



EL NIVEL SOCIOECONOMICO EN LA ARGENTINA, 2015. ESTRATIFICACIÓN Y VARIABLES.

Introducción

La Comisión de Enlace Institucional (CEI) conformada por la AAM (Asociación Argentina de Marketing), SAIMO (Sociedad Argentina de Investigadores de Marketing y Opinión) y CEIM (Cámara de Empresas de Investigación Social de Mercado y Opinión) presenta una *variante simplificada* de su Nivel Socio Económico (NSE), elaborada en el Observatorio Social de SAIMO y consensuado por las tres instituciones.

En primer lugar, conviene puntualizar que el NSE que la CEI presentó en 2006 sigue vigente. En 2010 se han introducido pequeños ajustes y a través de un cuestionario aplicado a investigadores proveedores, gerentes de marketing e investigadores de las empresas usuarias de investigación, se ha constatado que es el más usado en la Argentina. En una breve consulta efectuada en 2014, que recoge la opinión de los expertos ya con una experiencia de ocho años en su aplicación, surge que aunque por lo general no se discuten sus fundamentos, su aplicación presenta algunos inconvenientes que conviene solucionar: *se pide simplificar el procedimiento y facilitar su determinación instantánea.*

La versión simplificada del NSE -que ahora se presenta-, es una respuesta directa a esa inquietud.

De este modo, a partir de 2015 el NSE de la CEI seguirá vigente en dos versiones:

- La original o “versión completa”, (difundida y en uso); y
- La nueva o “versión simplificada”

Antes de llevar a cabo el análisis de las variables que conforman ambas versiones de NSE, creemos conveniente repasar los orígenes de la noción de estratificación social, así como el significado y los fundamentos de su contenido, para luego referirnos a los diferentes desarrollos y experiencias del NSE en la Argentina.

Desarrollaremos estos temas en dos partes:

- 1ª) NSE y ESTRATIFICACIÓN SOCIAL;
- 2ª) NSE y LAS VARIABLES QUE LO COMPONENTEN.

En cada una de ella abordaremos algunos puntos específicos:

1. NSE Y ESTRATIFICACION SOCIAL

- 1.1. La noción de Estratificación Social: sus orígenes
- 1.2. Los fundamentos de la Estratificación Social según dos de los pensadores más influyentes: Marx y Weber
- 1.3. Gino Germani, el precursor de los estudios de Estratificación Social en la Argentina

2. NSE y LAS VARIABLES QUE LO COMPONENTEN

- 2.1. Breve reseña histórica del NSE y la Investigación de Marketing en la Argentina
- 2.2. Las variables del NSE desde su origen
- 2.3. Las variables del NSE en la actualidad

1. NSE y ESTRATIFICACION SOCIAL

Para entender su significado, y la fundamentación de las principales variables que conforman el actual NSE, es conveniente recapitular –al menos brevemente–, para analizar los orígenes de la noción de estratificación social y qué elementos le han dado contenido históricamente.

1.1. La noción de Estratificación Social: sus orígenes

Desde tiempos remotos la organización social de los seres humanos estuvo constituida por grupos que fueron diferenciándose entre sí a partir del rol que desempeñaban en la comunidad en que vivían.

Así, en las primeras sociedades tribales, la diferenciación se fue dando por la extensión de la división natural del trabajo en las familias, y la estructura u organización social no era otra cosa que la prolongación de las familias; pero luego, frente a la necesidad de una organización entre las diferentes comunidades, comenzó la propiedad “en común”, y por consiguiente el proceso de la “división social” del trabajo.

El principio rector que pone el acento en las *diferentes tareas que la división social del trabajo trae aparejada*, en general es una mirada aceptada y extendida para pensar *los orígenes de la estratificación social*. El mismo tiene como base el análisis de la relación que los hombres y mujeres han sostenido con la naturaleza. En particular, con la tierra fértil y las diferentes formas de relación que el ser humano ha ido teniendo con ella para proveerse de su sustento, las relaciones de propiedad que esto conlleva (primero propiedad mobiliaria y luego inmobiliaria), y a partir de este proceso, las formas de organización social consecuentes.

1.2. Los fundamentos de la Estratificación Social según dos de los pensadores más influyentes: Marx y Weber

En esta línea, uno de los autores más determinantes en haber analizado el proceso de la división social del trabajo, y a partir de allí haber desarrollado su teoría sobre el funcionamiento económico de la sociedad moderna fue **Carlos Marx**. Su posición filosófica centrada en el hombre; y los análisis económicos acerca del funcionamiento de la sociedad moderna, son los aspectos que queremos destacar aquí de su contribución.

Marx hizo hincapié en cómo y dónde se generaban las relaciones de producción y el vínculo de los hombres con los medios de producción. A partir de ello, construyó un enfoque que aún perdura como visión moderna de la estratificación social: las *clases sociales*; que se diferencian según la propiedad, la explotación, o el trabajo humano directo sobre la tierra.

De este modo, en su visión sobre el desarrollo del capitalismo, la propiedad de la tierra dio lugar a la aristocracia terrateniente; la propiedad de los medios de producción a la burguesía industrial; y la mera propiedad de su fuerza de trabajo, al proletariado.

Así, el modo de producción capitalista y las relaciones de producción que lo caracterizan, han moldeado un proceso que por su lógica interna iría dejando en escena, a tres actores principales:

“Los propietarios de la simple fuerza de trabajo, los propietarios del capital y los propietarios de tierras, cuyas fuentes de ingresos respectivas son el salario, el beneficio y la renta de la tierra o, con otras palabras, los trabajadores asalariados, los capitalistas y los terratenientes forman las tres grandes clases de la sociedad moderna, basada en el modo de producción capitalista.” (1)

Sin embargo, además de mostrar la división en tres clases sociales, Marx reconoce la existencia de otros estratos sociales que se intercalan y superponen con ellos.

Esto nos permite ver que si en la actualidad, a veces nos encontramos con dificultades para demarcar los límites entre los diferentes niveles socioeconómicos, también con anterioridad existían dificultades para la delimitación de las clases sociales:

“También (en Inglaterra) hay una serie de estratos intermedios, de transición que difuminan los límites entre las clases.” (2)

Incluso aquellos estratos, mostraban entonces, procesos sociales y económicos muy similares a lo que en nuestros días denominamos *movilidad social descendente*.

“Los estratos inferiores de la clase media –pequeños industriales, tenderos y rentistas, artesanos y campesinos- caen gradualmente en las filas del proletariado, en parte porque sus pequeños capitales no les permiten trabajar al nivel en que lo hace la industria moderna, y sucumben en la concurrencia con los demás capitalistas, en parte porque sus aptitudes profesionales resultan depreciadas por los nuevos métodos de producción” (3)

Se advierte también, cómo, ya entonces se hacía mención a que los cambios en la técnica y los métodos de producción afectaban los saberes (*‘aptitudes profesionales’*), y por tanto, podían producir cambios en las posiciones de clase. Este fenómeno resulta, al menos, parecido al proceso que en nuestros días conocemos como la *devaluación de las credenciales educativas*.

