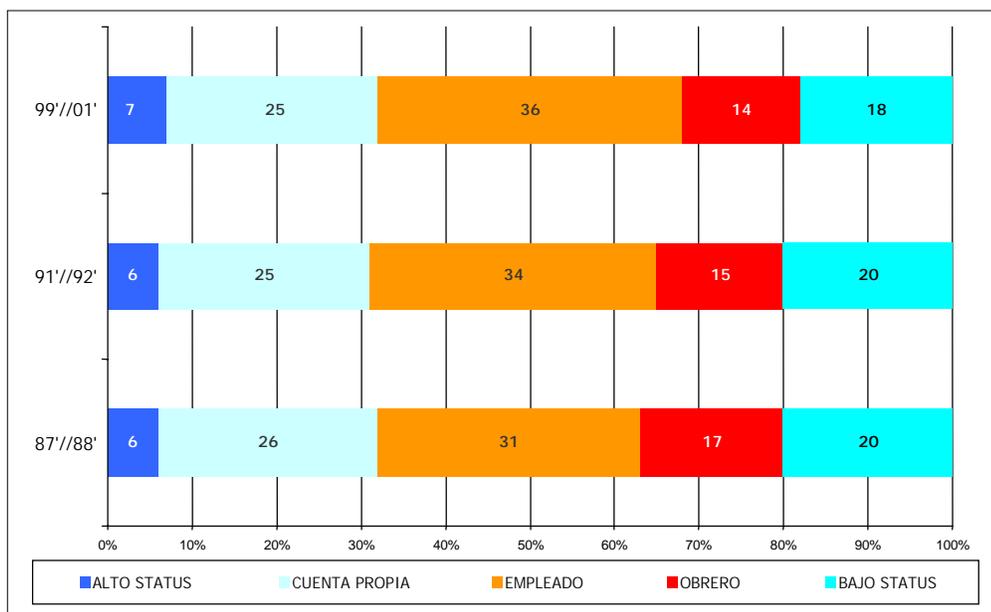


Fuente: Indec

Es sabido que el desempleo en la Argentina está asociado a la evolución de la coyuntura económica en la última década. Hasta 1980 su tasa se mantenía estable por debajo del 5% de la población activa; después de 1995 tuvo una abrupta suba, instalándose rápidamente en el orden del 15%. La última medición del INDEC en 2001 lo sitúa en 16%.

Gráfico 4

SERIE HISTÓRICA: TIPO DE OCUPACIÓN DEL ENTREVISTADO



Fuente: Encuestas nacionales Ipsos- Mora y Araujo

F. Las diferencias entre regiones geográficas

Hay diferencias abrumadoras entre las veinticuatro provincias argentinas en estos indicadores. La Capital Federal (Ciudad Autónoma de Buenos Aires) parece una sociedad del primer mundo, mientras que algunas provincias muestran el perfil de sociedades extremadamente pobres y subdesarrolladas.

De tal modo, la estructura de la estratificación social se comprime fuertemente hacia abajo a medida que se pasa de las provincias más ricas a las más pobres. Además, hay provincias con fuertes desigualdades internas.

Estos datos guardan alguna correlación con los agregados de necesidades básicas insatisfechas (NBI) presentados por el INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos de la Argentina),⁹ elaborados en base a la encuesta permanente de hogares de ese organismo. La correlación está lejos de ser perfecta, y explicar las diferencias constituiría sin duda un ejercicio interesante. A falta del mismo, los datos de INDEC guardan el interés de ofrecer una estimación de las variaciones en la proporción de hogares con NBI entre 1980 y 2000. De acuerdo con esa fuente, el total de hogares con NBI en la Argentina en 1980 era de 18,3% y en 2000 alcanzaba al 21%.

Ahora bien, desagregando las series por provincias, se observa que el aumento en la proporción de hogares con NBI se explica enteramente por la provincia de Buenos Aires, ya que las regiones Noroeste, Noreste y Sur mejoraron su situación y las regiones Pampeana y Cuyo se mantienen estables.

Cuadro 8
DISTRIBUCIÓN DEL NES

(En cada uno de los distritos del país)

	ABC1	C2	C3	D1	D2	E
Chaco	2	7	22	22	36	11
Corrientes	3	7	20	20	39	11
La Pampa	6	7	22	21	34	10
Misiones	3	9	23	24	31	10
San Juan	3	8	21	22	36	10
Formosa	6	8	20	19	38	9
Jujuy	3	5	19	20	44	9
Santiago del Estero	4	7	22	18	41	8
Córdoba	9	13	25	17	29	7
Entre Ríos	5	8	25	23	32	7
Salta	3	8	25	26	31	7
San Luis	4	10	26	22	31	7
Catamarca	2	7	20	22	43	6
La Rioja	6	11	23	20	35	6
Río Negro	9	14	24	19	28	6
Santa Fe	7	12	25	20	30	6
Chubut	6	12	25	22	30	5
Tucuman	9	12	24	21	30	4
Mendoza	6	11	26	22	31	4
Neuquén	2	8	25	30	31	4
Santa Cruz	4	12	27	21	33	3
Tierra del Fuego	4	12	36	26	20	2
Buenos Aires	5	10	28	26	28	3
Capital Federal	18	19	28	15	19	2

Fuente: Ipsos Mora y Araujo/ Analogías RIOP.

Cabe agregar que el proceso de concentración poblacional en la región de Buenos Aires que tuvo lugar desde fines del siglo XIX encontró su punto de inflexión en 1970. La población ocupada en actividades del sector primario fue estimada por el Censo Nacional de 1991 en 11% (cuando en 1947 era del 26%).

⁹ Instituto Nacional de Estadística y Censos: "Incidencia de la pobreza y de la indigencia en el aglomerado del Gran Buenos Aires", cit.

IV. La pobreza

El Instituto de Estadística y Censos de la Argentina (INDEC) estimó a mayo de 2001 que 10,3% de la población del Gran Buenos Aires¹⁰ se encuentra por debajo de la “*línea de indigencia*”. A la vez, se estimaba que 32,7% estaba por debajo de la “*línea de pobreza*”.

El INDEC define *indigencia* en términos del ingreso necesario para cubrir en un hogar “una canasta de alimentos capaz de satisfacer un umbral mínimo de necesidades energéticas y proteicas”; define *pobreza*, en términos del ingreso necesario para satisfacer “un conjunto de necesidades alimentarias y no alimentarias consideradas esenciales”. No se dispone para la misma fecha, de datos de alcance nacional.

¹⁰ Instituto Nacional de Estadística y Censos: “Incidencia de la pobreza y de la indigencia en el aglomerado del Gran Buenos Aires”, cit.

Cuadro 9

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA POBLACIÓN ARGENTINA

	Año						
	1895	1914	1947	1960	1970	1980	1991
% en Ciudad de Buenos Aires	6,8	20,0	18,7	14,8	12,7	10,5	9,1
% en el Gran Buenos Aires	19,8	25,8	29,7	33,6	35,7	35,0	33,5
% en Gran Buenos Aires y provincia de Buenos Aires	40,1	46,2	45,7	48,5	50,1	49,4	47,7

Fuente: Censos Nacionales de Población

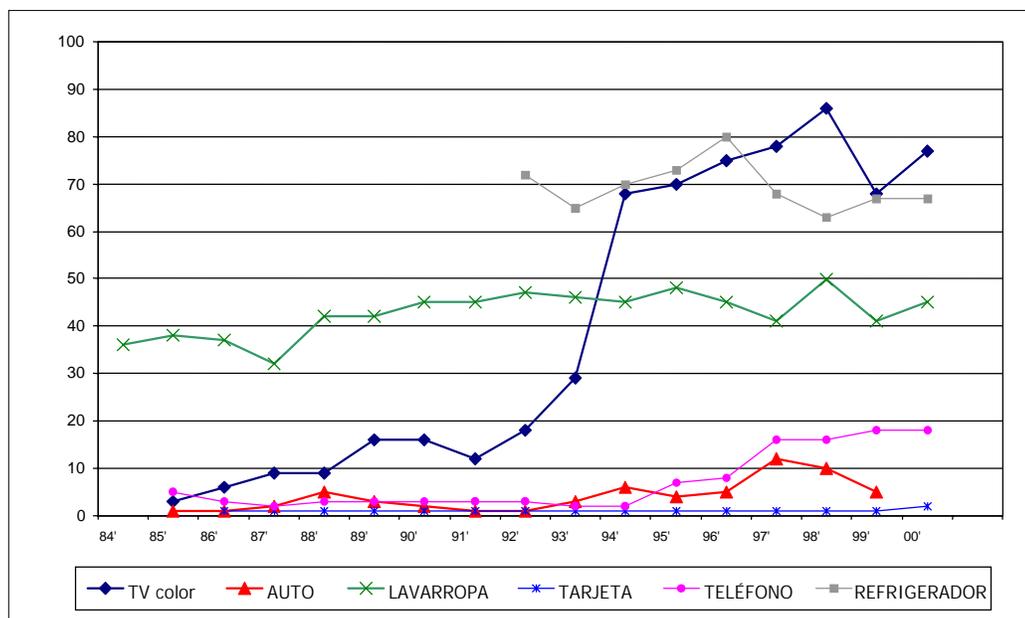
Los datos del INDEC sugieren una geografía de la pobreza en la Argentina más extensa que los del índice NES. Los datos aquí presentados consideran a 3% de la población en el estrato más pobre (segmento E) en el área de la Ciudad de Buenos Aires y de la provincia de Buenos Aires, y a 28% en el segmento D2 en Buenos Aires provincia y un 18% en Ciudad de Buenos Aires respectivamente.

En otras palabras, no hay un correlato preciso entre la pobreza medida en términos de ingresos (INDEC) y la pobreza medida en términos del índice NES (bienes materiales, educación, ocupación).

En términos de los indicadores de posesión de bienes materiales, puede observarse (gráfico 5) que en los dos segmentos más pobres de la Argentina se registra, en los últimos años, una penetración muy importante de televisor con control remoto y de refrigerador con freezer (entre 70 y 80% de la población en esos segmentos). De hecho, la tasa de crecimiento de la tenencia de TV con control remoto es más alta en los segmentos más pobres que en el conjunto de la población. Hay, asimismo, una penetración de algo menos del 50% de lavarropa automático. Inversamente, se observa una declinación en la tenencia de automóvil –si bien este ítem se mantuvo siempre en niveles bajísimos.

Gráfico 5

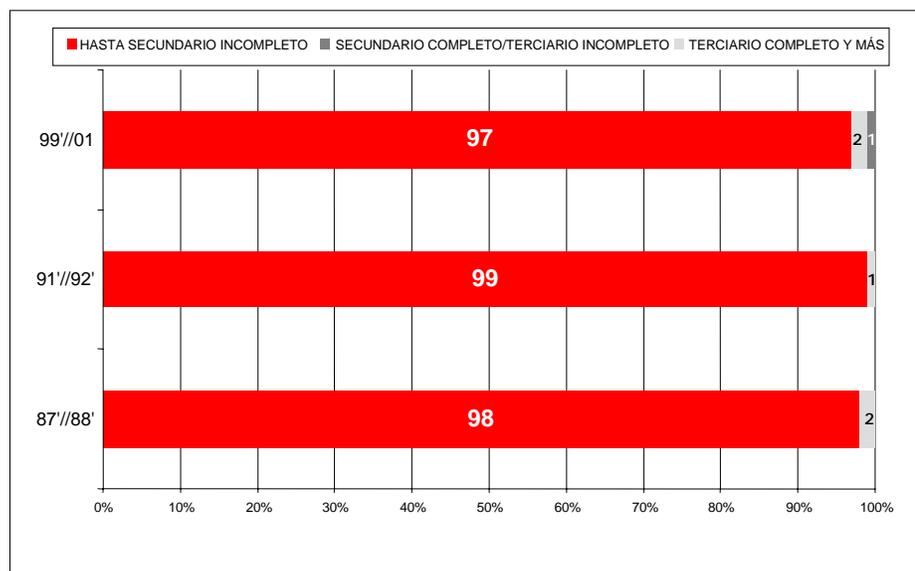
SERIE HISTÓRICA: POSESIONES MATERIALES DE LA POBLACIÓN MÁS POBRE



Fuente: Ipsos- Mora y Araujo, Encuestas nacionales

Con respecto a la educación, los datos revelan un pequeñísimo crecimiento de la tasa de escolaridad en los segmentos más pobres, manteniéndose los mismos en un nivel muy bajo en comparación al resto de la población (Gráfico 6).

Gráfico 6
SERIE HISTÓRICA: NIVEL DE EDUCACIÓN DEL ENTREVISTADO
(Población más pobre)



Fuente: Ipsos- Mora y Araujo, Encuestas nacionales

Estos contrastes fundamentan la hipótesis de la existencia de una peculiar asignación de los ingresos del hogar en las familias más pobres, teniendo en cuenta que casi invariablemente la adquisición de bienes materiales se realiza mediante crédito a uno, dos y tres años y que, además, el precio de estos productos muestra una tendencia deflacionaria en los últimos años, en tanto eso no ocurre con el precio de los alimentos.

Las tendencias de cambio en la estructura ocupacional pueden complementar esta visión (Gráfico 7). En los segmentos más pobres de la Argentina el crecimiento del sector ocupacional terciario muestra tasas de crecimiento mayores que en el conjunto de la población, con una reducción importante de la proporción de personas ocupadas en industrias manufactureras y un aumento importantísimo de “ocupaciones varias no calificadas” (ocupaciones de bajo status), las cuales pasaron de dar cuenta de 53% del empleo en 1987 a 70% del empleo en 2001.