Y también ya Marx hablaba de las clases medias y su difícil, conflictivo e inespecífico lugar (desde el punto de vista de las relaciones de producción) dentro de la estructura de clases:

“...el continuo incremento numérico de las clases medias...a mitad de camino entre los obreros, por un lado, y los capitalistas y los terratenientes, por el otro. Estas clases medias se apoyan con todo su peso sobre la clase obrera, y al mismo tiempo, aumentan la seguridad y el poder de la clase dominante” (4)

Cabe observar, entonces cuáles son los elementos que el enfoque marxista considera para la estratificación social, y cuál es el lugar del que parte para definir a las clases sociales: *foco en las relaciones de producción entre los individuos; con énfasis en cómo se distribuyen la propiedad de la tierra, la de los medios de producción, y la de la mera fuerza de trabajo*.

Valga entender, entonces, que ya se presentaban una serie de aspectos que permitían avizorar –dentro de este esquema de clases-, fenómenos que nos acompañan actualmente, cuando se pretende analizar y definir a los diferentes NSE en la actualidad: *lugar esquivo de clasificación para las clase media y sus sub-estratos; fenómenos de movilidad social descendente; devaluación de las credenciales educativas o profesionales; cambios en la técnica y los métodos de producción que impactan en las formas de estratificación*.

Luego, otro de los grandes pensadores que contribuyó con una mirada aguda a la idea de estratificación social fue **Max Weber**, quien tomó las contribuciones de Marx y también analizó la relación entre las diferentes clases sociales a partir de la idea de propiedad; y a la organización social a partir de la estructura económica.

Su definición de las clases sociales es múltiple, y retoma la idea de *“situación de clase”*, que es cuando la clase se pone en juego como oportunidad en el mercado de trabajo:

“Podemos hablar de una ‘clase’, cuando (a) un número de personas poseen un componente causal específico de sus oportunidades de vida en común, en la medida en que (b) este componente está representado exclusivamente por intereses económicos en la posesión de bienes y oportunidades de ingresos, y (c) está representado bajo las condiciones de mercados de productos o de trabajo”. (5)

“Por tanto, la ‘propiedad’ y la ‘carencia de propiedad’ son categorías básicas de toda situación de clase”. (6)

“Pero la connotación genérica del concepto de clase es siempre la siguiente: que el tipo de oportunidad en el mercado constituye el momento decisivo, el cual presenta una condición común para el destino del individuo. En definitiva, ‘situación de clase’ equivale en definitiva a ‘situación de mercado’.” (7)

A este enfoque, en el que se mantienen las premisas de la visión marxista sobre las clases sociales, Weber incorporó nociones de estratificación guiadas por el status y el honor.

“Al contrario de las clases, los grupos de status son comunidades. A menudo poseen un carácter amorfo. En contraste con la situación de clase, determinada solo económicamente, deseamos denominar ‘situación de status’ a todo componente típico del destino existencial de los hombres, determinado por una específica apreciación social del honor, positiva o negativa”. (8)

“En contenido, el honor de status normalmente se expresa por el hecho de que ante todo, puede esperarse un estilo de vida específico por parte de todos aquellos que desean pertenecer al círculo”. (9)

Finalmente Weber, reconoce que habría *dos componentes* (para nuestro propósito del NSE, serían *variables*), para pensar la estratificación:

- uno más económico, relacionado con la producción de bienes; y
- otro más social o de status, relacionado al consumo de los bienes, y los estilos de vida.

“Por tanto, podríamos afirmar, con cierta supersimplificación, que las ‘clases’ se estratifican de acuerdo con sus relaciones con la producción y la adquisición de bienes; en tanto, que los ‘grupos de status’ se estratifican según los principios de su consumo de bienes, tal como viene representado por ‘estilos de vida’ particulares.” (10)

Resulta interesante –y pertinente- observar, cómo desde su visión, estas dos vertientes sobre la estratificación terminan interactuando y complejizando la cuestión. Dicho en otras palabras, no alcanzaría con una mirada puramente económica:

“Ahora bien, los ‘grupos de status’ obstaculizan una puesta en práctica rigurosa del principio del mercado puro.” (11)

Y agrega para mostrar la interconexión entre ambas miradas:

“Un ‘grupo ocupacional’ también es un grupo de status. En efecto, normalmente, sólo puede reivindicar honor social con éxito, en virtud del estilo de vida particular que puede determinar. Las diferencias entre clases y grupos de status con frecuencia se superponen.” (12)

Weber nos muestra, también, cómo hay periodos en los que las condiciones económicas cambian, y es más conveniente considerar un tipo de estratificación, o por el contrario, frente a periodos de estabilidad, cobra más fuerza la otra.

“...la estratificación por ‘status’ se prefiere cuando las bases de la adquisición y distribución de bienes son relativamente estables. Toda repercusión tecnológica y transformación económica amenazan la estratificación por status y dan prioridad a la situación de clase” (13)

“Las épocas y países, en que la situación de clase pura posee una significación predominante, son regularmente periodos de transformaciones tecnológicas y económicas. Y en su momento, toda disminución en la variación de estratificaciones económicas provoca la aparición de estructuras de status y resucita la importancia del honor social.” (14)

Resulta evidente la riqueza de tener en cuenta ambas miradas analíticas, y la necesidad de estar atentos a cuándo un elemento puede tener más peso que otro para entender mejor los procesos de estratificación a lo largo del tiempo.

Si aunamos todo lo visto hasta aquí, está claro entonces, que dos de los más grandes pensadores contemporáneos, -a los que han seguido, o tenido como referencia, numerosos teóricos y profesionales de las ciencias sociales en casi todas sus vertientes intelectuales a lo largo del planeta-, nos brindan las bases para comprender los principales aspectos que se deben considerar a la hora de analizar la estratificación social en la actualidad.

A esta altura, hemos repasado aunque en forma embrionaria,- en palabras de autores clásicos de las ciencias sociales-, los principales conceptos que se han considerado en el NSE: ya sea por la idea de estratificación económica y la división en clases sociales (o niveles socio-económicos), o ya sea por cómo se dan las relaciones de producción entre los hombres, por considerar la propiedad o no de los medios de producción y la fuerza de trabajo. Todos estos elementos nos remiten a la relevante variable Ocupación (con sus sub-variables).

A su vez, la idea de estratificación social a partir del status u honor social, y sus consecuencias en los estilos de vida y consumo de bienes, nos remite sin dudas a la otra importante variable que actualmente consta en el NSE: el Nivel de Educación alcanzado.

1.3. Gino Germani, el precursor de los estudios de Estratificación Social en la Argentina

Antes de llegar al análisis del actual NSE, cabe agregar –con total justicia-, los trabajos de alguien que desde nuestras latitudes tomó en cuenta las ideas de los clásicos aquí mencionadas anteriormente. Nos referimos a **Gino Germani**, científico social de nacionalidad italiana, que exilado de Europa llegó a la Argentina, fundó la carrera de sociología e hizo uno de los más grandes aportes –sino el mayor-, al tema de la estratificación social en Argentina.

En conmemoración de los 30 años de su fallecimiento, un grupo de discípulos, más otros profesionales escribía - hace pocos años-, un artículo de autoría colectiva, en relación a su obra y a su enfoque de abordaje sobre el tema que nos convoca, en el que se decía:

“Germani siempre cuidó la coherencia lógica y la articulación entre la teoría y el sustento empírico; esto nos permite sostener que, aunque no de manera explícita, el encuadre teórico de la encuesta (que desarrolló para el trabajo empírico de campo), estaría inspirado fundamentalmente en Weber, quien al igual que Marx, privilegia a la estructura económica como el basamento de las clases sociales” (15)

Antes de entrar de lleno en cuáles serían los aspectos (o “variables”) que para Germani debían tenerse en cuenta para entender la composición de las clases sociales, veamos primero qué entendía por clases:

“...la clase es un objeto con existencia sociológica real; es decir, no es un mero nombre clasificatorio: se refiere a un conjunto de individuos que tienen ciertos elementos comunes que se manifiestan concretamente en sus maneras de pensar y de obrar” (16)

“Los ‘determinantes’ de esta, han de buscarse, pues en esos dos órdenes de fenómenos: a saber, en criterios estructurales, y en criterios psicosociales” (17)

Y también, Germani se preguntaba, ¿qué es lo que distingue la clase de todos los demás grupos sociales?, en lo que refiere a su existencia dentro de la sociedad:

“La existencia de clases implica la existencia de una sociedad jerarquizada: la clase es un grupo social que ocupa una cierta posición relativa de superioridad o inferioridad, que confiere a sus componentes, en cuanto tales, con abstracción de sus calidades individuales, un puesto determinado dentro de la jerarquía de posiciones, producto de la diferenciación social. Estas expresiones de superioridad, inferioridad, jerarquía, no tienen naturalmente ningún alcance moral o intelectual, sino que se refieren a una situación de hecho que, como tal, llega a afectar de algún modo las conciencias y las conductas de todos los individuos.” (18)

La idea fuerza que regía el pensamiento de Germani, es que el vínculo entre la estructura de clases y la estructura económica está representado por los estratos ocupacionales; que los estratos ocupacionales implicaban determinadas ocupaciones o grupos ocupacionales; y que esto es lo que debía considerarse como constitutivo de las clases sociales.

De allí que todas sus investigaciones, y las de las nuevas generaciones de científicos sociales e intelectuales que abordaron el tema de la estratificación –más allá de las eventuales diferencias en cuanto a enfoques teóricos- utilizan a la **ocupación como el principal indicador predictivo de la clase social**.

En alusión a la relación de las clases sociales con las actividades económicas que los individuos y las familias desarrollan, hace hincapié en la necesidad de no confundir una mera posición económica o profesional con la clase, ya que ésta es más que eso, e incluye muchos otros aspectos ‘blandos’ o subjetivos, que se relacionan a los hábitos y al modo de vida (“tipo de existencia”):

“Las clases se hallan integradas por grupos funcionales que resultan de la conjunción de un cierto tipo de actividad profesional y del puesto ocupado en la producción. Desde este punto de vista, toda la población se diferencia en los diversos grupos, pues las familias pertenecen a la clase de sus miembros económica o profesionalmente activos. Sin embargo, ni la profesión, ni la posición económica se confunden con la clase.

Esta resulta de la existencia de un juicio de valor acompañado de un género concordante de vida, instrucción, educación, gustos, modales, costumbres, ideas y tendencias, es decir, por un conjunto de condiciones objetivas, y subjetivas que llamaremos más brevemente 'tipo de existencia'." (19)

Si bien puede resultar innecesario decirlo a esta altura, igualmente consideramos conveniente despejar las posibles dudas: las clases sociales no son algo natural, ya dado, y observable en la realidad. Las clases –y por añadidura los niveles socio-económicos-, son un concepto, implican una construcción analítica. Suponen la conjunción de una serie de elementos que han sido considerados en conjunto, cuyo resultado implica poder unir y clasificar a los actores sociales en grupos homogéneos entre sí, y heterogéneos respecto a los otros grupos. Es decir, debe haber elementos que permitan detectar una cierta cohesión interna.

Desde luego, las barreras entre los grupos resultantes no son rígidas. Si bien se pretende que los criterios de clasificación para cada clase o nivel socioeconómico sean lo más excluyentes posibles, -para la mejor interpretación sobre el perfil de quienes los integran-, la realidad es que estamos en presencia de tendencias. Es decir, de aspectos que combinados se presentan con mayor frecuencia estadística.

Germani, al respecto sostenía:

"...si las clases mantienen una relativa cohesión, debe suponerse que el sistema de vínculos profesionales, económicos, de comunidad de vida y de igualdad de nivel, tienden a cubrir con igual intensidad un mismo sector social. Nótese bien que se trata de una tendencia, pues la correlación entre los diferentes nexos no es estricta. En particular, las situaciones materiales de la profesión y de la posición económica no siempre se hallan unidas al 'tipo de existencia' que según el juicio social le correspondería." (20)

"Las clases representan... zonas de la estructura social en las que cierta combinación de criterios se da con mayor frecuencia estadística" (21)

De este modo, la *estructura económico-social* según Germani, está conformada por diversas *clases sociales* que reflejarían o darían cuenta de las *desigualdades sociales* existentes en la sociedad. La pertenencia de clase, en este sentido, *brinda* acceso a diferentes recursos y oportunidades, y puede ser considerada como una 'variable independiente'. Es decir, puede adquirir un *carácter de tipo explicativo*, de varios de los comportamientos humanos que nutren los fenómenos sociales.

Ya Germani advertía que el problema que se presenta, no es solamente el de considerar el enfoque o esquema teórico más adecuado, sino también el de ser capaces de realizar la utilización óptima de los datos que están al alcance. En su caso, más allá de algunos estudios de campo propios, su fuente principal fueron los censos nacionales y otras fuentes de estadísticas públicas.

Del mismo modo, en nuestro caso, y con el fin de desarrollar una herramienta que pueda perdurar, ser consultada públicamente, revisada y actualizada según los vaivenes socio-económicos del país, y con cobertura nacional, como ya es sabido se ha decidido en forma consensuada trabajar con las estadísticas oficiales, principalmente con la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC.