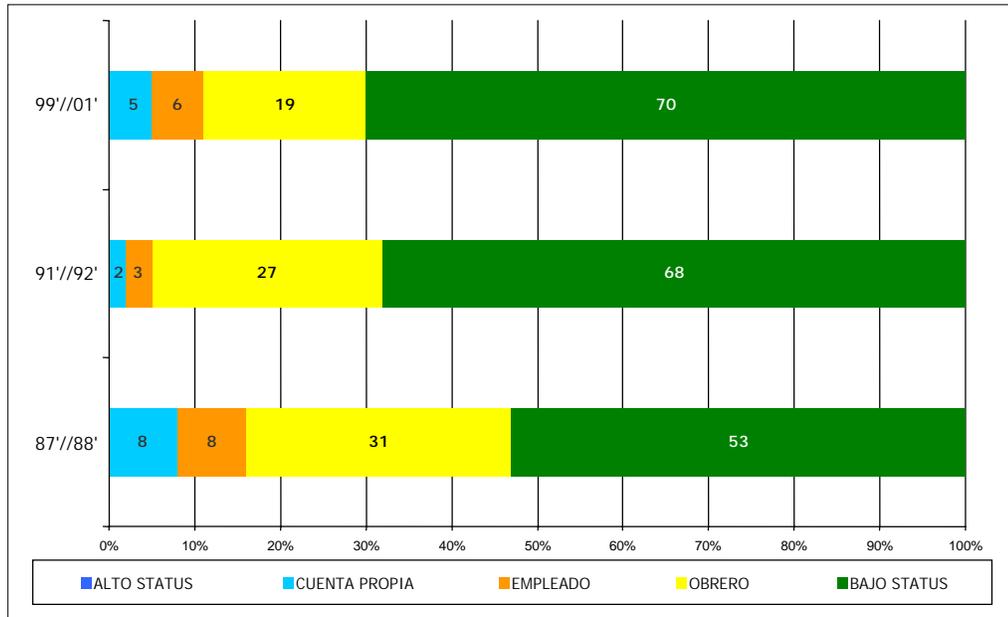
Incidentalmente, debe pensarse que estos cambios en la distribución ocupacional conllevan un aumento de la informalidad laboral, la cual es normalmente menor en la industria manufacturera.¹¹

Estos datos no avalan enteramente –aunque sí de manera parcial en algunos aspectos– la hipótesis¹² de un aumento de la proporción de la población en los segmentos socioeconómicos marginales, un empobrecimiento del conjunto de la sociedad en el nivel agregado y un aumento de la concentración de la riqueza en las clases más altas.

¹¹ Aftalión, Mora y Araujo, Noguera: “Investigación sobre la economía informal en la Argentina. Aspectos sociopolíticos”. (Buenos Aires, 1987).

¹² Torrado, Susana: “Estructura social de la Argentina. 1945-1983”. Buenos Aires, Editorial de la Flor, 1983.

Gráfico 7
SERIE HISTÓRICA: TIPO DE OCUPACIÓN DEL ENTREVISTADO
(Población más pobre)



Fuente: Ipsos- Mora y Araujo, Encuestas nacionales.

V. “Calidad social”: un enfoque causal con fundamento ecológico

A efectos de comparar los perfiles de la situación social de las distintas provincias se han definido cinco indicadores de “calidad social”, entendiendo por tal aquella situación donde tiende a haber más personas en posiciones socioeconómicas altas, menos personas en las posiciones bajas, más equidad distributiva, menos desempleo y más educación. Los cinco indicadores son: (1) *afluencia* (proporción de la población en los estratos socioeconómicos altos); (2) *pobreza* (proporción en los estratos socioeconómicos bajos); (3) *equidad* (diferencial de la proporción de personas en los estratos más altos sobre la proporción en los más bajos); (4) *educación* (proporción de personas con educación secundaria completa y más); (5) *desempleo* (proporción que se declara desocupado sobre el total de activos).

La clasificación de las provincias en este espacio de dimensiones ofrece información puramente descriptiva. A título de curiosidad puede mencionarse que 14 de las 24 provincias se encuentran por debajo del promedio nacional en los primeros cuatro indicadores. La tasa de desocupación se correlaciona escasamente con esos cuatro indicadores.

Ordenando a las provincias en términos de rango en esos cinco indicadores y agregando además un sexto, a saber la proporción de población adulta laboralmente activa, se obtienen seis dimensiones de rango que pueden correlacionarse entre sí. El Cuadro 10 presenta la matriz de intercorrelaciones de rango (ro de Spearman) entre las seis dimensiones a nivel de provincias (se trata, por tanto, de correlaciones ecológicas y no individuales).

Cuadro 10

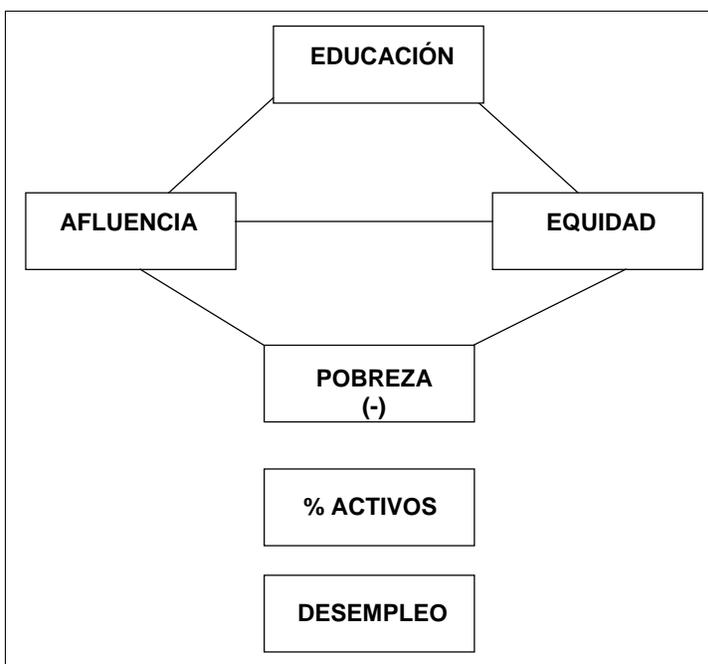
MATRIZ DE INTERCORRELACIONES DE RANGO

	Pobreza	Equidad	Educación	Desempleo	% Activos
Pobreza	-.72				
Equidad	.95	-.84			
Educación	.74	-.39	.66		
Desempleo	-.04	.12	-.12	.13	
%Activos	.29	-.43	.35	.26	-.35

Esa matriz de correlaciones sugiere una estructura causal (Figura 1). El nivel educacional es la variable que más explica el conjunto; además, forma un *cluster* con las variables afluencia y equidad en primer lugar, y con pobreza (definida negativamente) en menor medida. Por otra parte, pobreza guarda una correlación moderadamente alta con la proporción de personas laboralmente activas, y se relaciona negativamente con la tasa de desocupación.

Figura 1

UN ESQUEMA CAUSAL DE LA “CALIDAD SOCIAL”



La conclusión es que la educación parece ser la dimensión que lidera la “calidad social”, guardando estrecha relación con la proporción de personas afluentes y con la equidad distributiva. Esas variables determinan (negativamente) la proporción de personas en estratos muy pobres, y ésta se asocia a la proporción de personas que trabajan. El desempleo, de acuerdo con este esquema, obedece mayormente a otras causas exógenas diferentes a las variables aquí consideradas: el aumento de la productividad, la recesión y la creciente demanda de calificación para desempeñar tareas que anteriormente no requerían tales niveles de calificación.

El hecho de que el desempleo esté algo asociado positivamente a la proporción de personas laboralmente activas contraría el supuesto de que la creciente oferta de mano de obra es una causa muy relevante de la tasa de desocupación; de hecho, las correlaciones aquí presentadas sugieren lo contrario.

VI. Otra dimensión no vertical de la estructura social

De acuerdo con la visión que surge del análisis precedente, la sociedad argentina se segmenta en, en un extremo, una clase alta afluyente –entre 7 y 18% de la población- y, en el otro, una clase baja paupérrima -5%- o pobre -34%, dejando una clase media que abarca al 28% de la población.

Una visión dinámica de esta estructura capta dos procesos de gran importancia que están ocurriendo en los últimos años:

- a) El aumento del tamaño del segmento bajo (D2) como consecuencia de la movilidad descendente de las clases medias bajas;
- b) La creciente tendencia a un clivaje al interior de la clase media, separando más y más al estrato medio alto (C3) del medio bajo (D1).

Parece que la visión de una Argentina con una gran clase media, que abarcaba al 75% de la población, en cuyo seno las diferencias de ingresos o de educación no alcanzaban a producir mayores diferencias en los estilos de vida, está dando paso a una sociedad más segmentada, en la cual las oportunidades de acceso a los recursos de la modernidad y a los mercados laborales más competitivos se torna crecientemente diferente.

Por otra parte, las oportunidades económicas de los individuos que componen el cuerpo social siguen afectadas por una condición relativamente independiente de las dimensiones de estratificación social vertical. Esa condición es la situación laboral que determina distintas formas de conexión con las fuentes de los ingresos de los trabajadores.

Quienes se desempeñan en ocupaciones en relación de dependencia reciben sus ingresos del empleador, en tanto los que trabajan por cuenta propia los reciben directamente de sus clientes. Los primeros trabajan bajo contrato –explícito o implícito- y, por tanto, ven atenuado el impacto que producen las circunstancias que afectan a los mercados de las empresas donde trabajan. Del mismo modo, esa situación los protege, dentro de ciertos límites, de las enfermedades y otros accidentes que pueden afectar su continuidad laboral. En cambio, quienes se desempeñan como cuentapropistas no disponen de protección alguna que los proteja de los vaivenes coyunturales; además, cuando no trabajan no reciben ingresos.

Las personas que trabajan en relación de dependencia, además, pueden o no mantener el vínculo con su empleador a través de la mediación sindical. En la Argentina, desde la década de los 40', el sindicalismo acogió a un gran número de trabajadores logrando exitosamente que la “mediación sindical” alcanzase una incidencia significativa en el nivel de los ingresos y en la estabilidad de los mismos. Aproximadamente hubo tres millones de trabajadores sindicalizados durante las décadas del 60 al 80 lo que implicaba una tasa de sindicalización del orden del 30% de la población económicamente activa.

Pero, los sindicatos han ido perdiendo fuerza de manera importante, principalmente a consecuencia del proceso de privatizaciones y la erosión de su legitimidad ante el conjunto de la sociedad. Mantuvieron, en cambio, una fuerte influencia en tres instituciones que han perdurado, independientemente de la tasa de sindicalización. Una de ellas es la vigencia de convenios colectivos de trabajo cuyo alcance excede en mucho el de la participación sindical voluntaria. Una segunda es la estabilidad de los empleados de la administración pública, que en algunos casos (por ejemplo, en el caso de los docentes) se acompaña de estatutos laborales sumamente rígidos e inflexibles. Una tercera es la existencia del sistema de salud controlado por los sindicatos –las “obras sociales”- que fuerza a la mayoría de los trabajadores a realizar aportes compulsivos a tales organizaciones para financiar su cobertura de salud. De hecho, es este sistema compulsivo de aportes a las obras sociales el que ha permitido a los sindicatos mantener una alta cuota de poder en respaldo de las dos primeras instituciones.

No disponemos de datos fehacientes acerca de la tasa de sindicalización actual en la Argentina. En las encuestas, los entrevistados habitualmente no pueden distinguir entre su pertenencia al sindicato como tal o a la obra social. En cuanto a la vigencia de convenios colectivos de trabajo, muchas personas lo ignoran y tienen conciencia, en cambio, del tipo de relación que mantienen con su empleador.

Esto lleva a una diferenciación de situaciones entre los trabajadores asalariados, donde el elemento distintivo es la presencia o no de la mediación sindical con efectos relevantes.

Estimamos que el sindicalismo cubre hoy aproximadamente a 20% de la población económicamente activa. Ese segmento se compone de algo más de la mitad de los empleados públicos de la Argentina –los cuales representan, a la vez, un 20% del total de los trabajadores- y de trabajadores privados en sectores fuertemente sindicalizados –industrias metalúrgicas y metalmecánicas, grandes empresas de servicios, comercio y aproximadamente la mitad de los empleados de la banca-.

Estimamos, asimismo, en algo menos de un tercio de la población activa a quienes están en situación de cuentapropismo o autonomía laboral. El resto son asalariados que trabajan sin el efecto de la mediación sindical: son trabajadores de empresas pequeñas y medianas o, en casos más bien excepcionales, de grandes empresas no sindicalizadas.

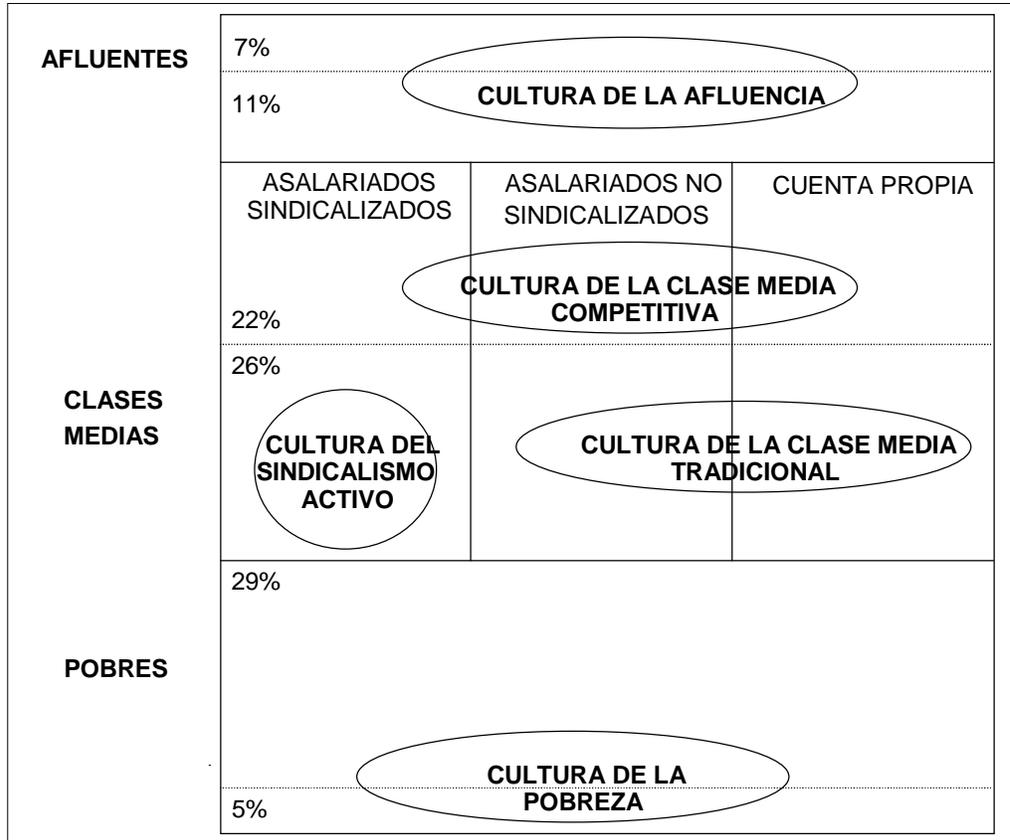
Ahora bien, esta distinción es poco relevante para los segmentos extremos –los altos y los bajos. Entre los miembros de las clases altas son comunes las ocupaciones gerenciales o el ejercicio de profesiones autónomas. Para estas personas ni la mediación sindical ni el cuentapropismo producen efectos sensibles en sus condiciones de vida. Entre las clases bajas predominan las