Antes de pasar revista, entonces, a las variables con las que se dispone en la EPH, y por consiguiente, propuestas para medir el NSE en la actualidad, veamos las conclusiones a las que llegaba Germani sobre los elementos que debían considerarse para analizar la estratificación de la sociedad argentina.

En sus trabajos él incorpora el concepto de *Auto-afiliación de clase*, que implicaba consultar a los encuestados acerca de cuál es la clase social de pertenencia a la que se adjudican las mismas personas. Esto le permitió analizar la

correlación existente entre los indicadores objetivos que él había seleccionado para definir el NSE, y la auto-afiliación realizada por los entrevistados.

Su conclusión en relación al orden de importancia que adquieren los indicadores objetivos es que hay dos elementos principales en la determinación de lo que él llamó el *Nivel Económico Social*: **Ocupación** y **Nivel de Vivienda**. El tercero es la **Educación**, y el cuarto los **Ingresos**. También ha utilizado –como factor de menor peso- a la Ocupación y la Educación del padre.

Como se verá luego en el próximo capítulo de este artículo, es posible advertir pues, que las conclusiones a las que arriba Germani en relación a las variables que deberían incluirse en el NSE, han sido seguidas –en mayor medida-, por la línea de trabajos sucesivos que se realizaron para determinar el NSE hasta la actualidad en nuestro ámbito de trabajo.

Entendemos que *el actual NSE* que se propone (ya sea en la *versión completa o simplificada*), claramente *mantiene y profundiza*, los principales aspectos tenidos en cuenta por los clásicos pensadores de las ciencias sociales referidos a la estratificación social, y que sigue, sin dudas, los lineamientos de quien fuera el precursor de este tipo de estudios en la Argentina.

La Ocupación, con su desagregado en sub-variables, es el primer elemento que permite considerar al sujeto en un lugar de la estratificación social; y la Educación es el que permite incorporar los aspectos más subjetivos y/o psicosociales.

Quedará por analizar, para futuras revisiones de este NSE, qué elementos de los que provee la EPH –que sí los hay-, sirven para medir el Nivel de Vivienda, (incluido en su momento por Germani), pero que fuera desestimado en el uso en nuestro ámbito de trabajo, debido al auge de las encuestas telefónicas y vía Web. El mismo, tal vez pueda ser reconsiderado sin necesidad de obtener una opinión presencial por la fachada, como se realizaba años atrás.

2. NSE Y LAS VARIABLES QUE LO COMPONEN

2.1. Breve reseña histórica del NSE y la Investigación de Marketing en la Argentina

Cuando en la segunda mitad del siglo XX las investigaciones de mercado empezaron a extenderse como una práctica regular impulsada en empresas líderes en la Argentina, los sectores de marketing que las demandaban necesitaban diferenciar y clasificar a sus consumidores o clientes por sus diferencias económicas y sociales. Las variables demográficas básicas como la Edad y el Sexo no eran suficientes.

La definición de un “target” muy a menudo debe incluir conceptos que precisen, por ejemplo, el poder adquisitivo del grupo al que se dirigen las acciones. La indagación directa acerca de los ingresos de los entrevistados o de los grupos familiares solía provocar reticencias, o respuestas que trataban de disimular la realidad, o simplemente la negativa a contestar. Esto y la necesidad de atender a lo que se deriva de la posición de los individuos en la sociedad, que implica diferencias que van más allá de lo estrictamente económico., condujo a la formulación de un sistema de clasificación que se denominó “Nivel Socio Económico” (NSE). De manera que el NSE es un concepto que surge como necesidad en la investigación social aplicada, pero quienes lo van delineando se apoyan en trabajos desarrollados en el ámbito académico, a los que ya nos referimos en la primera parte.

Al principio los procedimientos utilizados por las empresas proveedoras de investigación eran disímiles, respondían a la necesidad planteada pero no habían sido consensuados. Desde 1989 la AAM se abocó a la elaboración de un NSE consensuado y lanzó el Índice de NSE de 1991, ajustado en 1994 y 1996. En 2002, la AAM y la CCMA dieron lugar a la elaboración un nuevo enfoque con el fin de utilizar el NSE como “*predictor de ingresos*”, que partió de una necesidad –sobre todo-, de los usuarios de investigación.

En 2004 tres instituciones clave se unieron para elaborar un nuevo NSE: la AAM, SAIMO y CEIM, conformando la “Comisión de Enlace Institucional” (CEI), y en 2006 se lanzó el NSE utilizado actualmente.

2.2. Las variables del NSE desde su origen

El NSE incluye o puede incluir a la totalidad de los individuos que componen la sociedad y permite clasificarlos en una escala en diferentes estratos socio-económicos. En sus distintas formulaciones el NSE se determina a partir de un *conjunto de variables* que confluyen en una *única escala*, mediante las cuales se clasifica la posición del Principal Sostén del Hogar (PSH) y por extensión al hogar y todos sus miembros.

En relación al tipo de herramienta analítica que implica el NSE, **Manuel Mora y Araujo** señala:

“El NSE es claramente una variable ‘construida’ y no una variable ‘natural’. Si en la realidad social existen posiciones naturales,...no puede captarlas, sólo puede identificar posiciones relativas de cualquier individuo por comparación con los demás”. (22)

El *conjunto de variables* para determinar el NSE *siempre* ha incluido la **Inserción en el sistema productivo**, en particular la **Ocupación**, y el **Nivel de Educación** formal alcanzado por el “jefe de familia” y más tarde por el **Principal Sostén del Hogar**. Otras variables en cambio han ido cambiando con el tiempo en las distintas formulaciones.

En versiones anteriores del NSE se utilizaron variables como **Nivel de Vivienda**, **Patrimonio del Hogar**, y también, algunas otras de menor importancia.

La determinación del **Nivel de Vivienda** presentaba problemas de operacionalización, ya que aunque se partía de descripciones que trataban de *‘tipificar las viviendas’* correspondientes a cada NSE, la asignación del NV dependía de la observación *in situ* de los encuestadores, por lo cual, solía haber discrepancias. Este tema nunca llegó a superarse completamente. Además, el surgimiento y desarrollo de las *‘encuestas telefónicas’* terminó haciendo imposible su aplicación. Por estas razones ya en 1996 la Comisión de la AAM -que tuvo a su cargo la elaboración del INSE (23)-, eliminó esta variable.

La variable **Patrimonio del Hogar** incluía **Poseción de Bienes y Servicios y/o Poseción de Automóviles**. Ambas daban cuenta de la accesibilidad del hogar a bienes y servicios según su poder adquisitivo. La primera se refería a electrodomésticos como *TV Color con control remoto, video-grabador, heladera con freezer, freezer independiente, lavarropas programable y automático, secarropas, acondicionador de aire, computadora personal y tarjeta de crédito* (NSE 1996). Más tarde, dando un paso hacia la simplificación, se tomó en consideración la conexión a *Internet, la tenencia de computadora y de tarjeta de débito* que guardaban una considerable asociación con los ingresos (NSE 2002)(24).