ocupaciones de bajo status ocupacional, donde el sindicalismo prácticamente no ejerce influencia alguna, donde no se accede al empleo público y donde la distinción entre cuentapropismo y relación laboral de dependencia es poco relevante, ya que los empleos son siempre inestables y muchas veces informales.

De tal manera, la distinción horizontal que establecemos sólo se aplica con significado real a las clases medias. Queda así generado un cuadro de segmentación estructural de la sociedad como el que se presenta en la Figura 2.

Figura 2
ESQUEMA DE LA ESTRUCTURA SOCIAL ARGENTINA

S



Desde el punto de vista de los estilos de vida, la estructura social descrita genera cinco grandes segmentos con propensión a la formación de subculturas. Además, los procesos de diferenciación interna de las clases medias antes mencionados están tendiendo a producir un nuevo eje de diferenciación, que separa a los de “arriba” y los de “abajo” al interior de las clases medias.

Así, por ejemplo, trabajadores sindicalizados en empresas de servicios, petroquímica e hidrocarburos, siderurgia y minería, constituyen una nueva clase media “*blue collar*” con calificación y acceso a recursos modernos. Opuesto a ellos se encuentran los trabajadores del estado, docentes, empleados de comercio, con bajas calificaciones y escaso acceso a recursos que pueden proporcionarles oportunidades de movilidad en un mundo altamente competitivo. Los sindicatos sostienen, en esos sectores, niveles de remuneración más alta que la correspondiente a posiciones parecidas en sectores no sindicalizados, pero no pueden ofrecerles las condiciones para un camino ascendente en la estructura social, debido a que esas personas carecen de capacidades y aptitudes competitivas.

Entre los asalariados no sindicalizados se contraponen, por un lado, las posiciones de la nueva economía, que requieren de personas con educación y aptitudes competitivas, o de tareas profesionales calificadas, y por otro, los trabajadores de pequeñas industrias tradicionales, conductores de transportes, personal de maestranza y otros que, del mismo modo que en el caso anterior, parecen cada vez más alejados de las posibilidades de acceder a recursos modernos.

También entre los cuentapropistas de las clases medias se acentúa esta división. En numerosos sectores de la economía es posible encontrar personas con iniciativa, emprendedores, gente que tiene niveles de educación secundaria o terciaria y busca adquirir herramientas competitivas. Ellos contrastan con los cuentapropistas tradicionales cuya capacidad de agregar valor es limitada.

En síntesis, las nuevas condiciones sociales y económicas están diferenciando, en términos de estilos de vida, los siguientes nichos socioculturales principales.

- 1) La *cultura de la afluencia*, donde prevalecen estilos de vida propios de las áreas ricas del planeta.
- 2) La *cultura de la clase media competitiva*, donde la educación formal, el entrenamiento informal y las aptitudes competitivas permiten a sus miembros aspirar a la movilidad social ascendente y sentirse parte de un mundo dinámico y cambiante.
- 3) La *cultura del sindicalismo activo*, orientada a defender posiciones económicas relativamente favorables que se ven amenazadas por la escasa competitividad de los sectores donde ella perdura, donde los niveles de capacitación y las aptitudes laborales tienden a colocar a sus miembros en desventaja competitiva.
- 4) La *cultura de las clases medias tradicionales*, sostenida en ocupaciones de baja calificación y baja productividad, en los cuales son cada vez más escasas las oportunidades para la movilidad social ascendente, y donde la mayor exposición directa a las condiciones del mercado, sin mediación sindical, provocan una tendencia descendente tanto de las remuneraciones como de las oportunidades económicas. Estos segmentos se ven crecientemente amenazados por procesos de movilidad descendente, que pueden empujarlos rápidamente a posiciones socioeconómicas más bajas.
- 5) La *cultura de la pobreza*, que va incorporando paulatinamente a sectores socioeconómicos tradicionalmente menos expuestos a condiciones de vida subestándar.

Apéndices

Apéndice I

El nivel económicosocial en los 24 distritos de la Argentina

La información que aquí se presenta es el producto de un extenso trabajo de campo realizado por las empresas Analogías-RIOP e Ipsos-Mora y Araujo, entre julio de 2000 y julio de 2001. En total se realizaron 42.400 casos en los veinticuatro distritos (23 provincias más la Ciudad Autónoma de Buenos Aires).

Este Anexo (no publicado aquí) presenta la información completa para el total del país y por provincia, desagregada en cada provincia por las localidades que fueron incluidas en las respectivas muestras.

El procedimiento de muestreo fue probabilístico y domiciliario, en ciudades seleccionadas dentro de cada provincia para mantener la representatividad de la muestra nacional total. El tamaño de la muestra en cada provincia varió entre 1.200 y 3.000 casos, con un margen de error estadístico entre +/- 1,8 y 2,8, dentro de un intervalo de confianza de 95%.

Los cuadros y gráficos correspondientes a este apéndice se encuentran en el anexo metodológico de este documento.

Apéndice II

Índice NES Mora y Araujo & Asociados

Para la construcción de este índice se utilizan las siguientes variables:

Educación del entrevistado

Ocupación del jefe de familia

Posesión de bienes materiales (auto/ lavarropas / televisor / videocasetera / tarjeta de crédito/ tenencia de personal doméstico en el hogar)

Calidad de la vivienda del entrevistado

Cada una de estas variables tiene un puntaje y un peso determinado en el índice. Al sumar los puntajes, se obtiene un índice que permite segmentar a la sociedad en cinco categorías excluyentes (bajo/medio-bajo/medio/medio-alto/alto)

Apéndice III

Índice NES Ipsos-Mora y Araujo/Analogías-RIOP

Se ajusta al índice propuesto por la Asociación Argentina de Marketing. Integra dimensiones sociales (educación del PSH) y económicas (ocupación del PSH y patrimonio del hogar).

Cada variable que compone el índice tiene asignado un rango diverso de puntaje. La suma total de esos puntajes está normalizada en 100 y para cada hogar el índice es la sumatoria de los puntajes obtenidos. Una vez obtenido este puntaje se realizan los cortes correspondientes. Los hogares que obtuvieron entre 1 y 13 puntos reciben la posición más baja del índice (E). Entre 14 y 26 puntos el hogar se clasifica como de clase “baja inferior” (D2) y entre 27 y 34 como “baja superior” (D1). Los hogares C3 son los hogares de clase “media baja” abarcando los puntajes entre 35 y 47 puntos, mientras que la “media típica” (C2) abarca los rangos de puntajes entre 48 a 62

puntos. Por último los estratos más altos- C1 y AB- abarcan los puntajes 63 a 92 y 93 a 100 respectivamente.

Anexo metodológico

El estudio de nivel socioeconómico se realizó en base a estudios de opinión pública efectuados en cada una de las provincias argentinas y la ciudad de Buenos Aires.

En cada investigación se trabajó con muestras probabilísticas y domiciliarias. En cada provincia se relevaron las ciudades capitales, pero también ciudades medianas y pequeñas.

Para definir el nivel socioeconómico se utilizó el índice y los indicadores utilizados por la Asociación Argentina de Marketing (AAM) y que es aplicado por la mayoría de las empresas de investigación de mercado. Los indicadores que se aplicaron son los siguientes:

- Nivel educacional del principal sostén del hogar
- Nivel ocupacional del principal sostén del hogar
- Patrimonio del hogar:

 Posesión de bienes y servicios

 Posesión de automóvil

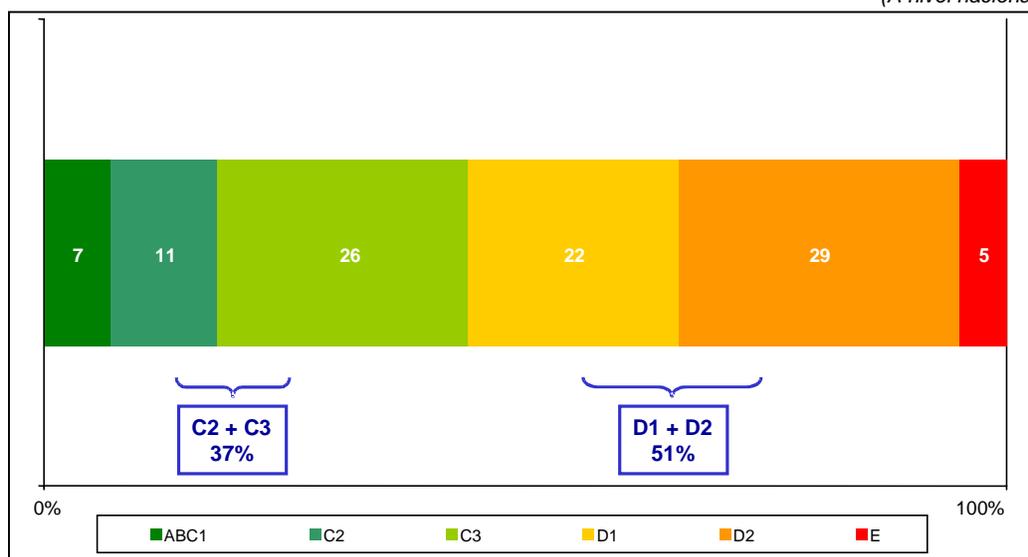
A cada variable se le asigna un puntaje y a partir de la sumatoria de puntajes se construye el Índice de Nivel Socioeconómico.

La estructura socioeconómica utilizada es la siguiente:

Nes	CLASE	PUNTAJE
AB	Alta	93 – 100
C1	Media alta	63 – 92
C2	Media típica	48 – 62
C3	Media baja	35 – 47
D1	Baja superior	27 – 34
D2	Baja inferior	14 – 26
E	Marginal	4 – 13

Gráfico 8
COMPOSICIÓN DEL NIVEL SOCIOECONÓMICO

(A nivel nacional)



Cuadro 11
DISTRIBUCION DE POSESIONES MATERIALES

(Según nivel)

	Total %	ABC1 %	C2 %	C3 %	D1 %	D2 %	E %
Tv con control remoto	94	99	97	96	94	90	88
Refrigerador con freezer	64	92	82	72	59	51	38
Computadora personal	24	81	57	26	12	7	2
Lavarropas programable automático	54	92	79	64	48	35	20
Videograbadora o reproductora	45	87	74	56	38	23	9
Secarropas	46	58	56	49	46	38	27
Teléfono	66	94	88	75	62	49	33
Freezer independiente	12	28	21	13	10	6	4
Tarjeta de crédito	27	74	55	31	18	10	3
Aire acondicionado	12	44	27	12	6	3	1

Cuadro 12
POSESIÓN DE AUTOMÓVIL

(Según nivel)

	Total %	ABC1 %	C2 %	C3 %	D1 %	D2 %	E %
No posee	62	19	35	56	68	78	87
Un automóvil	33	64	55	39	27	19	12
Dos o más automóviles	3	14	6	2	1	1	0
No contesta	2	3	4	3	4	2	1

Cuadro 13
SITUACIÓN OCUPACIONAL DE P. S. H.

(Según nivel socioeconómico)

	TOTAL %	ABC1 %	C2 %	C3 %	D1 %	D2 %	E %
Desocupado	8	1	3	3	7	14	26
Jubilado / pensionado	17	3	8	10	15	28	33
Rentista	0	0	0	0	1	0	0
Estudiante	0	0	0	0	0	0	0
Ama de casa	0	0	0	0	0	1	2
Trabaja actualmente	73	96	87	85	76	56	37
No responde	2	0	2	2	1	1	2

Cuadro 14
TIPO DE OCUPACIONES DE LOS ENTREVISTADOS

(Según nivel socioeconómico)

	TOTAL %	ABC1 %	C2 %	C3 %	D1 %	D2 %	E %
Autonomo	35	51	40	41	31	26	40
Empleador	3	15	7	3	1	0	0
En dependencia	31	3	11	18	36	52	48
Empleado sin jerarquía	18	10	22	24	20	14	4
Jefe intermedio	5	11	12	5	5	1	0
Gerencia	1	5	2	2	0	0	0
Alta administración	0	0	0	0	0	0	0
Otros	0	0	0	0	0	0	0
No contesta	7	5	6	7	7	7	8

Bibliografía

- Aftalión, Mora y Araujo, Noguera (1987), “Investigación sobre la economía informal en la Argentina. Aspectos sociopolíticos”, Buenos Aires, Argentina.
- Asociación Argentina de Marketing (1998). *Índice de nivel socioeconómico argentino 1996*, Buenos Aires, Argentina.
- Galtung, Johan (1966), *Teoría y método de la investigación social*, Eudeba, Buenos Aires, *Rank and Social Integration: a Multidimensional Approach*, Berger, Joseph, Zelditch Jr. Morris, Anderson, Bo (eds.), *Sociological Theories in Progress*, Houghton Mifflin, Nueva York, USA.
- Germani, Gino (1955), *Estructura social de la Argentina*, Raigal, Segunda edición facsimilar, Hachetta, 1987, Buenos Aires, Argentina.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (2000), “Incidencia de la pobreza y de la indigencia en el aglomerado del Gran Buenos Aires”, Buenos Aires, Argentina.
- Ipsos Mora y Araujo/Analogías RIOP (2000), Índice de nivel socioeconómico, Buenos Aires, Argentina.
- Lenski, Gerhard (1954), “Status crystallization: a non-vertical dimension of social status”, *American Sociological Review*, 19.
- Torrado, Susana (1993), “Estructura social de la Argentina 1945-1983”, Editorial de la Flor, Buenos Aires, Argentina.