Si bien la posesión de muchos de estos bienes y servicios, durante bastante tiempo reflejó adecuadamente el poder económico de los hogares, los parámetros establecidos para cada época se van desactualizando con el paso de los años; lo que obliga a redefinirlos en forma periódica. Esta situación se fue acentuando dado que la accesibilidad a muchos de aquellos bienes de uso hogareño se iría facilitando en forma acelerada. La aparición de nuevas tecnologías y su rápida difusión, produjeron cambios vertiginosos en la penetración de los hogares y terminaron poniendo en tela de juicio la validez de esta variable como indicador de los diferentes NSE. Así, en diferentes momentos indicaba siempre algo distinto; por lo tanto, la comparación entre estratos del NSE, o de un mismo NSE en el tiempo se hacía dificultosa y poco consistente. Pensemos, por ejemplo, en la introducción sucesiva de distintas generaciones de teléfonos celulares y la TV plana.

La **Posesión de Automóviles** presenta cambios menos evidentes, dado que es un bien con menor penetración que los electrodomésticos o los servicios bancarios. Efectivamente, el automóvil siempre ha sido menos accesible a los estratos bajos de la sociedad. Sin embargo, aunque en menor medida, igualmente podrían producirse objeciones similares o con los mismos fundamentos que con la posesión de bienes. Cabe agregar, que algunas formulaciones de esta variable dentro del procedimiento utilizado fueron –en algunas versiones–, algo complicadas de llevar a cabo, dada la combinación de varios datos necesarios para determinar este indicador. Esta situación, generaba el uso de mucho espacio en los cuestionarios: cantidad de autos en el hogar, marca, modelo y antigüedad (en años). Y de la combinación de estos datos surgía un puntaje para dicha variable (NSE 1996). Y desde luego, la lista de marcas y modelos debía revisarse en forma periódica porque se desactualizaba. Sin embargo, en el NSE 2002 esto se simplificó, al preguntar simplemente por la cantidad de autos en el hogar, tomándose en consideración sólo aquellos que tuvieran 15 o menos años de antigüedad. Así formulado, fue mucho más simple y determinante.

Sin embargo, cabe recordar que una objeción que incluía tanto a las preguntas sobre los bienes y servicios del hogar, así como a la tenencia de autos, es que a menudo provocaban reticencia, rechazo o distorsión de las respuestas a raíz de la desconfianza relacionada con los problemas de seguridad que comenzó a vivir el país.

En contraste con las variables anteriores, la **Ocupación** con sus diferentes dimensiones, y el **Nivel de Educación** formal no presentan estos inconvenientes, ya que son variables más estables y estructurales de las personas. Cuando un individuo, con el paso del tiempo, cambia su posición en relación a alguna de estas dos variables, por lo general, cambian sus posibilidades y su potencial futuro. Constituyen dos factores sumamente importantes en la determinación de oportunidades, ingresos y acceso a bienes y servicios.

Las variables del NSE en la actualidad

El NSE en su *versión simplificada* tiene estas características:

- ✓ Sigue basándose en variables de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del INDEC. Por lo tanto, es posible hacer su seguimiento sobre los datos publicados periódicamente de estas estadísticas oficiales.
- ✓ Las variables, principalmente, son las mismas que en la *versión completa* del NSE. Sólo se prescinde de algunas, con el fin de abreviar el procedimiento y simplificar su aplicación.
- ✓ Se emplea un “algoritmo” de similares características al de la *versión completa*, y los valores que definen los senderos a seguir son los mismos.

La diferencia esencial entre ambas versiones de NSE, es que en la *simplificada* se **ha limitado la cantidad de variables** en juego, facilitando su aplicación y acortando el tiempo. En ambas se han precodificado todas las respuestas para eliminar el *proceso de codificación*, con cuestionarios reformulados a tal fin. De esta manera, el NSE se puede determinar en el “trabajo de campo” en forma inmediata. En la versión completa la precodificación de la Calificación ocupacional en campo, en algunos casos podría plantear dudas. En la versión simplificada ese posible inconveniente no existe. Esto se abordará en detalle en el análisis de las variables.

Resulta importante comprender los fundamentos de la elección de las variables utilizadas, su importancia relativa y su papel, su origen y las experiencias que condujeron a la formulación del NSE tal como se lo concibe en el presente en las *dos versiones*, permitiendo evaluar en su justa medida qué se gana y qué se pierde con la nueva versión.

El NSE de la CEI apunta principalmente a la **inserción en el sistema productivo del Principal Sostén del Hogar (PSH)**, tomando en consideración variables como

- **Relación Ingresos-Miembros (RIM)**: proporción de miembros del hogar con ingresos,
- **Condición**, en lo que hace a la actividad
- **Modalidad** o situación de la inserción,
- **Jerarquía** ocupacional,
- **Calificación** ocupacional,
- **Ocupación completa o subocupación**,
- **Cantidad de Personas a Cargo**, en el caso de empleadores, directores y jefes.

Además se toma en cuenta su

- **Nivel de Educación (NE)** formal: cuatro niveles
- **Cobertura de la Salud** : cobertura médica → acceso a los sistemas de salud

Todas estas variables son actualmente parte integrante de la EPH.

En 2010 se eliminó del NSE la indagación sobre el Baño y los Planes Sociales, que servían básicamente para diferenciar al NSE D2 del E, a raíz de que la EPH dejó de brindar información integral sobre Planes Sociales.

El **NSE** en su *versión completa* relaciona todas las variables mencionadas, en tanto que el **NSE** en su *versión simplificada* no utiliza la Calificación Ocupacional, la Cantidad de Personas a Cargo, ni la Ocupación Completa - Subocupación.

Realizadas estas aclaraciones, ahora analizaremos en detalle *todas la variables mencionadas*, que están contenidas en el NSE, empezando por las no estrictamente económicas.

Nivel Educativo (NE)

Es una variable social fundamental porque incide fuertemente en la vida y las posibilidades de las personas en todos los órdenes. Por un lado, influye en el tipo de ocupación al que se puede aspirar y conseguir, pero también en todas las elecciones de la vida de las personas. Por ejemplo, el acceso y la participación en los hechos culturales, el uso del tiempo libre, incluyendo las actividades que se desarrollan cotidianamente en el tiempo no laboral o en vacaciones, como en el turismo, y hábitos tan disímiles como los relacionados con la salud, la alimentación y la educación de los hijos. La *educación formal adquirida se mantiene como 'capital'* de las personas en cualquier circunstancia, esté activa o no, esté ocupada o desocupada, sea empleador, empleado o cuentapropista. Básicamente, determina el potencial de su portador en todos los aspectos de la vida.

Si bien en los nuevos cuestionarios el **NE** formal alcanzado se registra con todo detalle (desagregando niveles completos e incompletos), a efectos de determinar el NSE se agrupan en cuatro niveles:

- ✓ Sin estudios o Primaria Incompleta
- ✓ Primaria Completa o Secundaria Incompleta
- ✓ Secundaria Completa o Terciaria/ Universitaria Incompleta
- ✓ Terciaria/Universitaria Completa o Post grado

Cabe recordar, que esta manera de agrupar los niveles educativos no es igual a la utilizada hasta el 2002, ya que desde el 2006 se une un nivel completo junto a otro superior incompleto si lo hubiera. La razón de ello es que el completamiento de cada etapa de estudios está muy vinculado con el potencial de inserción en el sistema productivo y la consecuente disponibilidad de recursos. El hecho de agregar a eso estudios incompletos cambia menos radicalmente la situación. Así, pesa menos la diferencia entre un secundario completo y un terciario incompleto que entre un terciario incompleto y uno completo. Es haber completado el nivel de estudios siguiente, lo que modifica más sustancialmente el potencial de las personas.

Cobertura de la Salud

En el NSE, al igual que en la EPH, en “*trabajo en relación de dependencia*” o “*empleo*”, se incluye tanto al trabajo formal como el informal, pero no es lo mismo a los fines clasificatorios: en el algoritmo del NSE a una misma ocupación no se le asigna similar valor si la ocupación es *formal* o *informal*. Al respecto, y al analizar lo acontecido con la clase media post crisis 2001, Susana Torrado, una de las principales referentes sobre demografía y análisis de la estructura social en la Argentina, señalaba:

“Ahora, entre lo que antes se rotulaba como clase media, hay desocupación, hay empleo en blanco precario (los que están por contrato), hay trabajo en negro, personas que no están registradas en ningún lado, etc., etc. Esto implica que hay ingresos que no son previsibles en función de la ocupación que se desempeña”. (25)

La *informalidad del trabajo* o *trabajo “en negro”*, tan asociado a la pobreza en nuestro país, puede resultar difícil de indagar con preguntas directas. Sin embargo, es factible detectarlo por asociación con la tenencia o carencia de un “seguro” de salud (ya sea Obra Social o Medicina Prepaga). Por esta razón, se ha incluido la variable **Cobertura de la Salud o Cobertura Médica (CM)**.

Fue introducida en el índice de NSE de 2002 (24) como una novedad y mantenida en el de 2006. El cuestionario determina si el PSH (Principal Sostén del Hogar) tiene Cobertura de Salud de una Obra Social o de Medicina Prepaga, por un lado, o si cuando lo necesita se atiende en Hospitales Públicos, o consultas ad hoc, buscadas en el momento. El *trabajo formal* se asocia a la primera alternativa y el *informal* (o “*en negro*”) a la segunda. De este modo, la derivación del algoritmo varía.

En la variable Cobertura de la Salud se registra:

- ✓ Con Cobertura Médica (C/CM), si tiene indistintamente cualquier Obra Social o Medicina Prepaga
- ✓ Sin Cobertura Médica (S/CM), si en caso de emergencia solo puede atenderse en hospitales públicos en forma gratuita

Inserción en el sistema productivo

La **inserción en el sistema productivo**, -y principalmente una clara y precisa determinación de la ocupación- tienen en conjunto la mayor relevancia en la determinación del NSE. De tal modo, que se utilizan varias variables para dar cuenta de ella. Haremos un repaso de cada una de estas variables.

Relación Ingresos-Miembros del Hogar (RIM)

En el índice de NSE de 2002 esta variable fue incluida como una novedad. Se consideraba la *cantidad de aportantes del hogar* y a eso se le asignaba un puntaje según la respuesta. En la investigación que se hizo en esa época en Buenos Aires y las ciudades de más de 500.000 habitantes, se advertían *diferencias en la cantidad de miembros*

aportantes del hogar según los distintos deciles de ingresos. En el NSE 2006, esta variable fue incluida nuevamente, pero con un agregado: esta vez como una *relación entre la cantidad de aportantes del hogar y la cantidad de miembros de ese hogar (RIM).*

Al analizar la información de la EPH del INDEC con datos posteriores a la crisis de 2001-2002, en una muestra más amplia y de mayor alcance, se han confirmado conclusiones de años anteriores, esta vez considerando la RIM: *hay una fuerte correlación entre el porcentual de aportantes del hogar y el nivel de ingresos, y también con el Nivel de Educación formal.* Lo que se advierte es que en el extremo superior de la pirámide de ingresos, la cantidad de aportantes en relación a la cantidad total de miembros del hogar tiende a ser más alta; y en la base de la pirámide de ingresos tiende a ocurrir lo contrario.

De este modo, la pobreza en nuestro país está relacionada no sólo con los bajos ingresos, sino también con familias numerosas con baja proporción de aportantes, lo que resulta una característica muy marcada. Es evidente que en dos familias con igual nivel de ingresos -producto de la suma de los aportes de sus miembros-, corresponderá la disponibilidad de un ingreso per cápita más bajo a medida que el total de miembros se amplía y la cantidad de aportantes permanece igual. Y la información confirma que esta situación puede ser un determinante de pobreza, en el caso de hogares con ingresos relativamente bajos, afectando sensiblemente el acceso a bienes y servicios de la población en esas condiciones.

La Ocupación y sus “dimensiones”

Cabe recordar, que la adopción de algunas variables en las sucesivas definiciones de NSE a través del tiempo, han retomado los criterios utilizados por Gino Germani. Sin embargo, queremos resaltar especialmente el tratamiento de la variable Ocupación, tal como se lo hace en el actual NSE.

Cuando Germani se refiere a las diversas clases en la Argentina (Clases Alta, Media Superior, Media Inferior y Populares) a partir de los datos disponibles en ese momento, las define mediante “dimensiones” de la Ocupación. En este sentido, como ejemplo, señalaba que un *Empleado* pertenecerá a la Clase Media Superior, Media Inferior o Populares, dependiendo de aspectos relacionados con la Jerarquía -rol directivo en empresa grande, rol directivo en empresas mediana o chica, desempeñarse como jefe, o ser empleado de oficina sin personal a su cargo-. También diferencia a los propietarios según el tamaño de su empresa, etcétera (27).

En línea con el criterio de presentar dimensiones -o sub-variables- de la Ocupación, a continuación se enumeran las características de dicha variable que se han tenido en cuenta en el actual NSE, todas incluidas en la EPH del INDEC.

Condición de Actividad

La *condición de actividad* es un aspecto esencial de la inserción económica. Al respecto, se determina si el PSH es

✓ Activo

- Ocupado o
- Desocupado

✓ Inactivo

- Jubilado/Pensionado u
- Otros Inactivos (Rentistas, becados, personas que reciben ayuda familiar, etc.)

Cada una de estas condiciones de actividad determina diferentes senderos del algoritmo. Entre los activos, ocupados y desocupados, es muy importante establecer la Modalidad.

Modalidad de Inserción laboral

Entre los Activos se determina la Modalidad de la inserción, como:

- ✓ Empleador (hasta con al menos un empleado)
- ✓ Empleado (en relación de dependencia, ya sea formal o informal)
- ✓ Por cuenta propia (sin personal)

La *modalidad de inserción* obviamente es decisiva en la estratificación y determina diferentes senderos del algoritmo, ya que implica situaciones muy diferentes. Entre los Empleadores se determinará el tamaño de su empresa. Entre Empleados y Cuentapropistas se tomarán en cuenta otros indicadores que para precisar su posición.

Para determinar la **Ocupación**, el INDEC utiliza el “Clasificador Nacional de Ocupaciones” (27), en el que se establecen *cuatro dimensiones* analíticas de la ocupación:

- ✓ *Carácter, general y específico*. Ejemplo: Ocupación de gestión administrativa, de producción agropecuaria.
- ✓ *Jerarquía*. Ejemplo: Dirección, jefatura, ejecución directa, independiente.
- ✓ *Tecnología*. Ejemplo: Con o sin utilización de maquinaria, equipos y sistemas electromecánicos o informatizados.
- ✓ *Calificación*. Ejemplo: Profesional, Técnico, Calificado, No calificado

Estas dimensiones se entrecruzan. Téngase en cuenta que esta cita no pretende sintetizar el contenido del “Clasificador”, ya que es un libro muy preciso, complejo y extenso.

Cabe señalar, que las ocupaciones registradas en el cuestionario de la EPH son codificadas de acuerdo al “Clasificador”; y que en el actual NSE se toman algunas de estas dimensiones y, dentro de ellas, se realizan definiciones compatibles con el “Clasificador”. El NSE en su *versión completa*, toma la **Jerarquía** ocupacional y la **Calificación**, y utiliza definiciones compatibles con el “Clasificador”.

Jerarquía ocupacional

Si se trata de un empleado, tanto si es ocupado como desocupado, se determina si es:

- ✓ *Directivo*: Conducción general de organismos, instituciones y empresas públicas, privadas o mixtas, a través de la formulación de objetivos y metas y de la toma de decisiones globales de orden político, social, económico y productivo. Además de los empleados que ejerzan este tipo de ocupaciones, se incluyen en esta categoría a todos los patrones, independientemente del tamaño del establecimiento que dirigen.
- ✓ *Jefe*: Tienen personal a cargo y supervisan directamente la producción de bienes, servicios, o la creación de las condiciones para que ellas se realicen.
- ✓ *Ejecución directa* (“trabajador”, sin personal a cargo): Ocupaciones en las que los trabajadores producen directamente un bien o un servicio, o crean las condiciones para su producción.

Ocupación completa o Subocupación

Se mantiene el criterio de la EPH de considerar sub-ocupado a la persona que trabaja menos de 35 horas semanales. Esta variable, al igual que la *Cobertura Médica* resulta muy útil para evaluar el *trabajo por cuenta propia*. El trabajo

por cuenta propia, en algunas ocasiones, suele “disimular” situaciones laborales cercanas a la desocupación, y a veces está relacionado con la *precarización del trabajo*. Las dos variables contribuyen a clarificar esos casos.

Cantidad de Personas a Cargo

Es una variable complementaria que contribuye a una clasificación más eficiente, ya sea si se trata de Empleadores o Empleados; Directivos o Jefes.

La Cantidad de Personas a Cargo se desagrega en los siguientes intervalos:

- ✓ Hasta 5 personas
- ✓ 6 a 40 personas
- ✓ 41 a 200 personas
- ✓ Más de 200 personas

En el caso de los Empleadores permite estimar el tamaño de la empresa; si se trata de Empleados permite valorar el grado de responsabilidad sobre la base de la cantidad de personas que están a su cargo.

Calificación ocupacional

Esta es una variable clave, aunque de difícil aplicación. Con la Calificación se establece si la ocupación es:

- ✓ *Profesional*: ocupaciones que requieren de acciones múltiples, diversas y de secuencia cambiante e innovadora que hacen generalmente uso de conocimientos teóricos de orden general y específico adquiridos por capacitación formal y/o informal. Por ejemplo: jefe de planta industrial, médico cirujano, director de teatro.
- ✓ *Técnica*: ocupaciones que requieren de acciones múltiples y diversas así como de conocimientos teóricos de índole específica (acompañados en algunos casos de ciertas habilidades manuales) adquiridos por capacitación formal y/o informal. Por ejemplo: técnico en radiología, maestra de grado, capitán de buque pesquero.
- ✓ *Especializada* (corresponde a “calificación Operativa”): ocupaciones que requieren de acciones secuenciales que necesitan de habilidades manuales, de atención y rapidez y/o de ciertos conocimientos específicos previos adquiridos por experiencia laboral y/o capacitación anterior. Por ejemplo: camionero, peluquero, tornero.
- ✓ *No especializada* (corresponde a “no calificada”): ocupaciones que requieren de acciones simples, reiterativas y de poca diversidad, sin necesitar de habilidades y conocimientos específicos previos para ejecutar el proceso de trabajo, o sólo los provistos por una breve instrucción inicial. Por ejemplo: mucama de hotel, mozo, ayudante de mecánico, tareas domésticas.

Dado que la **Calificación ocupacional** guarda relación con el **Nivel de Educación formal**, podría suponerse una cierta redundancia en la información a recabar, si se relevan ambas variables. Sin embargo, tal como surge del “Clasificador Nacional de Ocupaciones”, aunque relacionados, estos dos conceptos deben ser diferenciados porque *“la calificación alude al grado de complejidad de las tareas desarrolladas en una ocupación. Por lo tanto, la calificación no se refiere, en modo alguno, al nivel educativo de las personas”* (28).

El mismo Nivel Educativo puede dar lugar a diferentes niveles de Calificación ocupacional, dependiendo del grado de complejidad del rol concreto que se desempeñe y del ámbito de trabajo. En este sentido, un profesional con título universitario puede realizar una tarea que por *“los conocimientos y habilidades requeridos”* califica como *profesional* (por ejemplo, si trabaja en una empresa como responsable del sector administrativo; o por cuenta

propia, como consultor de marketing). Pero, en otro contexto, puede calificar como *técnica* (por ejemplo, si realiza una tarea administrativa que requiere solamente un conocimiento técnico). Y, en un tercer contexto, puede calificar solamente como *operativa o especializada* (por ejemplo, si “eventualmente” trabaja como taxista).

Por todo lo expuesto se advierten, entonces, las razones por las que la **Calificación ocupacional** es una dimensión clave en la determinación del NSE.

Sin embargo, suelen presentarse inconvenientes prácticos que no deberían ser ignorados: en la EPH, y en todas las formulaciones del NSE que se han consensuado, la Ocupación y especialmente la Calificación, se relevan a partir de una pregunta abierta que exige una hábil indagación y una rigurosa codificación. De este modo, los diferentes niveles de calificación resultan difíciles para *operacionalizar* en el “trabajo de campo”. Frecuentemente, aparecen casos en los que no es fácil establecer el código correcto si no se conoce a fondo el “Clasificador”, o si no se lo consulta cada vez que surge una duda. Esta situación, obliga a pasar de la *recolección de datos* a una etapa posterior de *codificación*. Y así, se convierte en tarea de “especialistas”, dificultando o limitando su aplicación práctica o conduciendo a errores; especialmente si por necesidad se intenta determinar el NSE en pleno trabajo de campo.

Convertir esta indagación abierta en *pregunta cerrada* resulta una tarea muy difícil de llevar a cabo. Sería necesario, realizar un gran esfuerzo de síntesis para compatibilizar definiciones y después utilizar un “arsenal” de guías para el entrevistado. Se ganaría mucho en precisión. Si bien esto no es imposible, sí es muy dificultoso especialmente en el cuestionario telefónico donde habría que confiar en la correcta interpretación del encuestador. Y ni hablar de las dificultades que acarrearía en cuestionarios “auto-administrados”, como los que suelen hacerse vía web.

Por lo tanto, la Calificación ocupacional es un indicador *muy importante* pero, como se ha visto, su aplicación a menudo trae complicaciones en la investigación aplicada. De este modo, para evitar errores o inexactitudes **esta variable no es utilizada en la versión simplificada de NSE**. De este modo, simultáneamente se **elimina la necesidad de la codificación**, abriendo la posibilidad de la determinación inmediata del NSE.

Con todo lo expuesto, cabe señalar que para la *versión simplificada* -frente a la falta de la Calificación Ocupacional-, el **Nivel Educativo** (NE) resulta un buen “proxy”, ya que -como se dijera- existe una fuerte asociación entre ambas variables. La *estimación* de la calificación ocupacional que se hace a partir del NE –si bien no es lo ideal-, es la que resulta más cercana. Los investigadores, al elegir aplicar la *versión completa* o la *versión simplificada* del NSE, podrán priorizar una mayor exactitud (en la completa), o bien, una mayor simplicidad y rapidez (en la simplificada), aunque advertidos ya de la cierta “falta de precisión” que esto conlleva.

Es posible pensar que tanto la *Modalidad* de la inserción en el sistema productivo, como la *Calificación ocupacional* son dos conceptos que hacen más *sintonía fina* para la ubicación en una “clase” o “estrato social”. Ahora bien, si en la instrumentación del NSE no se pudiera garantizar el registro adecuado y la profundización de la ocupación junto a una cuidadosa codificación posterior, sugerimos como preferible la utilización de la versión simplificada.

Como cierre, creemos haber pasado revista a los principales aspectos que atraviesa la noción de Estratificación Social, a sus fundamentos más conceptuales y a las distintas visiones que han tenido autores clásicos y contemporáneos sobre dicha temática. Al mismo tiempo, a la visión que desde nuestras latitudes se ha hecho la más extendida y aceptada en las sucesivas versiones que se han desarrollado en la Argentina sobre el NSE.

Según la experiencia acumulada y la evidencia de los datos analizados, las variables que aquí se han incluido y detallado, son las que mejor *explican el NSE en la Argentina*, siempre considerando la información disponible en la EPH.

Como se dijera anteriormente, hacia el futuro nos queda revisar algunas variables más que provee la EPH, lo que nos permitiría –tal vez- hacer una *sintonía más fina* entre los diferentes estratos socioeconómicos, y así, encontrar la mejor caracterización y descripción de cada uno de ellos. Especialmente, en los sectores medios.

Pablo Azcárate y Rubén Zambelli
Observatorio Social de SAIMO
Julio 1º de 2015

Referencias bibliográficas y Notas:

Los textos citados en las notas que van de la (1) a la (4) han sido extraídos del libro “Karl Marx: Sociología y Filosofía Social”, recopilación de textos del autor hecha por T.B. Bottomore y M. Rubel. Los mismos corresponden al Capítulo V. “*Clases Sociales y Conflicto de Clases*”.

- 1) **Carlos Marx.** “*El Capital*”, *Capítulo III*
- 2) *Idem*
- 3) **Carlos Marx; Federico Engels.** “*Manifiesto del Partido Comunista*”
- 4) **Carlos Marx.** “*Historia Crítica de las Teorías de la Plusvalía*”
- 5) **Max Weber.** “*Economía y Sociedad*”, Parte III, Cap. 4: “Clase, status, partido”.
- 6) *Idem.*
- 7) *Idem.*
- 8) *Idem.*
- 9) *Idem.*
- 10) *Idem.*
- 11) *Idem.*
- 12) *Idem.*
- 13) *Idem.*
- 14) *Idem.*
- 15) **Ruth Sutú, Paula Boniolo, Pablo Dalle y Santiago Rodríguez:** “*Las clases sociales según Gino Germani*”. Artículo incluido en el libro: “*Gino Germani: la sociedad en cuestión*”. Antología Comentada. Autoría Colectiva. CLACSO.
- 16) **Gino Germani.** “Las Clases Sociales: Introducción”, *capítulo del libro “Estructura Social de la Argentina. Análisis Estadístico.”*
- 17) *Idem*
- 18) **Gino Germani.** “*La clase media de la ciudad de Buenos Aires. Estudio Preliminar*”, en Boletín del Instituto de Sociología, Nro 1.
- 19) *Idem*
- 20) *Idem*
- 21) **Gino Germani.** “Las Clases Sociales: Introducción”, *capítulo del libro “Estructura Social de la Argentina. Análisis Estadístico.”*
- 22) **Manuel Mora y Araujo,** “*La Estructura Social de la Argentina: evidencias y conjeturas acerca de la estratificación social*”, citado en el documento: “Comisión de Enlace Institucional: NSE 2006”
- 23) **Asociación Argentina de Marketing (AAM).** “*Índice de Nivel Socio Económico Argentino. Principales Localidades*”.
- 24) **Asociación Argentina de Marketing (AAM) y Cámara de Control de Audiencia (CCMA).** “*Índice de Nivel socioeconómico 2002*”.
- 25) **Susana Torrado,** “*No se puede medir a la clase media solo por sus consumos*”, reportaje en el diario Clarín del 18 de Diciembre de 2005, citado en el documento: “Comisión de Enlace Institucional: NSE 2006”.
- 26) **Gino Germani.** “Estructura Económico social del sector comercial y de servicios”, *capítulo XII del libro “Estructura Social de la Argentina. Análisis Estadístico.”*
- 27) **Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).** (*Clasificador Nacional de Ocupaciones 2001*) “*Publicación de enero de 2006.*”
- 28) *Idem.*