Serie políticas sociales

Números publicados

- 1 Andrés Necochea, La postcrisis: ¿una coyuntura favorable para la vivienda de los pobres? (LC/L.777), septiembre de 1993.
- 2 Ignacio Irrarrázaval, El impacto redistributivo del gasto social: una revisión metodológica de estudios latinoamericanos (LC/L.812), enero de 1994.
- 3 Cristián Cox, Las políticas de los noventa para el sistema escolar (LC/L.815), febrero de 1994.
- 4 Aldo Solari, La desigualdad educativa: problemas y políticas (LC/L.851), agosto de 1994.
- 5 Ernesto Miranda, Cobertura, eficiencia y equidad en el área de salud en América Latina (LC/L.864), octubre de 1994.
- 6 Gastón Labadie y otros, Instituciones de asistencia médica colectiva en el Uruguay: regulación y desempeño (LC/L.867), diciembre de 1994.
- 7 María Herminia Tavares, Federalismo y políticas sociales (LC/L.898), mayo de 1995.
- 8 Ernesto Schiefelbein y otros, Calidad y equidad de la educación media en Chile: rezagos estructurales y criterios emergentes (LC/L.923), noviembre de 1995.
- 9 Pascual Gerstenfeld y otros, Variables extrapedagógicas y equidad en la educación media: hogar, subjetividad y cultura escolar (LC/L.924), diciembre de 1995.
- 10 John Durston y otros, Educación secundaria y oportunidades de empleo e ingreso en Chile (LC/L.925), diciembre de 1995.
- 11 Rolando Franco y otros, Viabilidad económica e institucional de la reforma educativa en Chile (LC/L.926), diciembre de 1995.
- 12 Jorge Katz y Ernesto Miranda, Reforma del sector salud, satisfacción del consumidor y contención de costos (LC/L.927), diciembre de 1995.
- 13 Ana Sojo, Reformas en la gestión de la salud pública en Chile (LC/L.933), marzo de 1996.
- 14 Gert Rosenthal y otros, Aspectos sociales de la integración, Volumen I, (LC/L.996), noviembre de 1996.
- 14 Eduardo Bascuñán y otros, Aspectos sociales de la integración, Volumen II, (LC/L.996/Add.1), diciembre de 1996.
- 14 Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) y Santiago González Cravino, Aspectos sociales de la integración, Volumen III, (LC/L.996/Add.2), diciembre de 1997.
- 14 Armando Di Filippo y otros, Aspectos sociales de la integración, Volumen IV, (LC/L.996/Add.3), diciembre de 1997.
- 15 Iván Jaramillo y otros, Las reformas sociales en acción: salud (LC/L.997), noviembre de 1996.
- 16 Amalia Anaya y otros, Las reformas sociales en acción: educación (LC/L.1000), diciembre de 1996.
- 17 Luis Maira y Sergio Molina, Las reformas sociales en acción: Experiencias ministeriales (LC/L.1025), mayo de 1997.
- 18 Gustavo Demarco y otros, Las reformas sociales en acción: Seguridad social (LC/L.1054), agosto de 1997.
- 19 Francisco León y otros, Las reformas sociales en acción: Empleo (LC/L.1056), agosto de 1997.
- 20 Alberto Etchegaray y otros, Las reformas sociales en acción: Vivienda (LC/L.1057), septiembre de 1997.
- 21 Irma Arriagada, Políticas sociales, familia y trabajo en la América Latina de fin de siglo (LC/L.1058), septiembre de 1997.
- 22 Arturo León, Las encuestas de hogares como fuentes de información para el análisis de la educación y sus vínculos con el bienestar y la equidad (LC/L.1111), mayo de 1998. [www](#)
- 23 Rolando Franco y otros, Social Policies and Socioeconomic Indicators for Transitional Economies (LC/L.1112), mayo de 1998.
- 24 Roberto Martínez Nogueira, Los proyectos sociales: de la certeza omnipotente al comportamiento estratégico (LC/L.1113), mayo de 1998. [www](#)
- 25 Gestión de Programas Sociales en América Latina, Volumen I (LC/L.1114), mayo de 1998. [www](#)
- 25 Metodología para el análisis de la gestión de Programas Sociales, Volumen II (LC/L.1114/Add.1), mayo de 1998. [www](#)
- 26 Rolando Franco y otros, Las reformas sociales en acción: La perspectiva macro (LC/L.1118), junio de 1998. [www](#)

- 27 Ana Sojo, Hacia unas nuevas reglas del juego: Los compromisos de gestión en salud de Costa Rica desde una perspectiva comparativa (LC/L.1135), julio de 1998. [www](#)
- 28 John Durston, Juventud y desarrollo rural: Marco conceptual y contextual (LC/L.1146), octubre de 1998. [www](#)
- 29 Carlos Reyna y Eduardo Toche, La inseguridad en el Perú (LC/L.1176), marzo de 1999. [www](#)
- 30 John Durston, Construyendo capital social comunitario. Una experiencia de empoderamiento rural en Guatemala (LC/L.1177), marzo de 1999. [www](#)
- 31 Marcela Weintraub y otras, Reforma sectorial y mercado de trabajo. El caso de las enfermeras en Santiago de Chile (LC/L.1190), abril de 1999.
- 32 Irma Arriagada y Lorena Godoy, Seguridad ciudadana y violencia en América Latina: Diagnóstico y políticas en los años noventa (LC/L.1179-P), Número de venta: S.99.II.G.24 (US\$ 10.00), agosto de 1999. [www](#)
- 33 CEPAL PNUD BID FLACSO, América Latina y las crisis (LC/L.1239-P), Número de venta: S.00.II.G.03 (US\$10.00), diciembre de 1999. [www](#)
- 34 Martín Hopenhayn y otros, Criterios básicos para una política de prevención y control de drogas en Chile (LC/L.1247-P), Número de venta: S.99.II.G.49 (US\$ 10.00), noviembre de 1999. [www](#)
- 35 Arturo León, Desempeño macroeconómico y su impacto en la pobreza: análisis de algunos escenarios en el caso de Honduras (LC/L.1248-P), Número de venta S.00.II.G.27 (US\$10.00), enero de 2000. [www](#)
- 36 Carmelo Mesa-Lago, Desarrollo social, reforma del Estado y de la seguridad social, al umbral del siglo XXI (LC/L.1249-P), Número de venta: S.00.II.G.5 (US\$ 10.00), enero de 2000. [www](#)
- 37 Francisco León y otros, Modernización y comercio exterior de los servicios de salud/Modernization and Foreign Trade in the Health Services (LC/L.1250-P) Número de venta S.00.II.G.40/E.00.II.G.40 (US\$ 10.00), marzo de 2000. [www](#)
- 38 John Durston, ¿Qué es el capital social comunitario? (LC/L.1400-P), Número de venta S.00.II.G.38 (US\$ 10.00), julio de 2000. [www](#)
- 39 Ana Sojo, Reformas de gestión en salud en América Latina: los cuasimercados de Colombia, Argentina, Chile y Costa Rica (LC/L.1403-P), Número de venta S.00.II.G.69 (US\$10.00), julio de 2000. [www](#)
- 40 Domingo M. Rivarola, La reforma educativa en el Paraguay (LC/L.1423-P), Número de venta S.00.II.G.96 (US\$ 10.00), septiembre de 2000. [www](#)
- 41 Irma Arriagada y Martín Hopenhayn, Producción, tráfico y consumo de drogas en América Latina (LC/L.1431-P), Número de venta S.00.II.G.105 (US\$10.00), octubre de 2000. [www](#)
- 42 ¿Hacia dónde va el gasto público en educación? Logros y desafíos, 4 volúmenes:
Volumen I: Ernesto Cohen y otros, La búsqueda de la eficiencia (LC/L.1432-P), Número de venta S.00.II.106 (US\$10.00), octubre de 2000. [www](#)
Volumen II: Sergio Martinic y otros, Reformas sectoriales y grupos de interés (LC/L.1432/Add.1-P), Número de venta S.00.II.G.110 (US\$10.00), noviembre de 2000. [www](#)
Volumen III: Antonio Sancho y otros, Una mirada comparativa (LC/L.1432/Add.2-P), Número de venta S.01.II.G.4 (US\$10.00), febrero de 2001.
Volumen IV: Silvia Montoya y otros, Una mirada comparativa: Argentina y Brasil (LC/L.1432/Add.3-P), Número de venta S.01.II.G.25 (US\$10.00), marzo de 2001.
- 43 Lucía Dammert, Violencia criminal y seguridad pública en América Latina: la situación en Argentina (LC/L.1439-P), Número de venta S.00.II.G.125 (US\$10.00), noviembre de 2000. [www](#)
- 44 Eduardo López Regonesi, Reflexiones acerca de la seguridad ciudadana en Chile: visiones y propuestas para el diseño de una política (LC/L.1451-P), Número de venta S.00.II.G.126 (US\$10.00), noviembre 2000. [www](#)
- 45 Ernesto Cohen y otros, Los desafíos de la reforma del Estado en los programas sociales: tres estudios de caso (LC/L.1469-P), Número de venta S.01.II.G.26 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
- 46 Ernesto Cohen y otros, Gestión de programas sociales en América Latina: análisis de casos, 5 volúmenes:
Volumen I: Proyecto Joven de Argentina (LC/L.1470-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001.
Volumen II: El Programa Nacional de Enfermedades Sexualmente Transmisibles (DST) y Síndrome de Inmunodeficiencia Adquirida (SIDA) de Brasil (LC/L.1470/Add.1-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
Volumen III: El Programa de Restaurantes Escolares Comunitarios de Medellín, Colombia (LC/L.1470/Add.2-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
Volumen IV: El Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa de Chile (LC/L.1470/Add.3-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
Volumen V: El Programa de Inversión Social en Paraguay (LC/L.1470/Add.3-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)

- 47 Martín Hopenhayn y Alvaro Bello, Discriminación étnico-racial y xenofobia en América Latina y el Caribe.(LC/L.1546), Número de venta S.01.II.G.87 (US\$10.00), mayo de 2001. [www](#)
- 48 Francisco Pilotti, Globalización y Convención sobre los Derechos del Niño: el contexto del texto (LC/L.1522-P), Número de venta S.01.II.G.65 (US\$ 10.00), marzo de 2001. [www](#)
- 49 John Durston, Capacitación microempresarial de jóvenes rurales indígenas en Chile (LC/L. 1566-P), Número de venta S.01.II.G.112 (US\$ 10.00), julio de 2001. [www](#)
- 50 Agustín Escobar Latapí, Nuevos modelos económicos: ¿nuevos sistemas de movilidad social? (LC/L.1574-P), Número de venta S.01.II.G.117 (US\$ 10.00), julio de 2001. [www](#)
- 51 Carlos Figueira, La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina (LC/L 1582-P), Número de venta S.01.II.G.125 (US\$ 10.00), julio de 2001. [www](#)
- 52 Arturo León, Javier Martínez B., La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX (LC/L.1584-P), Número de venta S.01.II.G.127 (US\$ 10.00), agosto de 2001. [www](#)
- 53 Ibán de Rementería, Prevenir en drogas: paradigmas, conceptos y criterios de intervención (LC/L. 1596-P), Número de venta S.01.II.G.137 (US\$ 10.00), septiembre de 2001. [www](#)
- 54 Carmen Artigas, El aporte de las Naciones Unidas a la globalización de la ética. Revisión de algunas oportunidades. (LC/L. 1597-P), Número de venta: S.01.II.G.138 (US\$ 10.00), septiembre de 2001. [www](#)
- 55 John Durston, Capital social y políticas públicas en Chile. Investigaciones recientes. Volumen I, (LC/L. 1606-P), Número de venta: S.01.II.G.147 (US\$ 10.00), octubre de 2001 y Volumen II, (LC/L. 1606/Add.1-P), Número de venta: S.01.II.G.148 (US\$ 10.00), octubre de 2001. [www](#)
- 56 Manuel Antonio Garretón, Cambios sociales, actores y acción colectiva en América Latina. (LC/L. 1608-P), Número de venta: S.01.II.G.150 (US\$ 10.00), octubre de 2001. [www](#)
- 57 Irma Arriagada, Familias latinoamericanas. Diagnóstico y políticas públicas en los inicios del nuevo siglo. (LC/L. 1652-P), Número de venta: S.01.II.G.189 (US\$ 10.00), diciembre de 2001. [www](#)
- 58 John Durston y Francisca Miranda, Experiencias y metodología de la investigación participativa. (LC/L 1715-P), Número de venta: S.02.II.G.26 (US\$ 10.00), marzo de 2002. [www](#)
- 59 Manuel Mora y Araujo, La estructura social de la Argentina: Evidencias y conjeturas acerca de la estratificación actual. (LC/L. 1772-P), Número de venta: S.02.II.G.85 (US\$ 10.00), septiembre de 2002. [www](#)

Otras publicaciones de la CEPAL relacionadas con este número

El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la División de Desarrollo Social, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago de Chile. No todos los títulos están disponibles.

- Los títulos a la venta deben ser solicitados a Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, publications@eclac.cl.

[www](#): Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre:..... Actividad:..... Dirección:..... Código postal, ciudad, país:..... Tel.: Fax: E.mail:
