Cuadernos de investigación en desarrollo

EL ESTUDIO DE LAS CLASES MEDIAS DESDE UNA PERSPECTIVA CENTRADA EN LAS DESIGUALDADES EN OPORTUNIDADES DE VIDA

Gabriela Benza

COORDINACIÓN DE HUMANIDADES

Programa Universitario de Estudios del Desarrollo
UNAM

4

EL ESTUDIO DE LAS CLASES MEDIAS DESDE UNA PERSPECTIVA CENTRADA EN LAS DESIGUALDADES EN OPORTUNIDADES DE VIDA

Cuadernos de Investigación en Desarrollo
2018

EL ESTUDIO DE LAS CLASES MEDIAS DESDE UNA PERSPECTIVA CENTRADA EN LAS DESIGUALDADES EN OPORTUNIDADES DE VIDA

Gabriela Benza

Universidad Nacional Autónoma de México
2018

Benza, Gabriela, autor.
El estudio de las clases medias desde una perspectiva centrada en las desigualdades en oportunidades de vida / Gabriela Benza. — Primera edición
117 páginas. — (Cuadernos de Investigación en Desarrollo)

ISBN de la colección: 978-607-30-0445-9
ISBN de la obra: 978-607-30-0611-8

1. Clase media — México—. 2. Clases sociales — México— Congresos. I. Título. II. Serie

Primera edición: 1 de junio de 2018
D.R. © 2018 UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Ciudad Universitaria, Delegación Coyoacán, 04510, Cd.Mx.

Coordinación de Humanidades
www. humanidades.unam.mx

Programa Universitario de Estudios del Desarrollo
Planta baja del edificio Unidad de Posgrado,
costado sur de la Torre II Humanidades
Ciudad Universitaria, Cd.Mx.
delegación Coyoacán, c.p. 04510
www.pued.unam.mx

ISBN de la colección: 978-607-30-0445-9
ISBN de la obra: 978-607-30-0611-8

Esta edición y sus características son propiedad
de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Prohibida su reproducción parcial o total
por cualquier medio, sin autorización escrita de
su legítimo titular de los derechos patrimoniales.

Hecho en México

ÍNDICE

EL ESTUDIO DE LAS CLASES MEDIAS DESDE UNA PERSPECTIVA CENTRADA EN LAS DESIGUALDADES EN OPORTUNIDADES DE VIDA

INTRODUCCIÓN……6

LAS CLASES MEDIAS EN LOS ESTUDIOS SOCIOLÓGICOS SOBRE ESTRUCTURA DE CLASES……10

La preocupación por las "nuevas" clases medias a mediados del siglo XX……10
La mirada hacia las clases medias "superiores": debates en torno al concepto de clase de servicios……29

CLASES MEDIAS Y NIVELACIÓN DE LAS CONDICIONES MATERIALES DE VIDA……45

LOS ESTUDIOS SOCIOLÓGICOS SOBRE LA MOVILIDAD INTERGENERACIONAL……63

La movilidad como un imperativo funcional del desarrollo capitalista……66
El estudio de la movilidad desde una perspectiva de clases……73

REVALORIZACIÓN DE LA PERSPECTIVA DE CLASES PARA EL ESTUDIO DE LAS DESIGUALDADES EN OPORTUNIDADES DE VIDA……87

Críticas a los supuestos de los estudios sobre estructura de clases……87
Aportes para el estudio de las desigualdades en oportunidades de vida desde un enfoque centrado en la estructura de clases……93
Clasificación de posiciones laborales en clases……104

BIBLIOGRAFÍA……112

EL ESTUDIO DE LAS CLASES MEDIAS DESDE UNA PERSPECTIVA CENTRADA EN LAS DESIGUALDADES EN OPORTUNIDADES DE VIDA

Gabriela Benza

Introducción

Pocos conceptos han recibido tanta atención en las ciencias sociales como el de clases. Presente en la obra de muchos de los principales referentes teóricos del área —Marx, Weber, Parsons y, más recientemente, Bourdieu y Giddens—, la reflexión en torno a las clases ha atravesado problemáticas centrales del pensamiento social —los vínculos entre estructura y acción, el papel de factores económicos, políticos y culturales en la explicación de los fenómenos sociales; el orden y el conflicto social—. Pero el concepto de clases es también altamente polisémico y controversial: coexisten muy diversas definiciones —basta decir que ya a principios del siglo XX Sorokin (1928) encontró más de 30 acepciones diferentes—, y en la historia de la sociología abundan debates no sólo sobre cuál de esas definiciones es la "correcta", sino incluso acerca de la existencia misma de las clases en distintos contextos sociales e históricos.

Esta diversidad y contraposición de perspectivas es, sin embargo, mayor cuando de lo que se trata es de caracterizar a las clases medias. En efecto, tradicionalmente los científicos sociales han encontrado dificultades para caracterizar a quienes ocupan un lugar *intermedio* en la estructura social. Por un lado, la profusión de concepciones dicotómicas sobre

la estructura de clases en la teoría social ha impedido otorgar un carácter distintivo a las clases medias: es frecuente que aparezcan subsumidas en alguna de las dos clases consideradas fundamentales o, en su defecto, que sean definidas en forma negativa, como una categoría residual y sin peso específico propio. Por otro lado, la amplitud y la heterogeneidad de las posiciones intermedias en la sociedad obstaculizan la identificación de sus límites y la definición de criterios que permitan visualizarlas como parte de una clase unitaria. Así, mientras los contornos de las clases medias han sido siempre objeto de debate, en la teoría social se encuentran perspectivas que conciben a este sector como una sola clase junto a otras que prefieren utilizar el plural *clases medias* en vista de su heterogeneidad.

Las distintas conceptuaciones sobre las clases medias coexisten a su vez con distintas apreciaciones acerca de su papel en la sociedad. Las perspectivas que asignan una carga valorativa positiva a este sector son especialmente numerosas. Por una parte, el desarrollo de clases medias extensas ha sido asociado a mayores niveles de igualdad social —en tanto su desarrollo podría ser acompañado por un aumento de la homogeneidad social y una reducción de la polarización—, así como a efectos positivos en términos de crecimiento económico e, incluso, de estabilidad política. No obstante, otras visiones son menos optimistas. Así, por ejemplo, desde ciertas perspectivas las clases medias se caracterizarían, en el plano político, por la preponderancia de orientaciones conservadoras y por ser frecuentemente instrumentalizadas por parte de las clases dominantes; también por poseer rasgos individualistas que las vuelve poco propensas hacia la solidaridad social.

Ante la diversidad de roles asignados a las clases medias resulta comprensible que parte importante de los estudios acerca de este sector social hayan girado en torno a inquietudes sobre sus dimensiones y sobre sus semejanzas con otros grupos sociales: la existencia de clases medias amplias y "saludables", y, aún más, de *sociedades de clase media*; el achicamiento o la desaparición de este sector social; la polarización y la subsunción de partes de este grupo en la clase trabajadora o en las clases superiores, constituyen preocupaciones recurrentes en la investigación.

En este trabajo proponemos una mirada conceptual para estudiar a las clases medias que recupera la perspectiva de las investigaciones sociológicas sobre estructura de clases, donde aquéllas son definidas a partir de posiciones en la esfera laboral. Argumentamos que esa perspectiva es particularmente relevante si el estudio de las clases se origina en una preocupación por las desigualdades en oportunidades materiales de vida, y esto al menos por dos motivos. En primer lugar, debido a la mirada relacional que le es inherente —que implica evaluar la situación de un grupo social no sólo en términos absolutos sino también en términos relativos a otros—, aspecto imprescindible para cualquier estudio preocupado por la desigualdad. En segundo lugar, debido a su foco en el mercado laboral, en tanto la inserción en ese ámbito sigue siendo el principal medio a través del cual la gran mayoría de la población accede, en forma directa o indirecta, al bienestar material. Para dar cuenta de la relación entre clases y oportunidades de vida nos centramos en dos dimensiones: las diversas retribuciones que se obtienen en forma directa por la inserción en una posición de clase determinada, que aquí definimos

como la *situación de mercado* de las clases —recuperando la propuesta de Lockwood—, y las oportunidades de movilidad intergeneracional, es decir, el grado y las formas en que los destinos de clase de los individuos están condicionados por sus orígenes sociales.

El documento está organizado como sigue. En la primera sección examinamos la manera en que han sido definidas las clases medias desde las diferentes perspectivas teóricas que subyacen a los estudios sobre estructura de clases. Esta revisión tiene como propósito dar cuenta del marco más amplio de debates en el que se inserta el enfoque teórico que recuperamos en este documento, así como brindar elementos para la identificación y caracterización de los grupos ocupacionales que pueden considerarse como parte de las clases medias. En la segunda sección nos detenemos en diversas miradas teóricas y evidencias empíricas acerca de la cambiante relación entre clases y niveles de vida. En la tercera, presentamos los estudios sobre movilidad intergeneracional, precisando los abordajes que han dominado este campo de estudios, así como los principales hallazgos a los que se ha arribado. Finalmente, en la última sección planteamos nuestra posición respecto de las discusiones presentadas en secciones anteriores y precisamos el enfoque que proponemos para estudiar a las clases medias.[1]

[1] La revisión que presentamos en las primeras secciones de este trabajo está centrada en la producción académica realizada en los países europeos y en Estados Unidos, donde la tradición de estudios sobre estructura de clases ha tenido un mayor desarrollo y continuidad en el tiempo. Para una revisión de estudios sobre la temática realizados en América Latina y, especialmente, en Argentina, puede consultarse Benza (2012).

Las clases medias en los estudios sociológicos sobre estructura de clases

La preocupación por las "nuevas" clases medias a mediados del siglo xx

En el marco del capitalismo de posguerra las clases medias se convirtieron en un objeto privilegiado del análisis sociológico, en particular en los países desarrollados. La abundante producción académica sobre este sector social de aquellos años buscó dar cuenta de la rápida expansión que venían registrando los llamados trabajadores de "cuello blanco", es decir, quienes ejercían tareas no manuales de tipo comercial, administrativo y profesional. Este aumento se vinculó en parte a la creciente complejidad de las empresas del sector industrial, con nuevas formas organizativas que demandaban un mayor número de puestos administrativos y gerenciales —al tiempo que la mecanización de la producción se traducía en una caída en el número de obreros industriales, es decir, de los llamados trabajadores de "cuello azul"—. Sin embargo, la expansión de las ocupaciones de cuello blanco respondió sobre todo al vertiginoso incremento del empleo terciario en los sectores privado y público, en este último caso como resultado de las nuevas funciones asumidas por el Estado en el marco de los llamados estados de bienestar. Así, las estructuras ocupacionales de los países desarrollados fueron mutando, adquiriendo un perfil en el que predominaban las ocupaciones no manuales de servicios (Berting, 1998; Marger, 2008).

Los nuevos grupos ocupacionales fueron descritos como parte de una "nueva" clase media que contrastaba con la "antigua" clase media o pequeña burguesía: mientras esta última basaba su posición en el trabajo autónomo y en el capital económico, los trabajadores de cuello blanco eran empleados asalariados en actividades que dependían en gran medida de la educación y de la inserción en jerarquías burocráticas. Se trataba, en este sentido, de grupos con perfiles muy diferentes. Desde mediados del siglo xx el debate sociológico en torno a las clases medias se centró fundamentalmente en caracterizar las particularidades de los trabajadores de cuello blanco, en tanto la pequeña burguesía fue objeto de menor atención y de mayores consensos acerca de sus rasgos distintivos (Lockwood, 1995).

El examen de las clases medias en las décadas que siguieron a la posguerra fue realizado predominantemente en el marco de los estudios sociológicos denominados de *análisis de la estructura de clases*. Como menciona Crompton (1993) esta línea de estudios empíricos, que adquiere un gran impulso en este periodo, se distingue por dos rasgos: en primer lugar, por postular la posibilidad de separar analíticamente el examen de la estructura y la acción de clases y, en segundo lugar, por tomar como base para el análisis de la estructura de clases las diferentes formas de inserción de los individuos en la esfera laboral.[2] Pero más allá de compartir estos puntos de partida, los trabajos adoptaron distintas perspectivas teóricas para definir a los sectores medios, retomando y reinterpretando los escritos de autores clásicos de la sociología.

[2] Más adelante volveremos sobre los supuestos de estos estudios.

Una de las perspectivas que adquirió mayor influencia durante estos años fue la vinculada a los estudios funcionalistas sobre la estratificación social. Bajo esta línea se engloban diversos trabajos que fueron desarrollados principalmente en la academia estadounidense, como los de Treiman (1970) y Blau y Duncan (1967). Además de representar la orientación dominante en la producción sobre clases sociales en Estados Unidos, la perspectiva ejerció una importante ascendencia en los estudios latinoamericanos llevados a cabo en el periodo.

Si bien con diversos matices, los trabajos que siguieron esta perspectiva se caracterizaron por ofrecer una visión optimista del incremento de la "nueva" clase media, interpretándolo como parte de un proceso de modernización y progreso social. El argumento central en este sentido es que la lógica inherente a la evolución de las sociedades industriales —regidas por un gran dinamismo tecnológico y por la centralidad de la administración burocrática— llevaría a una continua y rápida "elevación" de la estructura social, debido a la creciente expansión de los empleos que requieren de personal técnica y profesionalmente calificado. El aumento de las ocupaciones de clase media se unía a otro proceso que también era concebido como inherente a las sociedades modernas (sobre el que volveremos en una siguiente sección): la elevación de los niveles de movilidad entre distintas clases sociales. La tesis principal de esta perspectiva es que la conjunción de esos dos procesos llevaría a la pérdida de relevancia de las clases sociales y a la configuración de *sociedades de clase media*.

Tras estos argumentos se encuentran claras preocupaciones de orden político vinculadas con la estabilidad

social en las democracias occidentales. Como mencionan Erikson y Goldthorpe (1992), la perspectiva funcionalista se enfrentaba en forma más o menos explícita a los augurios postulados desde la teoría marxista respecto de la evolución de las sociedades capitalistas. En este sentido, lejos de llevar a la agudización del conflicto de clases y a la superación revolucionaria del orden social vigente, el desarrollo capitalista conduciría —como resultado del progreso económico y de la consecuente expansión de las clases medias— a una disolución de las diferencias de clase, removiendo las causas que podrían conducir a la conflictividad social.

El énfasis en el orden social presente en los estudios desarrollados desde esta perspectiva también se refleja en la manera de concebir la estructura social. Los diferentes sectores sociales no se piensan como grupos antagónicos, por lo que a menudo se los denomina como estratos y no como clases. La estructura social aparece frecuentemente como una jerarquía continua, donde las posiciones sociales representan *diferencias de grado* principalmente en el prestigio o estatus ocupacional. En esta postura es importante la influencia de los escritos de Parsons sobre la estratificación social, y en especial el trabajo de Davis y Moore (de inspiración parsoniana) acerca del carácter necesario e inevitable de la estratificación en las sociedades modernas. Desde esta mirada se considera que la jerarquía de posiciones sociales sería el reflejo de pautas valorativas que son compartidas socialmente. Los aspectos en torno a los cuales tendría lugar la valoración que origina las distintas posiciones sociales son variados, pero en las sociedades modernas serían centrales los diferentes roles ocupacionales, que se estimarían

socialmente de acuerdo con su importancia funcional para la reproducción del sistema social. La importancia funcional de las posiciones ocupacionales se reflejaría en diferencias de jerarquía y retribuciones, que actuarían como un sistema no sólo de recompensas sino también de incentivos, para garantizar que aquellos individuos más "talentosos" ocupen las posiciones más importantes (Parsons, 1974; Davis & Moore, 1974). En este marco, los estudios realizados desde esta perspectiva identificaron a los sectores medios con el conjunto de las posiciones no manuales, cuyo estatus superior era asociado, precisamente, a la importancia social atribuida a las tareas involucradas.

Además de la funcionalista, hubo otras perspectivas teóricas que también ejercieron una influencia importante en los estudios de estructura de clases que se llevaron a cabo durante la posguerra. Estas perspectivas comprenden distintos trabajos inspirados en el pensamiento marxista y weberiano, es decir, realizados en el marco de las llamadas *teorías del conflicto* (Crompton, 1993; Lenski, 1974). Aunque desde miradas muy diferentes, estos trabajos enfatizaron el papel de las relaciones de poder y las diferencias de recursos en la constitución de las clases, prestando mayor atención a los clivajes y conflictos entre grupos. Por estos mismos motivos, en ellos fue frecuente el rechazo explícito a la perspectiva funcionalista debido a su énfasis excesivo en las cuestiones de la integración y el orden.

Entre los estudios realizados en el marco de las *teorías del conflicto*, aquellos de inspiración marxista encontraron serias dificultades para dar cuenta del crecimiento de las ocupaciones no manuales. Esto se debió fundamentalmente a los postulados presentes en el pensamiento de Marx

acerca de las clases, pero también a los aspectos de dicho pensamiento que fueron privilegiados por sus seguidores.

Como es sabido, el modelo simplificado de Marx sobre las clases es de tipo dicotómico, donde la propiedad de los medios de producción y las relaciones de explotación definen las dos clases fundamentales de la sociedad capitalista, la burguesía y el proletariado. En este marco, los sectores intermedios aparecen en su obra en referencia a dos procesos distintos. Las alusiones más frecuentes se vinculan a un grupo en *transición* en términos históricos: la pequeña burguesía, destinada al declive de su importancia social y numérica debido a las dificultades que encontraría para sobrevivir bajo las condiciones económicas y tecnológicas del capitalismo avanzado. En este sentido, la imposibilidad de realizar una acumulación ampliada por la reducida magnitud de sus capitales se impondría como un límite para su supervivencia. La disminución o desaparición de los pequeños propietarios llevaría a una tendencia hacia la *polarización* de la sociedad en sus dos clases fundamentales, la que se vería acentuada por la actuación de otras dos tendencias. En primer lugar, por el incremento de la polarización económica entre la burguesía y el proletariado, como resultado de la mayor concentración de la riqueza en la burguesía y de la *pauperización* relativa de la clase obrera. En segundo lugar, por la tendencia hacia la *homogenización* de la clase obrera, producto de la descalificación de la fuerza de trabajo a la que llevaría el desarrollo tecnológico y la mecanización.

Sin embargo, junto con la tesis de la polarización de la estructura social en dos clases fundamentales en la obra de Marx, también aparecen referencias a la expansión de grupos intermedios como resultado del propio desarrollo

del capitalismo.[3] Por un lado, el carácter antagonista de la producción capitalista llevaría a la expansión de las actividades de control bajo la forma de un incremento en el número de puestos gerenciales y de supervisión. Por otro lado, la lógica del sistema capitalista avanzado, en particular la necesidad de asegurar una efectiva *circulación del capital*, conduciría al incremento de las funciones de oficina y de los empleados que realizan trabajo "improductivo", por ejemplo, los servidores públicos.

La posibilidad o no de compatibilizar la tesis de la polarización social de Marx con sus argumentos referidos al incremento de sectores intermedios como parte de la propia lógica del desarrollo capitalista ha sido objeto de intensos debates teóricos.[4] Lo que es importante señalar es que entre quienes posteriormente retomaron su pensamiento —en particular durante el periodo de florecimiento de los estudios sobre la estructura de clases en la posguerra— predominaron las visiones que enfatizaron la tesis de la polarización. Por estos motivos, el pensamiento marxista de posguerra estuvo dominado por intentos por demostrar cómo los nuevos grupos sociales en expansión podían ser subsumidos o asociados a alguna de las dos categorías de clase fundamentales.

En esta línea se inscribe el trabajo de Braverman (1974) acerca de la creciente *proletarización* en las sociedades

---

[3] Véanse, por ejemplo, los desarrollos que Marx realiza sobre este punto en el tomo II de *Teorías de la plusvalía*.

[4] Como es sabido, Marx no llegó a concluir la sección de El capital en donde iba a desarrollar una teoría específica sobre las clases sociales, lo que puede contribuir a explicar por qué en su obra este punto no queda completamente saldado.

capitalistas. Braverman sostiene que el desarrollo de la producción en masas traería consigo una progresiva simplificación de las tareas laborales. El proceso de trabajo tendería a dividirse de manera sistemática en una multiplicidad de tareas elementales, las que requerirían de una supervisión cercana y serían desprovistas de elementos intelectuales. La descalificación de las tareas, a su vez, actuaría como un mecanismo para abaratar la fuerza de trabajo, lo que conduciría a la reducción de los niveles salariales. En este proceso no sólo se verían involucrados los trabajadores obreros, sino también los no manuales de bajo nivel. En este sentido, para Braverman este último grupo debería ser considerado como parte de la clase trabajadora, en tanto comparte con ella un conjunto de características importantes (la rutinización, la supervisión cercana y los bajos niveles de ingresos). Así, oponiéndose a la tesis funcionalista de una sociedad donde las clases medias son cada vez más numerosas, Braverman va a argumentar que tras el aparente incremento de estos grupos se esconde, en realidad, un proceso de creciente proletarización.

Un enfoque similar está presente en la obra de Carchedi (1977) y en los trabajos tempranos de Wright (1978). En estos casos, los nuevos sectores intermedios emergentes son catalogados o como parte del proletariado —igual que en Braverman— o como sectores situados en *posiciones contradictorias* entre las dos clases fundamentales de la sociedad capitalista. Al primer grupo corresponden los trabajadores no manuales de bajo nivel, mientras al segundo, un conjunto de trabajadores que ejercerían prácticas en la esfera productiva que son propias tanto de los capitalistas como del proletariado. Dentro de estos últimos se ubican, por

ejemplo, los directivos y supervisores, quienes compartirían con el proletariado el no poseer los medios de producción y con los capitalistas el desarrollar tareas de supervisión y vigilancia del trabajo —en Carchedi—, o el tener control sobre los medios de producción físicos, sobre el poder laboral y sobre la inversión —en Wright—. Se trata, en este sentido, de un grupo que es *funcional* a los intereses de la clase superior. De este modo, aunque desde enfoques diferentes, estos autores coinciden con Braverman en tener una visión sobre los sectores medios que está atada a una perspectiva binaria de la estructura de clases. Ya sea que se les considere como parte de la clase trabajadora o como grupos que ocupan una posición ambigua en la estructura social, en ambos casos se trata de enfoques que les niegan una entidad propia como clase.

La caracterización de la "nueva" clase media fue algo menos problemática para los investigadores que siguieron la tradición weberiana, debido a la mayor flexibilidad inherente a su definición de clase. En tanto el enfoque teórico que proponemos en este documento recoge elementos de esta tradición, conviene que nos detengamos en forma algo más extensa en ella.

Recordemos que para Weber la *situación de clase* designa a agregados de individuos con una situación de mercado común en función de los bienes y capacidades que poseen. En otras palabras, designa una forma de diferenciación social que refleja relaciones de poder en la esfera mercantil, y más precisamente, el poder de disposición y valorización de diferentes recursos en dicha esfera. Un aspecto central de las situaciones de clase es que establecen diferencias en las llamadas *oportunidades de vida*, que Weber define

como “El conjunto de probabilidades típicas: *i)* De provisión de bienes. *ii)* De posición externa. *iii)* De destino personal” (Weber, 1969).

Entre los recursos que constituyen los componentes causales de esas oportunidades de vida diferenciales se encuentra la propiedad, que da lugar a clases propietarias positiva y negativamente privilegiadas (propietarios y no propietarios). Pero si en este aspecto pareciera haber semejanzas con Marx, esta similitud es sólo aparente en la medida en que para Weber la propiedad no involucra relaciones de explotación, adopta diferentes formas (medios de producción pero también viviendas, dinero, etc.) y, lo que es más importante para nosotros, constituye sólo uno de los posibles recursos que definen a las clases. En este sentido, para Weber las posiciones de clase de los que carecen de propiedad se diferencian en función de los tipos y grados de “calificaciones negociables en el mercado” que poseen. De este modo, a diferencia de Marx, Weber resalta las distintas situaciones de clase que pueden registrarse entre los no propietarios, en tanto quienes poseen calificaciones valorizables en el mercado están en una situación marcadamente diferente que quienes sólo tienen para ofrecer su pura fuerza de trabajo. Como puede deducirse, esta distinción será central para la posterior caracterización de las “nuevas” clases medias por parte de quienes seguirán el pensamiento weberiano.

Ahora bien, para Weber las clases constituyen sólo una de las fuentes posibles de diferenciación social. Del mismo modo que las clases, los llamados *grupos de estatus* son otra forma de diferenciación que también se construye a partir

de la distribución de poder en la sociedad.[5] Los grupos de estatus están asociados a la distribución del honor o del prestigio; se trata de grupos con *estilos de vida* o pautas de consumo particulares, reconocidos como propios. Los miembros de las clases y los grupos de estatus pueden solaparse, pero ninguna de estas dimensiones es reducible a la otra —en tanto se basan en criterios de agrupamiento diferentes—. Un punto importante es que aunque ambos tipos de agrupamiento pueden constituir una base para la acción colectiva, esto es más probable que ocurra en relación con los grupos de estatus (Breen, 2005). Así, distanciándose de las visiones más deterministas presentes en la obra de Marx, Weber deniega la inevitabilidad de la conciencia y la acción de clases; la situación de clase representa una base posible de formación de conciencia y acción común, pero esta relación no es necesaria y depende de factores contingentes.[6]

En suma, los aspectos centrales de la concepción weberiana sobre las clases son los siguientes. En primer lugar, las clases se definen en el *ámbito del mercado*; en otras palabras, las situaciones de clase equivalen a grupos de individuos con una misma posición en el mercado en función de su poder de disposición de recursos. En segundo lugar, se trata de una concepción *pluralista* de las clases (Giddens, 1989): los recursos que pueden ser valorizados en el mercado son de diversa índole, lo que da lugar a la posibilidad de una multiplicidad de clases. En tercer lugar,

---

[5] Una tercera categoría social vinculada con la distribución del poder en la teoría weberiana son los partidos.

[6] En forma similar, Weber no otorga a las relaciones entre las clases un papel determinante en la explicación del cambio social, tal como lo hace el materialismo histórico marxista.

las clases constituyen solamente una de las fuentes posibles de diferenciación social, y la posibilidad de que de ellas emerja la conciencia de una identidad mutua de intereses o la organización y la acción colectiva sólo es contingente. Por último, la *importancia* central de las clases radica en su asociación con determinadas *oportunidades de vida*. En relación con este punto, además, conviene introducir dos precisiones (Solís, 2010). Por un lado, Weber reconocía que los factores que influyen sobre el acceso a las oportunidades de vida son diversos y no únicamente aquellos vinculados con la clase, incluyendo la pertenencia a grupos de estatus, otras características individuales como el sexo o la edad, e inclusive el mismo azar. Así, las oportunidades de vida tienen para Weber una causalidad múltiple, y aquellas que se derivan de la clase son únicamente las que dependen del tipo y grado de control que se tiene sobre recursos que son valorizados en el mercado. Por otro lado, es importante notar el enfoque probabilístico presente en el pensamiento de Weber, en tanto las clases no determinan necesariamente el logro de ciertas oportunidades de vida sino sólo una "probabilidad típica" de alcanzarlas.

Si bien la multiplicidad de clases que se deriva de la perspectiva weberiana otorga mayores posibilidades para pensar a los nuevos grupos que han surgido históricamente con las transformaciones del sistema capitalista, esta misma multiplicidad introduce dificultades para el análisis. En tanto la escala de bienes y capacidades que los individuos poseen y valorizan en el mercado es extremadamente amplia, el número de situaciones de clase resultante es indefinido y extenso (Crompton, 1993). Esta pluralidad empírica es resuelta por Weber a través del concepto de clase social. Para Weber una

clase social está formada por un conjunto de situaciones de clase entre las cuales la movilidad tanto individual como intergeneracional es frecuente. De este modo, la movilidad social aparece como un elemento clave en el pensamiento weberiano en tanto genera un nexo común de intercambio entre los individuos, unificando sus diferentes situaciones de clase.[7] No obstante, y más allá de estas consideraciones, Weber no brinda mayores precisiones conceptuales sobre los procesos de conversión de situaciones de clase en clases sociales, así como tampoco sobre las condiciones en las que puede emerger la conciencia y la acción de clase (Giddens, 1989).

La recuperación del pensamiento weberiano en los años que siguieron a la posguerra se materializó en una diversidad de trabajos que, con un énfasis fundamentalmente descriptivo, se centraron en las particularidades de las nuevas clases medias (Savage, 1995). Como dijimos, el carácter pluralista de la concepción weberiana sobre las clases brindaba una mayor flexibilidad para dar cuenta de las especificidades de aquellos grupos. Sin embargo, debido a ese mismo carácter pluralista y a su escasa especificación sobre las relaciones entre situaciones de clase y clases sociales, entre los autores que retomaron la teoría weberiana no hubo consenso acerca de la condición de clase de los nuevos grupos. En otras palabras, mientras algunos consideraron que formaban parte de una única clase media, otros juzgaron que en su interior

[7] Partiendo de estos criterios, Weber va a identificar cuatro clases sociales fundamentales en la sociedad de su época: las clases privilegiadas por la educación y la propiedad; la pequeña burguesía; los trabajadores no propietarios de cuello blanco con formación, y la clase trabajadora.

había diferencias sustantivas que ameritaban dividirlos en diferentes clases.

Uno de los trabajos de inspiración weberiana realizados en este periodo que reviste especial importancia para el análisis de las clases medias es el estudio sobre los trabajadores administrativos (oficinistas) de Lockwood (1962), que presenta una detallada reconstrucción de las transformaciones de este grupo entre mediados del siglo XIX y mediados del siglo XX en Inglaterra.[8]

Entre los principales aportes de Lockwood se encuentra su propuesta conceptual acerca de los distintos elementos que conforman las situaciones de clase. Esta propuesta proveyó un marco neoweberiano para localizar grupos particulares de ocupaciones dentro de la estructura de clases y ejerció enorme influencia en trabajos empíricos posteriores.[9] Para Lockwood el concepto de situación de clase incluye los siguientes factores: en primer lugar, la *situación laboral*, es

[8] Más allá de buscar una descripción de los cambios históricos en la inserción de los oficinistas en la estructura de clases, su preocupación central es dar cuenta de las relaciones entre esa inserción y la conciencia de clase. Discute con las perspectivas marxistas que ubicaban a los trabajadores no manuales de bajo nivel en una misma situación de clase que los obreros, apelando a la idea de una falsa conciencia ante las evidencias de que estos grupos carecían de una identidad de clase compartida. Lockwood va a plantear que una delimitación tan amplia del concepto de clase oscurece las diferencias reales en la situación de los trabajadores. Por tanto, argumenta la necesidad de atender detalladamente a las variaciones en las experiencias de los trabajadores, pues son esas variaciones las que permitirían explicar las diferencias que se observan en el plano de la conciencia.

[9] En particular, y como veremos más adelante, su propuesta fue muy influyente sobre los trabajos desarrollados por Goldthorpe y colaboradores. Además, también veremos que estos desarrollos aportan elementos centrales para el enfoque que proponemos en este documento.

decir, “el juego de relaciones sociales en que está envuelto el individuo en cuanto a su labor como consecuencia de su posición en la división del trabajo”; en segundo lugar, la *situación de mercado* —o *ventajas de mercado*—, que corresponde a “la posición económica en sentido estricto, consistente en el volumen y origen de los ingresos, el grado de seguridad en el empleo y la posibilidad de ascenso”; y, finalmente, el estatus, “o su posición en la jerarquía de prestigio dentro de la sociedad en general” (1962). Se trata, de esta manera, de una definición que incorpora las formas específicas en que se desarrollan las actividades laborales, las retribuciones asociadas a esas actividades —que incluyen pero van más allá de los ingresos monetarios— y una serie de elementos que escapan estrictamente al ámbito laboral vinculados con la valoración de las ocupaciones en la esfera social.

La importancia del estudio de Lockwood no se limita a la influencia que tuvo su conceptualización de las clases; también es relevante debido a que identificó diversas características de los trabajadores no manuales de bajo nivel que se constituirán en ejes de las discusiones académicas sobre estos grupos. Por estos motivos, merece la pena que repasemos sus principales hallazgos.

En relación con la situación laboral, Lockwood indaga en qué medida la mecanización y la racionalización del trabajo se han extendido en el ámbito administrativo llevando a que las labores de los oficinistas se asemejen a las desempeñadas por los obreros. La pregunta implícita en su indagación es si, en la Inglaterra de mediados del siglo XX, se registran o no cambios en los procesos de trabajo que den lugar a la tesis de la proletarización presente en el pensamiento marxista.

En este aspecto Lockwood encuentra diferencias en las formas de organización administrativa que responden al grado de extensión de los sistemas burocráticos. Las formas organizativas burocráticas generan relaciones laborales tipificadas e impersonales basadas en el trabajo rutinario que, de acuerdo con Lockwood, son similares a los que se observan entre los trabajadores de las fábricas.

Sin embargo, Lockwood argumenta que esta forma de organización del trabajo administrativo no es la más frecuente de aquel periodo. Encuentra que una gran parte del trabajo de oficinas continuaba siendo específico y singularizado, por lo que requería al menos un mínimo de capacidad, responsabilidad y criterio. La dirección del trabajo en oficinas no se llevaba a cabo con el mismo tipo de disciplina impersonal que caracteriza a la organización fabril, sino que entre directivos y empleados predominaban las relaciones personales. Introduciendo un punto que luego será especialmente enfatizado desde el feminismo, Lockwood resalta que el carácter personal y paternalista de las relaciones de autoridad se veía acrecentado por la división sexual del trabajo prevaleciente en las unidades administrativas, pues por lo general el supervisor o encargado de la oficina era un varón y sus auxiliares, mujeres. En suma, para Lockwood este último tipo de organización del trabajo es el que prevalecía entre los administrativos, mientras las formas más tipificadas, rutinarias e impersonales encontraban límites a su expansión debido a la misma naturaleza del trabajo de oficina y al reducido tamaño que caracterizaba a la mayoría de las unidades administrativas.

Por su parte, al examinar la situación de mercado de los oficinistas, Lockwood identifica semejanzas y diferencias

con la clase trabajadora. Por un lado, muestra cómo los empleados fueron perdiendo su situación privilegiada en términos de ingresos, al punto que para mediados del siglo XX sus remuneraciones eran equivalentes a las de los obreros. Sin embargo, este proceso no se dio como resultado de su hundimiento en las filas del proletariado por la reducción absoluta en sus ingresos, sino porque su situación económica se estancó en términos relativos con respecto a la de los obreros. Lockwood vincula esta transformación al grado de escasez de mano de obra calificada: la expansión de la educación habría ampliado la oferta de trabajadores con las calificaciones necesarias para ocupar puestos de oficina, lo que a su vez habría redundado negativamente sobre la posición privilegiada de la que gozaba este grupo. Aunque en forma menos enfática, también menciona el efecto de la capacidad organizativa de la clase obrera, factor que, como veremos, será acentuado por otros autores.

No obstante, la peor situación relativa de los oficinistas en términos de ingresos no se extendió en la misma medida a otras esferas: por lo general, continuaban disfrutando de una posición más favorable que los obreros en lo referido a la extensión de la jornada, condiciones de trabajo y seguridad en el empleo, y en otras ventajas que trascienden a las remuneraciones propiamente dichas —incluyendo aspectos como la limpieza, la comodidad y el esfuerzo—. En particular, una característica que de acuerdo con Lockwood distinguía claramente a los obreros de los trabajadores de oficina, es que estos últimos tenían perspectivas de una carrera de ascenso laboral dentro de la empresa, accediendo a puestos de mayor jerarquía. En este punto Lockwood vuelve a introducir nuevamente un tema que será retomado

por los estudios feministas: las posibilidades de ascenso, sin embargo, no eran las mismas para varones que para mujeres, ya que entre ellas se encontraban prácticamente bloqueadas. En otras palabras, las relaciones de género interactuaban con las laborales, haciendo que las ventajas de mercado asociadas a las ocupaciones de oficina dependieran en muchos aspectos del sexo de los empleados.

Pero aunque los oficinistas aún se diferenciaban de los obreros en numerosos aspectos, las diversas transformaciones experimentadas por el grupo habrían redundado en una disminución de su estatus social. Lockwood atribuye esta tendencia a la erosión de las ventajas de mercado y a los cambios registrados en la situación laboral de algunos segmentos administrativos a los que hicimos referencia con anterioridad, pero también a factores como las transformaciones en el origen social de los oficinistas (que eran reclutados crecientemente entre sectores obreros) y al proceso de feminización de la actividad, que venía registrándose desde principios del siglo (que impactaba sobre el estatus de la ocupación debido al estatus inferior de las mujeres en la sociedad).

A la luz de estos procesos, Lockwood va a concluir que los oficinistas de mediados del siglo XX tenían características muy diferentes de las del resto de la clase media. Sin embargo, argumenta que *tampoco* podían ser confundidos con la clase obrera, en tanto en numerosos aspectos continuaban teniendo un estatus superior. Si bien la frontera entre trabajadores manuales y no manuales se habían difuminado, los oficinistas continuaban diferenciándose de los obreros en su situación de mercado y de trabajo y, además, presentaban importantes semejanzas con la clase media en términos de

estilos de vida (zonas de residencia, tipos de consumo, etc.) y de orientaciones valorativas. En particular, compartían con el resto de la clase media una orientación al logro de tipo individualista, centrada en la importancia de la educación como medio para el éxito personal y el ascenso social. Estos aspectos, que también fueron remarcados por otros autores (Wright Mills, 1953; Berting, 1998), acercaban a los oficinistas a la clase media y mostraban la continuidad de la relevancia de la distinción entre trabajo manual y no manual para la diferenciación social. De este modo, para Lockwood los oficinistas se encontraban en una situación que podríamos denominar *intermedia* entre la clase obrera y el resto de la clase media, y esta misma situación de inseguridad social reforzaba sus conductas imitativas hacia esta última y sus esfuerzos por aumentar la distancia que los separaba socialmente de la clase inferior a la suya.

En suma, frente a los estudios marxistas que agrupaban a los trabajadores no manuales de bajo nivel con los obreros, Lockwood apela a la necesidad de realizar un examen minucioso de las particularidades de los distintos grupos, mostrando que si bien en muchos aspectos eran semejantes, continuaban registrándose diferencias sustantivas que impedían considerarlos como parte de una misma clase. En su examen, Lockwood detalla diversos rasgos de los grupos no manuales de bajo nivel: en particular, los diversos niveles de rutinización, la alta presencia femenina, la similitud de ingresos con los obreros, la extracción social crecientemente obrera, las oportunidades de carrera laboral —en particular para los varones—, y las orientaciones valorativas y los estilos de vida similares a los de otros grupos de clase media. Estos rasgos se constituirán en ejes recurrentes de la investigación

posterior sobre la posición de clase de los trabajadores no manuales de bajo nivel, y de los debates acerca de sus semejanzas y diferencias con otros sectores sociales.

La mirada hacia las clases medias "superiores": debates en torno al concepto de clase de servicios

Como se desprende de la sección anterior, en los estudios sociológicos sobre estructura de clases realizados durante las décadas que siguieron a la posguerra el interés por las clases medias estuvo centrado principalmente en los trabajadores no manuales de bajo nivel. Sin embargo, desde aproximadamente la década de los ochenta la discusión acerca de las clases medias comenzó a dirigirse hacia otros grupos de trabajadores no manuales cuya expansión empezó a mostrar un dinamismo especial y que, a diferencia de los de bajo nivel, claramente no podían ser asimilados a los obreros: los técnicos y profesionales y los gerentes en puestos de autoridad.

La indagación sobre estos grupos, particularmente en el ámbito de la academia británica, estuvo asociada al concepto de *clase de servicios* y a la posibilidad de considerarlos como parte de una clase con entidad propia, poseedora de características estructurales en común y diferentes de las de otros grupos sociales (Lockwood, 1995). Así, se recalcó que en el interior de las que fueran llamadas las "nuevas" clases medias debía distinguirse dos conjuntos cualitativamente diferentes: por un lado, un grupo relativamente descalificado compuesto principalmente por empleados de oficina y vendedores, los trabajadores no manuales de bajo nivel o

de rutina —que desde entonces fueron objeto de menor atención— y, por otro lado, la llamada *clase de servicios* de profesionales, técnicos y gerentes, quienes se encontraban en una situación relativamente privilegiada y adquirían especial relevancia en las nuevas sociedades postindustriales centradas en el sector terciario.

El concepto de clase de servicios fue acuñado por el austro-marxista Renner en la década de los treinta y retomado posteriormente por Dahrendorf, pero sólo adquirirá popularidad décadas más tarde con la obra de Goldthorpe (1987). Renner desarrolla el concepto a partir de una teoría de la delegación, en la que postula que la mayor complejidad de las sociedades conduce a encomendar las funciones de los capitalistas en empleados, los que pasarían a constituirse en una clase con rasgos específicos (Butler, 1995). De este modo, en Renner el concepto de clase de servicios designa a un grupo relacionado funcionalmente con la clase capitalista (Savage *et al.*, 1992), y esta misma connotación es la que retomará Dahrendorf (1962).

Goldthorpe recupera el concepto de clase de servicios en el contexto de sus estudios sobre movilidad, impulsando un debate que se extiende hasta nuestros días. En sus trabajos, el concepto adquirirá un matiz diferente. Partiendo de los desarrollos teóricos de Lockwood, en sus primeras obras Goldthorpe (1987) va a identificar a la clase de servicios como un grupo descriptivo compuesto por gerentes, profesionales y técnicos que ocupan una situación de mercado y una situación de trabajo similar. Desde esta visión, la clase de servicios se distingue, en primer lugar, por tener una situación privilegiada en términos de retribuciones; y, en

segundo lugar, porque esa situación se deriva del ejercicio de autoridad o de la aplicación de conocimientos escasos.

En obras posteriores Goldthorpe modifica parcialmente su visión sobre la clase de servicios. Estos desarrollos se enmarcan dentro de una nueva formulación teórica de los elementos que definen a las clases. Postula que la diferenciación entre clases emerge en torno a dos ejes: por un lado, la posición ocupada en relación con la propiedad de los medios de producción, que crea la distinción entre empleadores y empleados, y por otro lado, el tipo de relación laboral que los empleados establecen con sus empleadores, que da lugar a diferentes posiciones de clase entre quienes no poseen los medios de producción (Erikson & Goldthorpe, 1992). Desde esta perspectiva, lo distintivo de los miembros de la clase de servicios es el tipo de relación laboral en la que están involucrados. La principal característica de la *relación de servicio* es que está basada en la *confianza* de empleadores y en la *fidelidad* de empleados en el largo plazo, es decir, que supone un conjunto de obligaciones morales entre ambos (Goldthorpe, 1995). Dado que los profesionales y gerentes están involucrados en el ejercicio de autoridad delegada o en la aplicación de conocimientos expertos, operan sus tareas laborales con un alto grado de autonomía y discreción. Estas características se traducirían en incentivos especiales por parte del empleador, con el propósito de asegurar que los trabajadores actúen en pos del interés de la organización. Los incentivos que aseguran y premian la fidelidad hacia el empleador asumen la forma de remuneraciones y condiciones de trabajo favorables, seguridad en el empleo, y en especial, perspectivas de ascenso laboral, que garantizan la fidelidad en el largo plazo. Este tipo de relación laboral contrasta

con aquella en la que están involucrados los empleados ordinarios, quienes no gozan de incentivos especiales y reciben un salario por una tarea definida que no involucra autonomía ni discreción[10].

Goldthorpe destaca tres rasgos de la clase de servicios. Dos de ellos surgen de los resultados de sus investigaciones empíricas y serán retomados con detalle más adelante: la clase de servicios es, en primer lugar, un grupo que históricamente ha mostrado una gran efectividad en sus estrategias de reproducción como clase y, en segundo lugar, una clase privilegiada que en comparación con el resto de las clases tiene elevados niveles de seguridad económica. El tercer rasgo, en cambio, constituye más bien una conjetura que Goldthorpe deriva de la posición que ocupa este grupo en la estructura de clases. Desde su punto de vista, es factible pensar que a medida que la clase de servicios se consolida, se vuelve más conservadora políticamente. En tanto ocupa una posición privilegiada dentro de la división del trabajo en las sociedades postindustriales, es poco probable que

[10] Si bien Goldthorpe menciona a Renner y a Dahrendorf como antecedentes de su idea de una "relación de servicio" (Erikson & Goldthorpe, 1992), ésta también se vincula a la bibliografía sobre los "salarios de eficiencia", los que se conciben como una respuesta a las dificultades para monitorear en forma directa a los empleados de ciertas actividades (Breen & Rottman, 1995). En el esquema de clases que Goldthorpe desarrolla a partir de estas ideas, la clase de servicios aparece dividida en dos estratos, que se diferencian por los niveles de autoridad y conocimiento involucrados. Así, mientras en el estrato superior ubica a los profesionales y gerentes superiores, en el estrato inferior incluye a los profesionales de menor rango, los técnicos y los gerentes de nivel medio. Por su parte, los trabajadores no manuales de rutina son considerados como una clase diferente que la clase de servicios y la clase trabajadora, que es denominada intermedia —es decir, en este aspecto se asemeja a la visión que propone Lockwood—.

se vea atraída por movimientos o partidos que promuevan valores o políticas igualitarias, mientras es más factible que tiendan a preservar el *status quo* dentro del cual están establecidas las posiciones que les brindan poder y ventajas relativas (Goldthorpe, 1987 y 1995). De este modo, la clase de servicios aparece como un grupo central de las sociedades postindustriales: no sólo crece y se consolida en el seno de estas sociedades, sino que se convierte en una de las clases más favorecidas y, como consecuencia, en una de sus principales defensoras.

El enfoque de Goldthorpe conseguirá enorme influencia en los estudios sobre estructura de clases y movilidad social realizados en las últimas décadas.[11] Sin embargo, también será objeto de fuertes críticas. En relación con su mirada sobre los sectores medios, uno de los aspectos más debatidos se refiere a la posibilidad de considerar a profesionales y gerentes como parte de una clase de servicios unitaria. Frente a esta postura, Savage va a plantear la existencia de ejes fundamentales de división que actúan fragmentando a la clase de servicios (Savage *et al.*, 1992; Savage, 1995).

Savage desarrolla una perspectiva teórica sobre las clases medias inspirándose en los trabajos de Wright y Bourdieu. Del primero, retoma la mirada sobre las clases presente en sus estudios más tardíos. Como vimos en la sección anterior, en los primeros trabajos de Wright los sectores medios aparecían ocupando *posiciones contradictorias de clase*. Sin

[11] La influencia de su enfoque no se limitará a los países desarrollados, sino que también se extenderá a algunos de los nuevos estudios sobre la temática realizados en países de América Latina en la última década. Ejemplos en este sentido constituyen los estudios de Jorrat (2000 y 2005) en Argentina, los de Solís (2007) y Solís y Cortés (2009) en México, y el de Torche y Wormald (2004) en Chile.

embargo, en la década de los ochenta Wright reformula su perspectiva con base en los trabajos de Roemer, quien aplica los principios de la teoría del juego al análisis marxista de la explotación. En este nuevo enfoque, Wright (1985) va a argumentar que además de la propiedad de los medios de producción, en las sociedades capitalistas avanzadas existen otros dos activos que también son generadores de relaciones de explotación: los activos derivados de las jerarquías organizacionales y las calificaciones escasas. En tanto ejes de explotación, estos activos son, para Wright, las bases sobre las que se erigen las diferentes posiciones de clase.[12]

Basándose en estas ideas, Savage va a argumentar que dentro de lo que comúnmente se denomina clase media pueden emerger tres clases diferentes: la pequeña burguesía, los gerentes y los profesionales, cuyas diferencias se vinculan con el acceso a los tres tipos de activos señalados por Wright y de los cuales se derivan relaciones de explotación.[13]

---

[12] Como puede apreciarse, la noción de explotación que utiliza Wright es menos específica que la que está presente en los escritos de Marx: se refiere a una situación general donde "el bienestar de una persona se obtiene a expensas de otra" (Wright, 1985). Asimismo, también es destacable que con esta nueva perspectiva de las clases Wright se acerca al pensamiento weberiano, debido a su énfasis en la diversidad de activos que influyen en la conformación de las clases (Crompton, 1993).

[13] El activo de propiedad se asocia a la explotación de otros trabajadores: en el caso de la pequeña burguesía la particularidad del enfoque de Wright —que retoma Savage— es que los explotados son principalmente los miembros de la familia. El activo organizacional señala la importancia de las relaciones de poder dentro de las organizaciones, y refiere a la capacidad que tienen los gerentes de utilizar sus posiciones burocráticas para asegurarse una situación privilegiada respecto de sus subordinados. En cuanto al tercer activo, Savage prefiere remplazar la idea de "calificaciones escasas" de Wright por la de "activos culturales", de inspiración bourdiana. Como

Aunque Savage parte de los desarrollos de Wright, se aleja de este último en la manera de abordar el estudio de las clases. Más en general, si todos los autores que hemos revisado hasta aquí se inscriben, a pesar de sus diferencias, dentro de una misma área dedicada al análisis de la estructura de clases, Savage va a rechazar esta aproximación por su énfasis excesivo en el examen de la esfera laboral. Sus trabajos se insertan dentro de la línea de estudios sobre *formación* de clases, que como veremos en detalle más adelante, subrayan la construcción activa de las clases y la imposibilidad de separar analíticamente el estudio de la estructura y la acción. Partiendo de esta perspectiva, Savage argumenta que las clases deben entenderse como colectividades sociales estables, es decir, como grupos de personas identificables que comparten niveles de ingresos, estilos de vida, culturas, orientaciones políticas, etc. (Savage *et al.*, 1992). Los activos de propiedad, organizacionales y culturales deben ser vistos como *poderes causales potenciales* que pueden generar clases diferentes, pero por sí mismos no especifican su naturaleza. La manera en que se forman las clases como colectividades distintivas va a depender del contexto, y las divisiones de clase importantes en una sociedad o en un periodo histórico pueden no serlo en otros. Por este motivo, aunque los activos mencionados

---

el mismo Wright reconoce (1992), es difícil ver a las calificaciones como un eje de explotación. Por este motivo, Savage recupera las ideas de capital cultural de Bourdieu señalando que las calificaciones no son ejes de explotación en sí mismas sino en relación con los campos culturales que las definen y legitiman —en tanto el proceso de legitimación de ciertas calificaciones implica, al mismo tiempo, un proceso cultural de desacreditación de otras calificaciones (Savage *et al.*, 1992).

constituyen el terreno sobre el que se forman las clases medias, su sola consideración no permite definir cuál es su número ni cuáles son sus límites. En otras palabras, la identificación de los activos es, para Savage, sólo un primer paso en el análisis; también es necesario considerar las condiciones contingentes que posibilitan que los ejes de explotación produzcan colectividades sociales. Desde esta perspectiva, la existencia de una clase de servicios es una cuestión empírica y no, como sostiene Goldthorpe, algo que pueda definirse *ex ante*.

Savage identifica tendencias hacia la fragmentación de las clases medias en tres clases diferentes —la pequeña burguesía, los profesionales y los gerentes— a partir de las diferencias en activos, pero también muestra el carácter dinámico y la posibilidad de transformar un activo en otro en el proceso de formación de clases (retomando aquí también las ideas de Bourdieu). En relación con los activos de propiedad, considera que constituyen la base más robusta para la emergencia de colectividades sociales de clase, en la medida en que pueden ser acumulados y transmitidos intergeneracionalmente. Los activos culturales poseen esta misma característica, en tanto son acumulados y transmitidos bajo la forma de disposiciones culturales. Sin embargo, estos activos presentan una debilidad en comparación con la propiedad: para convertirse en ejes de explotación —y por tanto, para que produzcan recompensas económicas— los profesionales necesitan aplicar sus activos en un contexto particular en el mercado de trabajo, donde su valor no está dado sino que tiene que ser establecido. Así, para Savage el profesionalismo puede verse como un intento de establecer vínculos entre niveles relativamente altos de educación formal

y recompensas en la división del trabajo, sin que en ese proceso las calificaciones se vean degradadas o rutinizadas (Savage *et al.*, 1992). Finalmente, los activos organizacionales constituyen la base más débil para la formación de clases, en tanto al ser altamente dependientes del contexto no pueden ser acumulados ni transferidos: no tienen una existencia más allá de las posiciones dentro de las que se ejercen las funciones gerenciales. Por esta razón, aquellos con activos organizacionales tienen menores niveles de autonomía, y deben transformarlos en activos culturales o en propiedad para poder acumularlos o transferirlos.

Savage argumenta que las transformaciones económicas y laborales por las que ha atravesado la sociedad británica en las últimas décadas han potenciado las diferencias entre la clase media profesional y la clase media gerencial, y que en este proceso se ha consolidado la posición dominante de la primera mientras la segunda se ha vuelto más marginal e insegura.

Tradicionalmente las carreras laborales de clase media vinculadas con los activos organizacionales se desarrollaron dentro de amplias organizaciones burocráticas en las cuales los individuos podían esperar ser promocionados a medida que iban desplegando su vida laboral y, fundamentalmente, tenían escasas perspectivas de movilidad descendente. Este tipo de carrera laboral es la que se desprende de los escritos de Weber sobre la burocracia y, enfatiza Savage, se encuentra en la base de la idea de Goldthorpe sobre la peculiar relación laboral que definiría a la clase de servicios. Savage plantea que la teoría de la clase de servicios de Goldthorpe depende de la existencia de estructuras organizativas como las mencionadas, que funcionan como mercados laborales

internos a las firmas: los individuos se mueven sólo dentro de la organización y pueden anticipar una carrera segura y progresiva a cambio de la fidelidad hacia la empresa (Savage *et al.*, 1992; Haldford & Savage, 1995).

Sin embargo, para Savage hay evidencias de que es precisamente esa carrera segura y predecible la que se ha erosionado. Los procesos de reestructuración económica han llevado a cambios profundos en las estructuras organizativas, en tanto se han visto afectadas por procesos de reducción de plantas y externalización de funciones. En especial, las organizaciones parecen utilizar cada vez menos en los mercados internos a las firmas para el reclutamiento de gerentes, introduciendo mecanismos de mercado. En otras palabras, se habría experimentado un cambio "desde la coordinación por la 'mano visible' de la jerarquía organizacional [*burocrática*] hacia la 'mano invisible' del mercado" (Savage, 1998). Las carreras gerenciales se desarrollan en mayor medida dentro de los llamados mercados laborales ocupacionales, donde los trabajadores se mueven entre distintos empleadores pero conservan la misma ocupación. Estas transformaciones exponen a los grupos gerenciales a altos grados de inseguridad y limitan la importancia de las carreras burocráticas para las clases medias contemporáneas. Además, cuestionan la actualidad del concepto de *clase de servicios*, en tanto resulta dudoso que la fidelidad de los empleados —lo recíproco de la confianza de los empleadores— pueda considerarse un resultado de las posibilidades de proyectar una carrera segura y progresiva dentro de la organización.

En contraste con lo sucedido con los activos organizacionales, las transformaciones económicas habrían

incrementado la importancia de los activos culturales. Según Savage, un indicio en este sentido sería la creciente demanda de fuerza de trabajo educada, lo que se vincula a dos procesos. Por un lado, a la rápida expansión en el número de profesionales dedicados a actividades como el *marketing*, la publicidad, los medios, etc. Este grupo guarda semejanzas con los "nuevos intermediarios culturales", vinculados con la provisión de bienes y servicios simbólicos, que Bourdieu (1988) identifica para Francia y, de acuerdo con Savage, ocupa un lugar central en la construcción y exaltación de una cultura posmoderna centrada en el consumo. La mayor relevancia de los activos culturales, sin embargo, trasciende a la emergencia de este grupo, pues también se vincula a la reestructuración de las organizaciones económicas a la que hicimos referencia antes: este proceso habría llevado a que las firmas externalicen actividades y descansen más en la contratación de especialistas. Savage destaca que la renovada trascendencia de los activos culturales en las sociedades actuales adquiere rasgos específicos debido a que descansa en la expansión de ocupaciones del sector privado. Así, mientras en las décadas que siguieron a la posguerra los activos culturales encontraban en el Estado un ámbito central de legitimación y aplicación —resultado de la expansión de la demanda de profesionales para los servicios brindados por los Estados de bienestar—, en la actualidad esos activos encuentran un espacio de aplicación privilegiado en la esfera del mercado.

Finalmente, Savage identifica en el género un factor adicional que actúa profundizando las diferencias entre quienes descansan en activos organizacionales y quienes lo hacen en activos culturales. En la sección

anterior mencionamos la manera en que, de acuerdo con Lockwood, las relaciones de género actuaban moldeando las ocupaciones no manuales de bajo nivel: por un lado, al vedar las posibilidades de ascenso a las mujeres y, por otro, al devaluar el estatus social de esas ocupaciones en cuanto eran ocupadas mayoritariamente por mujeres. Estas ideas serán profundizadas por estudios que resaltarán los procesos de exclusión y demarcación de género alrededor de las ocupaciones. Como menciona Crompton (1995, 1998 y 2000), la carrera tradicional de clase media fue construida a partir de una división del trabajo por género tanto en el ámbito laboral como en la esfera doméstica: la posibilidad que tenían los varones de disfrutar empleos seguros y perspectivas de promoción descansaba en parte en que las mujeres estaban empleadas en la parte más baja de la jerarquía ocupacional y no tenían perspectivas de ascenso y, al mismo tiempo, en que los varones contaban en sus hogares con mujeres —esposas o empleadas— que se ocupaban de las tareas domésticas. Así, las desigualdades de género convertían a las posiciones superiores de la clase media, las profesionales y gerenciales, en posiciones masculinas.

Savage retoma estas ideas y sostiene que la exclusión de las mujeres de las ocupaciones profesionales y gerenciales constituía un factor que contrarrestaba las tendencias hacia su fragmentación, contribuyendo a que se formara como una única clase. No obstante, en las últimas décadas las mujeres han ingresado en número creciente a las ocupaciones superiores, pero este ingreso ha sido especialmente dinámico en la esfera profesional. Si en el pasado las mujeres que ocupaban puestos calificados se concentraban en nichos de menor nivel —como la enfermería y la enseñanza—,

su creciente acceso al sistema educativo se tradujo en un crecimiento explosivo de su inserción en cargos profesionales. Como resultado, mientras las ocupaciones gerenciales continúan siendo un terreno principalmente masculino, en las profesionales se observa una disminución de la segregación por género, lo que para Savage actúa acentuando las diferencias entre estos dos tipos de ocupaciones[14].

Desde otra perspectiva, Esping-Andersen (1993) también ha argumentado que las diferencias entre profesionales y gerentes impedirían considerarlos como parte de una única clase de servicios. Este autor construye un esquema de clases asentado sobre la idea de que las jerarquías de las sociedades fordistas y posfordistas son fundamentalmente diferentes. Desde su punto de vista, los sistemas de estratificación en las sociedades actuales se encuentran en un proceso de cambio, por lo que conviven grupos o clases que son característicos de las sociedades fordistas con otros que reflejan los rasgos emergentes de las nuevas sociedades posfordistas. Así, mientras en su propuesta los gerentes son vistos como grupos que responden a la lógica de control burocrático fordista, los profesionales representan la antítesis

[14] Un punto importante es que —como muestra Crompton en los trabajos antes citados— el ingreso de las mujeres a puestos superiores ha significado una reestructuración de las desigualdades de género en el ámbito laboral pero no su desaparición. Por un lado, continúan existiendo profesiones donde las mujeres tienen un acceso restringido. Por otro lado, el mayor acceso de las mujeres a ocupaciones profesionales antes que a gerenciales se explica al menos en parte porque brindan mayores niveles de autonomía y de flexibilidad de horarios, lo que permite una combinación del trabajo extradoméstico con el doméstico. Así, en forma paradójica, en muchos casos el ingreso de las mujeres a esos puestos superiores se encuentra vinculado con la posibilidad de mantener arreglos doméstico-tradicionales.

de esta jerarquía fordista de regulación: usualmente se encuentra fuera de líneas de comando; poseen una mayor autonomía pero también menores niveles de autoridad sobre sus subordinados, y su aproximación al trabajo está orientada a tareas. Asimismo, a diferencia de los gerentes, los profesionales derivan su autoridad, legitimidad e identidad colectiva de los estándares científicos de su disciplina y no de una oficina burocrática. Por estas razones, Esping-Andersen ubica a los profesionales como un grupo característico de la estructura jerárquica posfordista, radicalmente diferente de los gerentes[15].

Frente a estas posturas, Goldthorpe va a continuar sosteniendo la viabilidad de su concepto de *clase de servicios*. Desde su punto de vista, las diferencias entre gerentes y profesionales deben verse más como diferencias de *situs*, de un tipo que también es identificable dentro de otras clases. Criticando el punto quizás más débil del esquema de clases de Esping-Andersen, Goldthorpe (1995) argumenta que el contraste entre clases fordistas y posfordistas marca un dualismo estático que no refleja el dinamismo y las interrelaciones que se observan en las sociedades actuales. Retoma evidencias que surgen de análisis propios e incluso de Savage para mostrar que las conexiones entre gerentes y profesionales son más que las destacadas por sus críticos. En particular, resalta un aspecto que desde su punto de vista es central para la formación de clases: los patrones

[15] También aplica un conjunto de principios paralelos a los grupos de menor nivel, los técnicos y los gerentes de nivel medio. Los primeros estarían en una relación de subordinación con los científicos y profesionales, ejecutando las tareas profesionales más rutinarias; los segundos se encontrarían en una relación similar con los gerentes, ejecutando las prescripciones más rutinarias.

de movilidad intergeneracional e intrageneracional entre las ocupaciones profesionales y gerenciales. Como el mismo Savage reconoce, los flujos de movilidad intergeneracional entre ambos grupos son muy elevados, al tiempo que las probabilidades de acceder a esas ocupaciones para quienes tienen orígenes en otros grupos sociales son restringidas. Algo similar sucede con los movimientos a lo largo de la vida entre los trabajos gerenciales y profesionales. En forma contraria a lo que sugiere Esping-Andersen, Goldthorpe sostiene que en muchas organizaciones modernas la división entre funciones gerenciales y profesionales se está volviendo cada vez más difusa, en tanto las credenciales educativas se convierten en el criterio para el reclutamiento de gerentes y sus tareas demandan la aplicación de conocimientos especializados[16]. Para el autor, las evidencias empíricas acerca de la creciente movilidad entre ambos tipos de ocupaciones —como las que muestra Mills (1995)— otorgan sostén a sus argumentos y cuestionan la validez de lo postulado por Esping-Andersen y Savage.

Por otra parte, Goldthorpe también niega que la vigencia de su concepto de *clase de servicios* se haya visto afectada por la erosión de las carreras burocráticas tradicionales. En primer lugar, cuestiona la magnitud de estos cambios, argumentando que la carrera burocrática ha sido más resistente o adaptativa de lo que se supone a menudo. En segundo lugar, sostiene que lo definitorio de la clase de servicios en el nuevo

[16] A su vez, Goldthorpe también va a destacar la creciente importancia que adquieren otros factores "no cognitivos" en el reclutamiento tanto de gerentes como de profesionales, tales como las redes sociales, la habilidad para manejarse dentro de determinados contextos socioculturales, la apariencia y la capacidad de expresión verbal (Jackson, Goldthorpe & Mills, 2002).

contexto es menos la continuidad en el mismo empleo que la *empleabilidad*, es decir, la capacidad de evitar el desempleo y de proyectar una carrera con perspectivas de mejora a lo largo de la vida laboral, aunque este proceso implique una creciente movilidad entre organizaciones. En relación con estos aspectos, argumenta Goldthorpe, hay evidencias de que la clase de servicios —es decir, tanto profesionales como gerentes— continúa teniendo ventajas relativas muy superiores a la de otros grupos.

Sin embargo, y como se desprende de estos argumentos, en su defensa del concepto de *clase de servicios* Goldthorpe deja sin resolver un punto clave. Si bien la mayor empleabilidad y las mayores ventajas laborales pueden continuar siendo un rasgo en común de profesionales y gerentes, en la actualidad parece dudoso ubicar el origen de esa situación compartida —al menos en forma generalizada— en una relación *de servicio* con las características que le asigna Goldthorpe. Por tanto, en este aspecto continúan siendo pertinentes las críticas de Savage. En la medida en que las trayectorias laborales de estos grupos transcurren crecientemente entre distintas organizaciones, la explicación de su situación privilegiada a partir de una relación basada en vínculos de fidelidad y confianza en el largo plazo no parece sostenerse.

En suma, en este apartado hemos visto cómo la reflexión sociológica reciente sobre las clases medias ha dirigido su mirada hacia los grupos que se ubican en la parte superior de este sector social, los que han sido considerados como los principales emergentes de las nuevas sociedades postindustriales. La expansión de estos grupos acentuó la importancia relativa de los sectores medios en las sociedades contemporáneas, al tiempo que profundizó su

heterogeneidad. Como resultado, se volvió más cuestionable la posibilidad de pensar la estructura de clases a partir de enfoques teóricos binarios. En este sentido, aunque desde distintos puntos de partida, la investigación sociológica actual sobre la estructura de clases comparte una preocupación por reflejar la diversidad de posiciones que emergen de la división del trabajo y, en particular, por explicar la heterogeneidad de las clases medias.

Clases medias y nivelación de las condiciones materiales de vida

Los estudios sobre estructura de clases han asociado la ampliación de las ocupaciones de clase media a resultados sociales positivos en términos de igualdad económica y de prosperidad material de la población. Bajo el supuesto de que dichas ocupaciones proveen ingresos que, en términos generales, se ubican por encima de los de las clases trabajadoras y por debajo de los de las clases altas, se presume que su incremento daría lugar a una *elevación* de los ingresos laborales promedio y a un *ensanchamiento* de la parte media de la distribución. Como resultado, se asistiría a una mejora en los niveles de vida generales y, *ceteris paribus,*[17] a una mayor homogeneidad y a un menor grado de polarización económica.

[17] Es decir, si al mismo tiempo no tiene lugar *1)* un incremento de la distancia en los ingresos de quienes están en la cumbre o en la base de la jerarquía ocupacional y *2)* un incremento de las diferencias de ingresos dentro de las clases medias.

Durante las décadas que siguieron a la posguerra, la expansión de las ocupaciones de clase media en los países desarrollados se dio en paralelo a otros procesos que incidieron sobre las condiciones materiales de vida de la población. Uno de estos procesos fue el marcado incremento de los ingresos relativos de la clase trabajadora. En el contexto de una prosperidad económica generalizada, una parte importante de este sector social pasó a tener remuneraciones similares a los de los grupos no manuales de menor nivel. Como señalamos más arriba, Lockwood dio cuenta de este proceso para Gran Bretaña, mostrando cómo en el transcurso de la primera mitad del siglo XX las remuneraciones de oficinistas y obreros llegaron a equipararse debido a la mejora económica de este último grupo. Así, desde el punto de vista de la estratificación de remuneraciones, se asistió a un desdibujamiento de los límites entre las ocupaciones de clase media y de clase baja, al tiempo que se incrementó el tamaño de los estratos medios en la jerarquía de ingresos. Estas tendencias vinieron a poner en duda una vez más la tesis marxista acerca de una creciente polarización social. Si el aumento de las ocupaciones de clase media parecía desmentir esta tesis en lo referido al postulado de una progresiva proletarización —que llevaría a la división de la sociedad en un polo capitalista y otro obrero—, la elevación de los ingresos de la clase trabajadora parecía desmentirla en lo que respecta al pronóstico de su creciente pauperización.

En el marco del optimismo del periodo de posguerra, el proceso de elevación de los ingresos de la clase trabajadora fue interpretado por muchos autores como uno de "aburguesamiento": se consideraba que grupos importantes de este sector estaban comenzado a formar parte de las

clases medias. Producto de lo sucedido en relación con los ingresos, una característica definitoria de la clase trabajadora, tal como era concebida tradicionalmente, parecía estar desapareciendo: su posición inferior en términos de poder de consumo. En efecto, la adquisición de ingresos de nivel medio parecía haber provisto a la clase trabajadora de una vía de entrada a los mundos de clase media. Una variedad de bienes de consumo durables —como televisores, automóviles, etc.—, la vivienda propia y actividades para el ocio, antes reservadas exclusivamente a las clases medias, se ponían ahora también al alcance de quienes se encontraban en lo más bajo de la estructura social (Goldthorpe *et al.*, 1969; Lipset & Bendix, 1963). Estas tendencias llevaron a que se postule que la nivelación de las desigualdades materiales (Dahrendorf, 1962) se había extendido a la esfera de los estilos de vida. Desde este enfoque, se asistía a una suerte de separación entre la posición de la clase trabajadora como productora y como consumidora, en tanto en este último plano habría adoptado pautas propias de las clases medias. Así, las tendencias en los niveles de ingreso fueron interpretadas como un indicador adicional de la conformación de *sociedades de clase media* y de la difuminación de las diferencias entre clases.

La mejora de la posición relativa de la clase trabajadora estuvo asociada al crecimiento económico continuo que se registró durante esta "época de oro" del capitalismo, pero también, y en especial, al papel de otras instituciones que actuaban tanto por fuera como sobre los resultados del mercado. Por un lado, el desarrollo de los sindicatos y de la negociación colectiva se tradujo en la institucionalización de mecanismos de regulación laboral que modificaron

la situación o ventajas de mercado (en los términos de Lockwood) de las diferentes clases. El establecimiento de salarios mínimos, la posibilidad de pautar incrementos salariales en función del poder de negociación sindical, la instauración de otros beneficios indirectos como vacaciones, pensiones por vejez, etc., la regulación del despido y la contratación, entre otros, se convirtieron en elementos constitutivos de los empleos de buena parte de los ocupados. En particular, una de las consecuencias más significativas de la instauración de mecanismos de regulación laboral fue el incremento de la predecibilidad de las trayectorias laborales (Esping-Andersen, 1993). Más allá de las diferencias entre clases en términos de perspectivas de movilidad ascendente a lo largo de sus trayectorias, los miembros de la clase trabajadora y de las clases medias compartían, en general, certezas acerca de un futuro de estabilidad en sus empleos e ingresos.

Mientras la regulación del trabajo actuaba sobre los resultados del mercado laboral, la introducción de los llamados derechos sociales a partir del desarrollo de los estados de bienestar operaba por fuera del mercado garantizando condiciones de vida mínimas para el conjunto de la población. La política de bienestar incluía esquemas de seguridad para mitigar un amplio rango de riesgos de mercado y del ciclo de vida (seguros por desempleo, discapacidad, maternidad, etc.), así como la provisión de servicios sociales básicos (en particular, salud y educación) (Haggard & Kaufman, 2008). Representaba, de este modo, un poderoso mecanismo de redistribución de los ingresos, que reducía de manera generalizada el riesgo social e igualaba en un nivel básico a todos los miembros de la sociedad. En

tanto derechos, los derechos sociales adquirían un carácter de no negociables, siendo el Estado la institución responsable de garantizarlos. Un punto importante es que mientras los derechos surgidos a partir de la regulación laboral eran, por definición, grupales, los sociales eran individuales, pues correspondían a los individuos en cuanto ciudadanos, es decir, independientemente de su pertenencia a ciertas agrupaciones sociales como las clases. La extensión de la política de bienestar supuso de esta manera un proceso de *desmercantilización* (Esping-Andersen, 1990) de los individuos al crear el derecho universal a un ingreso independiente del valor de mercado de quien lo disfruta (Marshall, 1998).

Durante este periodo se generó cierto debate en torno a si los procesos mencionados llevaban o no a una pérdida de importancia de las divisiones de clase. Contra las perspectivas que postulaban un proceso de "aburguesamiento" de la clase trabajadora y de disolución de las diferencias de clase, diversos autores plantearon que la mayor igualación en los niveles de vida no afectaba las bases sobre las que se asentaban esas diferencias: la propiedad o las relaciones de poder en el mercado (Barbalet, 1988; Dahrendorf, 1962; Giddens, 1989). Así, aunque el proceso de igualación podía tener efectos poderosos sobre las condiciones de vida de las clases y sobre sus niveles de conflictividad, encontraba límites estructurales: sobre el piso de bienestar económico garantizado institucionalmente se elevaba todavía una importante estructura de desigualdades materiales. Más aún, se postulaba que los procesos de nivelación eran en sí mismos un producto de los conflictos de clase, ya sea de conquistas de la clase trabajadora o de estrategias de la clase dominante para asegurar la acumulación de capital.

Asimismo, fue cuestionada la idea de que el desarrollo de una mayor capacidad de consumo estuviera conduciendo a la homogeneización de los estilos de vida de clases medias y trabajadoras: estudios empíricos de Goldthorpe *et al.* (1969) encontraron que esta tesis era al menos exagerada, pues las evidencias indicaban que tal tendencia no se registraba en aspectos decisivos. Finalmente, hay que agregar que si el proceso de nivelación llevaba a una mayor homogeneidad en términos de condiciones de vida y, por tanto, ponía límites a las diferencias entre las clases, en forma paralela había tendencias que actuaban en sentido contrario. En este sentido, la regulación laboral no sólo ponía un piso mínimo a la situación de mercado del conjunto de los ocupados, sino que también tendía a homogeneizar la situación al interior de los diferentes estratos ocupacionales: debido a que las negociaciones colectivas se realizaban para grupos de trabajadores similares, igualaba sus condiciones más allá de otras características como su inserción en sectores o firmas específicas.

Lo que aquí queremos resaltar es que los procesos experimentados por las sociedades de posguerra pusieron de relieve la importancia de los arreglos institucionales en la definición de las características que asume la relación entre clases y condiciones materiales de vida. En particular, los Estados de bienestar y los sistemas de negociación colectiva aparecen como filtros institucionales clave que actúan moldeando esa relación. En general, y como señaló Polanyi (2006) la idea de una sociedad de mercado "pura" es ficcional, un tipo ideal, en tanto para su funcionamiento siempre requiere de algún tipo de regulación por fuera del mercado. Por tanto, la formación de las clases y su papel

en la determinación de las circunstancias materiales de los individuos nunca ocurre en un mundo "desnudo" de instituciones (Esping-Andersen, 1993). Más específicamente, si en un mundo libre de instituciones los recursos que las distintas clases ponen en juego en la esfera laboral podrían asociarse en forma más o menos directa a determinadas ventajas de mercado, con la actuación de instituciones como el Estado y la regulación laboral ese vínculo puede alterarse.[18] De este modo, parece necesario complejizar la relación entre la expansión de las ocupaciones de clase media y el mayor grado de igualdad y bienestar material a la que hicimos referencia al comienzo de esta sección. Si la ampliación de dichas ocupaciones puede dar lugar a una *elevación* de los ingresos en general y a un *ensanchamiento* de los estratos medios de la distribución, estos procesos estarán también condicionados por el papel de otras instituciones, que actúan alejando o acercando los ingresos de los distintos grupos a su valor de mercado, haciendo así más o menos acentuadas las diferencias entre las clases.

Hacia la década de los ochenta las transformaciones económicas y sociales experimentadas por los países desarrollados pusieron fin a las visiones optimistas sobre una evolución que llevaría a una continua mejora en los niveles de vida y la desigualdad. La erosión de los Estados de bienestar y la drástica internacionalización y desregulación de los mercados —y, consecuentemente, su mayor volatilidad— produjeron cambios profundos en la estructura y dinámica ocupacional.

---

[18] Como veremos más adelante, diversos autores han resaltado el papel de otros factores, como las desigualdades de género o etnia, que también actúan moldeando dicho vínculo.

Quizás una de las evidencias más disruptivas, que marcaba claramente el fin de una época, fue la creciente desigualdad y polarización de los ingresos laborales. Así, estudios realizados principalmente por economistas estadounidenses durante los años ochenta mostraron que estaba teniendo lugar un proceso de *declive* o *achicamiento* de los estratos medios, es decir, una mayor polarización de ingresos que llevaba a la reducción de quienes se encontraban en la parte intermedia de la distribución (Davis & Huston, 1992; Pressman, 2007).

Pero los cambios en el mercado laboral eran aún más profundos, e involucraban nuevas formas de contratación —que llevaban a relaciones laborales precarizadas— y, especialmente en Europa, una débil capacidad de absorción de fuerza de trabajo —que redundaba en elevados niveles de desempleo—. Estos procesos significaron la disolución de las certezas sobre un futuro de estabilidad laboral para buena parte de los trabajadores, poniendo límites a la predecibilidad de sus trayectorias.

En este contexto, se puso en cuestión la utilidad del concepto de clase para explicar las nuevas desigualdades que emergían en el mercado laboral. Fitoussi y Rosanvallon (1997) argumentaron que a las desigualdades históricas, ancladas sobre las grandes categorías sociales homogéneas como las clases, se agregaban ahora nuevas desigualdades dinámicas de tipo *intracategorial*. Para los autores, lo distintivo de estas nuevas desigualdades es que atraviesan en forma transversal las categorías sociales históricas y que son altamente heterogéneas, en tanto se asocian con las trayectorias biográficas de cada individuo. Como resultado, los límites entre las categorías sociales como las clases dejan de estar claramente definidos, en la medida en que individuos

de un mismo grupo social pueden obtener resultados muy diferentes en términos de recompensas materiales o simbólicas. De este modo, las referencias categoriales se vuelven mucho más complejas y la situación social de los individuos deviene más indeterminada.

Algunos autores plantearon que, en este proceso, quienes tenían ocupaciones de clase media estaban perdiendo su situación relativamente privilegiada. Así, de acuerdo con Gray (1998), en forma contraria a la tendencia hacia el "aburguesamiento" de la clase trabajadora que fuera predicha a mediados del siglo XX, se asistía a un proceso de "desburguesamiento" de lo que quedaba de la antigua clase media, arrastrada por tendencias hacia la *pauperización*. Este grupo parecía ser una presa fácil de las fuerzas de mercado, debido a que carecían de una conciencia común y de estrategias colectivas para defender sus posiciones (Berting, 1998).

En forma más radical, otros autores conjeturaron la llegada de una nueva época —la modernidad "reflexiva" o la posmodernidad— en la que se habría producido un desacople entre clases y desigualdades sociales. Por ejemplo, Beck (2000) ha argumentado que el mundo capitalista moderno es un "capitalismo sin clases". Para el autor en la era global las "biografías de clase" se transforman en "biografías reflexivas", dependientes de las decisiones de los individuos, al tiempo que la inseguridad laboral se vuelve omnipresente: si en el pasado la realidad o la amenaza de la pérdida del trabajo estaba confinada a individuos de las clases menos aventajadas —quienes pagaban los costos de la fluctuación económica—, en la actualidad todos los trabajadores estarían expuestos en forma parecida. En una

línea similar, Giddens (1994) ha afirmado que en los tiempos recientes la clase sería menos "una experiencia de vida" de lo que era antes, en tanto se habría incrementado la rotación entre ocupaciones de diferente tipo.

Los sociólogos dedicados al análisis de la estructura de clases mostraron, en un principio, una llamativa incapacidad para explicar los cambios que estaban ocurriendo en el mundo laboral (Crompton, 1993; Devine & Savage, 2000; DiPrete, 2007). El periodo de emergencia de estas transformaciones coincidió con una excesiva concentración de los estudios sobre estructura de clases en debates acerca de la mejor manera de ordenarlas y clasificarlas en función de las teorías vigentes. Así, estos estudios estuvieron más preocupados por la identificación de esquemas de clase *ex ante* a partir de la delimitación de grupos ocupacionales significativos teóricamente, y prestaron poca atención a las transformaciones que se estaban registrando en las condiciones de trabajo e ingresos asociadas a esos grupos. No obstante, este panorama comenzaría a cambiar hacia mediados de la década de 1990.

Diversos estudios empíricos llevados a cabo desde aquel entonces en distintos países desarrollados han revelado que la distribución social de las nuevas desigualdades no es independiente de la problemática de las clases. En este sentido, la ubicación en la estructura de clases muestra ser un factor central en las probabilidades de evitar el deterioro laboral que se presumía generalizado (Erikson & Goldthorpe, 2002; Gallie *et al.*, 1998; Goldthorpe & McKnight, 2006; Savage, 1998; Steijn & Houtman, 1998). Los resultados de estas investigaciones indican que quienes se encuentran en una situación más vulnerable —los principales

"perdedores" de la nueva etapa del capitalismo— son los trabajadores manuales y, en menor medida, los trabajadores no manuales de rutina, es decir, la clase trabajadora y los niveles más bajos de la clase media, quienes cuentan con menos recursos para defender sus ventajas de mercado en las nuevas circunstancias. Estos grupos registran la caída o estancamiento de sus ingresos, un deterioro importante en sus condiciones de trabajo y altos niveles de desocupación. Por el contrario, los sectores superiores de la clase media —en particular, sus componentes más encumbrados, los profesionales y gerentes de alto nivel— se han visto mucho menos perjudicados. En comparación con otros grupos, éstos continúan teniendo *i)* ingresos más elevados; *ii)* mayor seguridad en sus ingresos en el largo plazo en la medida en que tienen menos probabilidades de perder sus trabajos; *iii)* menos fluctuaciones en sus ingresos en el corto plazo, debido a las modalidades predominantes de contratación y *iv)* mejores perspectivas de aumentar sus ingresos a lo largo de su curso de vida y, por tanto, mejores perspectivas de acumular riquezas[19].

Estas evidencias no implican que quienes se encuentran en las posiciones de clase media más favorecidas hayan permanecido ajenas a las nuevas tendencias del mercado laboral, en particular en lo que respecta a las nuevas formas de contratación y al riesgo de desempleo. Por ejemplo, en una sección anterior indicamos cómo los estudios de Savage han mostrado que la reestructuración de las organizaciones

[19] Por estos motivos, Erikson y Goldthorpe (2002) señalan que es posible que las clases puedan servir, aún en la actualidad, como un buen proxy de lo que los economistas llaman "ingreso permanente", un proxy mucho más adecuado que el ingreso actual de los individuos.

burocráticas tuvo un impacto profundo sobre las carreras gerenciales, en tanto se vieron afectadas por procesos de reducción de plantas y externalización de funciones. Como resultado, las carreras gerenciales serían actualmente más inestables e impredecibles: las recompensas estarían atadas al desempeño presente, mientras la perspectiva de una carrera de ascensos dentro de una empresa sería menos frecuente. En general, profesionales y gerentes han visto incrementadas sus probabilidades de pérdida de empleo, así como la de estar insertos en relaciones laborales precarias (Kronauer, 1998; Steijn & Houtman, 1998). A pesar de todo esto, la relación entre aquellos aspectos y la posición de clase continúa siendo muy robusta —e inclusive, en algunos países, aún más que en el pasado—, por lo que los sectores superiores de la clase media conservan una situación más privilegiada que la de otros grupos. Por otra parte, la desocupación o los empleos en contratos inestables de corto plazo parecen tener consecuencias muy diferentes de acuerdo con la clase. Para quienes están en posiciones de clase más aventajadas, la experiencia del desempleo ha mostrado ser de menor duración, indicando que cuentan con un mayor grado de empleabilidad que otros grupos (Goldthorpe, 2002; Kronauer, 1998). A su vez, estos diferentes grados de empleabilidad se traducen en que los contratos de corto plazo tienen alcances muy diferentes respecto de la clase. Mientras que para una parte importante de la clase media superior el trabajo temporal puede significar un "puente" hacia posiciones más ventajosas, para los trabajadores de menor nivel constituyen en general una "trampa", que los encierra en la rotación entre el desempleo y posiciones poco ventajosas (Gallie *et al.*, 1998).

Finalmente, la tesis que postula que las clases serían ahora en menor medida una "experiencia de vida" (Giddens, 1994) o aquella que plantea la transformación de las biografías de clase en "biografías reflexivas" que expresan la elección individual (Beck, 2000), tampoco parecen tener soporte empírico en Estados Unidos y diversos países europeos. Las investigaciones han mostrado que aunque en la actualidad la movilidad entre firmas o sectores económicos a lo largo del curso de vida laboral es mucho más elevada que en el pasado, estos movimientos tienen lugar mayormente entre ocupaciones que corresponden a la misma clase. Aún más, la inmovilidad de clase a lo largo de la trayectoria laboral se habría incrementado —y no reducido— para grupos como los trabajadores no manuales de rutina, en tanto el reclutamiento hacia posiciones gerenciales se realiza en menor medida mediante la promoción dentro de estructuras burocráticas. Por tanto, y como sugiere Goldthorpe (2002), para estos grupos la clase parece estar volviéndose mucho más una "experiencia de toda la vida".

De esta manera, las evidencias empíricas para diversos países desarrollados indican que si bien en la actualidad aun las posiciones más elevadas de la clase media han dejado de estar blindadas contra procesos como el desempleo, el deterioro de los ingresos y la desprotección laboral, la posición ocupada en la estructura de clases continúa siendo un elemento central en la determinación de las probabilidades que tienen los individuos de escapar en mayor o menor medida de estas nuevas tendencias.

La persistente relevancia de las clases no parece sorprendente: los cambios mencionados tienen lugar en un contexto de *remercantilización* de las relaciones en el

mercado de trabajo, lo que en principio llevaría a que salgan a la luz de manera más clara las relaciones de poder en ese ámbito. Breen (1995) brinda una explicación en esta línea que resulta sumamente interesante. Para el autor, las nuevas desigualdades que emergen en la etapa de la globalización pueden ser entendidas desde la perspectiva de clases como el resultado de un proceso donde los empleadores transfieren riesgos hacia los empleados. En el marco de la mayor volatilidad de los mercados y del consecuente aumento de la incertidumbre temporal, los empleadores buscarían evitar los riesgos crecientes mediante la reducción de costos y la flexibilidad de los contratos.[20] El desplazamiento del riesgo desde los empleadores hacia los empleados significa una transferencia de bienestar material desde los segundos hacia los primeros, que se ve facilitada por la desregulación del mercado laboral y la pérdida de poder de los sindicatos. No obstante, en este contexto de remercantilización de las relaciones laborales, la transferencia de riesgos hacia los empleados no ocurre en forma homogénea, sino que depende de los constreñimientos y recursos de poder que poseen las partes involucradas.

Breen argumenta que en ciertos casos, en función del tipo de trabajo involucrado, el empleador puede considerar más beneficioso para su empresa establecer compromisos de largo plazo y proveer altas retribuciones, mientras que algunos grupos de trabajadores pueden contar con mayores

[20] En contraste, durante el periodo anterior del capitalismo —crecimiento económico, regulación estatal y fortaleza de los sindicatos—, empleadores y empleados compartían los riesgos del mercado en forma más equitativa. Así, por ejemplo, antes que desprenderse de los empleados cuando disminuían las ganancias, las firmas absorbían las pérdidas.

recursos para poner límites al proceso de transferencia de riesgos. Desde esta mirada, los grupos que se encontrarían en una posición más vulnerable son aquellos que cuentan con escasos recursos de negociación y son fácilmente reemplazables (como los trabajadores manuales y los no manuales de rutina, es decir, aquellos que, con base en las evidencias empíricas, han sido efectivamente los más golpeados por las transformaciones recientes). En este proceso el balance de poder tenderá siempre a favorecer a los empleadores, mientras los empleados tendrán distintos niveles de recursos, asociados a su posición de clase, con los cuales desafiar la transferencia de riesgos.

En síntesis, en un contexto de remercantilización de las relaciones en el mercado laboral, hay argumentos teóricos así como también evidencias empíricas que lejos de cuestionar la utilidad del concepto de *clase* para dar cuenta de las nuevas desigualdades, indican que se trata de un concepto vigente y de central relevancia para comprender la manera en que esas desigualdades son distribuidas socialmente.

Sin que se haya resuelto el debate sociológico respecto del "fin de las clases" y del impacto de las transformaciones laborales sobre las clases medias en los países desarrollados, en años recientes ha surgido una copiosa producción académica que, realizada principalmente en aquellos países, se centra en la expansión de las clases medias en las sociedades en vías de desarrollo (Banerjee & Duflo, 2008; Banco Mundial, 2007; Birdsall *et al.*, 2000; Bussolo *et al.*, 2008; Easterly, 2001; Hertova *et al.*, 2010; Ravaillon, 2009; Solimano, 2008; Torche & López-Calva, 2011). Muchos de estos trabajos han sido llevados a cabo en vinculación con organismos internacionales (el Banco Mundial o el Banco Interamericano

de Desarrollo), lo que denota una ampliación de su foco de atención hacia otros grupos sociales más allá de aquellos que se encuentran en la pobreza. En estos trabajos las clases medias son definidas desde una perspectiva económica, es decir, como grupos de individuos que se encuentran dentro de algún intervalo intermedio en la distribución de los ingresos, en forma similar a aquellos trabajos realizados principalmente en Estados Unidos durante la década de los ochenta.[21] El interés por estos grupos surge ante la vertiginosa expansión económica registrada en los últimos años por algunos países en vías de desarrollo (principalmente China, India y, en América Latina, Brasil), lo que estaría generando que un número creciente de personas esté teniendo acceso a niveles de vida propios de la clase media.

Descrita como "la columna vertebral de la economía de mercado y de la democracia en los países desarrollados" (Birdsall *et al.*, 2000), la clase media es vista por estos estudios como una fuente de múltiples beneficios en términos económicos, sociales y políticos. Se retoma, en este sentido, la mirada positiva sobre este sector que estaba presente en los trabajos sociológicos concebidos desde el funcionalismo a mediados del siglo pasado. Así, las clases medias serían ante todo un motor de crecimiento económico debido a su capacidad de consumo, que llevaría a dinamizar la

[21] Las definiciones de clases medias que se realizan desde esta perspectiva corresponden principalmente a alguno de los siguientes tipos: *i)* las clases medias como un rango relativo alrededor del ingreso medio o mediano de la distribución; *ii)* las clases medias como una proporción fija de población en la parte intermedia de la distribución de ingresos; y *iii)* la clase media como un grupo entre límites definidos a partir de criterios absolutos. Para más detalles véase Benza (2012), capítulo 6.

producción a escala local y global. Además, tendrían efectos sobre la cohesión social y la estabilidad política en tanto su crecimiento estaría asociado a mayores niveles de igualdad y a una concomitante reducción de la polarización social. Pero la expansión de este grupo social tendría también efectos positivos derivados de las orientaciones valorativas que se presupone le son características. En consecuencia, los beneficios económicos de amplias clases medias también derivarían de los valores que les serían propios y que las llevarían a privilegiar el ahorro y el gasto en educación —inyectando a la economía de dinamismo y mejorando la calidad de la mano de obra—, y a tener una particular ética para el trabajo. En forma similar, el impacto de las clases medias en términos políticos se atribuye no sólo a los efectos que podría tener la menor polarización social sobre la cohesión social, sino también a las orientaciones "moderadas" y "democráticas" y a la propensión a actuar "más racionalmente" que se atribuye a estos sectores.

La idea que subyace a los estudios realizados desde esta perspectiva —si bien de una manera no del todo explícita— es que las clases medias son, ante todo, grupos con la posibilidad de acceder a determinados niveles de vida, que pueden resolver la satisfacción de sus necesidades básicas o que tienen un poder de consumo que les permite acceder en forma más o menos amplia a los diversos bienes y servicios que son generados en las distintas etapas de desarrollo social (o que pueden acceder a determinado nivel de "bienestar económico"). Estos estudios tienen varias debilidades teóricas. En primer lugar, en general presentan un escaso desarrollo conceptual acerca de qué representan exactamente aquellos niveles de vida de clase media (en

este sentido, los dos aspectos mencionados más arriba —la satisfacción de necesidades básicas y determinado poder de consumo— pueden referirse a grupos y a problemáticas muy diferentes: en el primer caso, basta con no ser pobre para formar parte de la clase media; en el segundo caso, para ser parte de la clase media parece ser necesario algo más que no ser pobre, pero esto no está debidamente especificado). En segundo lugar, si el interés es examinar los niveles de vida, es claro que los ingresos son un indicador importante pero sólo parcial de aquéllos, en tanto también dependen de otros factores como la extensión de las políticas de bienestar, la acumulación de activos materiales a través del tiempo, etcétera.

Finalmente, la asignación a las clases medias de cualidades como las mencionadas más arriba es llamativa no sólo porque no parece tener en cuenta la abundante investigación sociológica que hace más compleja la relación entre clases, orientaciones valorativas y conflictividad política,[22] sino también porque se concibe como actores sociales homogéneos y con orientaciones predefinidas —que además denotan un muy acentuado sesgo ideológico— a grupos construidos en términos puramente estadísticos, a partir de intervalos de ingresos.

Más allá de estas críticas, estos estudios tienen la virtud de presentar cambios importantes que están ocurriendo a

[22] Una mirada más compleja se encuentra incluso en los trabajos funcionalistas de mediados del siglo pasado. Así, Lipset y Bendix (1963) ya advertían que si bien el incremento de los ingresos reales y la adopción de pautas de consumo de clase media por parte de la clase trabajadora podían estar asociadas a la aparición de instituciones democráticas estables en los países subdesarrollados, también podían producir inestabilidades estructurales y perturbar el proceso político.

nivel mundial y llaman la atención sobre la necesidad de evaluar en qué medida la expansión de las clases medias vistas desde la perspectiva de los niveles de vida encuentra correlato en las definiciones basadas en ocupaciones. En otros términos, estos estudios ponen de relieve, una vez más, la necesidad de considerar los cambiantes vínculos entre las posiciones en la esfera laboral y las retribuciones materiales que de ellas se derivan.

Los estudios sociológicos sobre la movilidad intergeneracional

La revisión que presentamos en las secciones anteriores estuvo centrada en las posiciones de clase y en las recompensas asociadas a esas posiciones con independencia de las personas que las ocupan. En esta sección, en cambio, nos detenemos en los estudios que examinan la manera en que los individuos son distribuidos en esas diferentes posiciones de clase. Más específicamente, abordamos los estudios sobre movilidad intergeneracional que, a través del examen de la asociación entre las posiciones sociales de padres e hijos, indagan en qué medida los orígenes de los individuos condicionan sus destinos sociales[23].

El estudio de la movilidad intergeneracional muestra una problemática que consideramos clave: la reproducción de las desigualdades en oportunidades de vida. En este sentido,

[23] Otra rama de estudios aborda la movilidad intrageneracional, esto es, los movimientos de los individuos entre posiciones a lo largo de su trayectoria vital. Ese tipo de movilidad no será examinada en este trabajo.

planteamos que el grado de heredabilidad de las posiciones de clase puede enmarcarse dentro de una preocupación más general por la transmisión de las oportunidades de vida, en tanto una alta asociación entre las posiciones de padres e hijos significa la perpetuación, a través de las generaciones, de las ventajas y desventajas asociadas a ellas.

Las clases medias tienen una importancia particular en relación con la problemática de la movilidad intergeneracional por dos motivos. En primer lugar, porque aparecen como un enlace entre los sectores altos y bajos, es decir, como un espacio donde es más factible que entren en contacto personas con orígenes en las diferentes posiciones de la estructura social. En segundo lugar, porque las expectativas de movilidad ascendente han sido vistas por diversos estudios como un elemento definitorio de las orientaciones valorativas de este sector social: un rasgo que históricamente habría caracterizado a las clases medias es una orientación al logro de tipo individualista, que otorga especial relevancia a la educación como medio para el ascenso social.

En las páginas siguientes examinaremos la trayectoria de los estudios sobre movilidad intergeneracional centrándonos especialmente en los distintos enfoques teóricos desde los cuales se ha abordado esta problemática y en las evidencias referidas a los movimientos desde y hacia las clases medias. No obstante, antes de pasar a esos desarrollos conviene hacer algunas aclaraciones conceptuales.

Los estudios sobre movilidad intergeneracional han precisado que la asociación que se observa al contrastar las posiciones sociales de padres e hijos es el resultado de dos tipos de factores. En primer lugar, de factores estructurales —fundamentalmente económicos y demográficos— que

propician un aumento o disminución de la "oferta de posiciones vacantes" a través del tiempo (Lipset & Zetterberg, 1966) y que se expresan principalmente en cambios en la estructura de posiciones entre padres e hijos. Por ejemplo, los procesos de transformación productiva que llevan de una economía agrícola a otra industrial, o la expansión de las ocupaciones no manuales, crean o destruyen oportunidades colectivas de movilidad social en forma independiente de cómo se distribuyen esas oportunidades entre los individuos. Un efecto similar surge por las diferencias en las tasas de fecundidad de los distintos grupos sociales: por ejemplo, cuando ciertos sectores (típicamente las clases medias o altas) reducen sus tasas de fecundidad y no llegan a reponer a la población que ocupa sus posiciones, estas últimas quedan disponibles para individuos provenientes de otros grupos. En segundo lugar, la movilidad también es el resultado de factores endógenos al propio sistema de estratificación o de clases, que se expresan en la asociación neta del efecto de factores estructurales entre posiciones de padres e hijos. En forma más precisa, estos factores dan cuenta de las oportunidades de movilidad de una persona de un origen social determinado respecto de otra persona con un origen social distinto, con independencia de los cambios que se producen en la oferta de posiciones vacantes. Se trata, en este sentido, del efecto específico de la clase de origen sobre la manera en que se distribuyen las oportunidades de acceder a una u otra posición social. Por estos motivos, se considera que estos factores indican el grado de igualdad para las oportunidades de movilidad.

La movilidad que resulta de la combinación de factores endógenos y exógenos en el sistema de estratificación se

denomina *absoluta*; a la que surge de los factores endógenos al sistema se le llama *relativa*[24].

La movilidad como un imperativo funcional del desarrollo capitalista

En sus años de apogeo, durante el periodo de posguerra, la teoría funcionalista de la estratificación social encontró un ámbito privilegiado de aplicación en los estudios sobre la movilidad social. Así, aunque la obra de Sorokin de finales de la década de los veinte es generalmente reconocida como el punto de partida de las investigaciones modernas sobre movilidad social (Ganzeboom *et al.*, 1991) —y también de la afirmación sobre la asociación entre desarrollo capitalista y movilidad—, será sólo después de mediados del siglo pasado cuando esta área de estudios registrará una rápida expansión, de la mano de un abundante número

[24] La diferenciación entre movilidad absoluta y relativa es comparativamente reciente: durante mucho tiempo el campo de estudios sobre movilidad buscó identificar los efectos de los factores exógenos y endógenos en el sistema de estratificación a través de la distinción entre movilidad estructural y circulatoria. Sin embargo, esta distinción se abandonó debido a problemas técnicos y conceptuales. La aproximación al estudio de la movilidad a partir de la distinción entre movilidad absoluta y relativa constituye uno de los principales puntos de consenso dentro del área en la actualidad. Tuvo su génesis en investigaciones llevadas a cabo por Goodman y Hauser, quienes impulsaron un gran avance metodológico en el campo a partir del uso de técnicas log-lineales (Breen y Jonsson, 2005). No obstante, adquirió popularidad principalmente a partir de los trabajos de Goldthorpe y colaboradores (en particular, Goldthorpe, 1987 y Erikson & Goldthorpe, 1992).

de investigaciones realizadas por autores de inspiración funcionalista (Goldthorpe, 2005)[25].

Como mencionamos en una sección anterior, la perspectiva funcionalista sostenía que la modernización iba a ser acompañada por la ampliación de los flujos de movilidad social. También planteaba que, en ese proceso, la movilidad iba a confluir en niveles similares en las distintas sociedades desarrolladas. Estas tendencias eran explicadas, en primer lugar, por la *elevación* de la estructura social que se presumía era inherente al desarrollo económico: la expansión de los empleos no manuales actuaría como una "bomba de succión" (Filgueira, 2001) llevando a grupos completos de individuos a experimentar procesos colectivos de movilidad ascendente de tipo estructural, en particular hacia posiciones de clase media.

Sin embargo, para esta perspectiva había otro factor explicativo aún más importante: los crecientes niveles de movilidad a los que conduciría la modernización social también serían el resultado de un cambio en los criterios que definen cómo son distribuidos los individuos en las diferentes posiciones sociales. La demanda de una utilización eficiente de los recursos humanos impuesta por la lógica del sistema económico llevaría a que los métodos de selección

[25] Las referencias a la movilidad social están presentes en la obra de los autores clásicos de la sociología: en una sección anterior vimos que para Weber constituía un elemento central de su teoría sobre las clases sociales; del mismo modo, también aparece mencionada en diversos escritos de Marx en relación con sus efectos sobre la formación de clases (al respecto véase Goldthorpe, 1987). Sin embargo, el estudio sistemático de la movilidad social sólo comienza con la obra de Sorokin, y de ahí que se le considere el iniciador de las investigaciones modernas sobre esta problemática.

racionales se volvieran dominantes, en tanto el correcto funcionamiento del sistema requeriría que los individuos fuesen reclutados por lo que pueden hacer (sus "logros" o capacidades) y no por quiénes son (por factores *adscriptivos* como su clase de origen). En palabras de Blau y Duncan (1967) se trataría de una tendencia de las sociedades modernas hacia el "universalismo", es decir, hacia la aplicación en todos los aspectos de la vida social de criterios de selección objetivos y universalmente aceptados, derivados de la racionalidad y eficiencia, y ajenos a los valores o intereses de grupos particulares.

Estas transformaciones otorgarían mayor relevancia a las instituciones educativas y, al mismo tiempo, cambiarían su rol en la sociedad. Además de la socialización, el cometido social del sistema educativo en las sociedades modernas pasaría a ser fundamentalmente la formación y evaluación de las capacidades individuales, convirtiéndose por tanto en una herramienta central para la capacitación de los recursos humanos (tarea que adquiría mayor importancia ante la expansión de las ocupaciones no manuales calificadas) y para la definición de las posibilidades de cada individuo en la estructura social (Dahrendorf, 1962).

De este modo, producto del propio funcionamiento del sistema económico de mercado, las sociedades tenderían a convertirse en *meritocracias:* los méritos individuales, reflejados en los logros educativos, regirían la distribución de los individuos en las posiciones sociales (y por ende, sus retribuciones y oportunidades de vida), mientras la influencia de los orígenes de clase disminuiría.[26] En otras

[26] Breen y Goldthorpe (2001) describen la trayectoria paradojal del

palabras, los individuos contarían con una mayor igualdad de oportunidades para acceder a las diferentes posiciones sociales y, como resultado, las sociedades se moverían hacia sistemas de estratificación "abiertos" con elevados niveles de movilidad. En este marco, el acceso a las ocupaciones de clase media, de mayor nivel de calificación, estaría abierto a todo aquel que mostrara la motivación y las habilidades necesarias.

Más arriba apuntamos que para la teoría funcionalista la expansión de las clases medias contribuía a la estabilidad política al minar las bases sociales para la conflictividad de clases. Un papel similar fue asignado a la ampliación de la movilidad social, y esto por tres motivos. En primer término, con la creciente movilidad social la pertenencia a una clase asumiría en general un carácter transitorio, diluyendo los límites entre clases y volviendo menos probable la formación de colectividades con identidades compartidas. En segundo lugar, las oportunidades de movilidad ascendente contribuirían a que prevalecieran las orientaciones que ponen al esfuerzo individual —frente a la acción colectiva— como medio para la mejora social. Por último, el desarrollo de los principios meritocráticos de selección fomentaría la legitimación de las desigualdades de recompensas entre las clases, socavando así las motivaciones para el descontento colectivo (Goldthorpe, 1987). En suma, se presumía que la movilidad social convergía con la expansión de las clases

término meritocracia. Acuñado por el autor británico M. Young para mostrar los peligros de una sociedad regida por sus principios, el término fue resignificado por autores estadounidenses vinculados con la perspectiva funcionalista para darle la connotación positiva —totalmente contraria a la original— con la que se le conoce en la actualidad.

medias en un mismo resultado: el mantenimiento del orden social y la neutralización de los conflictos de clase.

El papel asignado a la movilidad como estabilizadora del orden social permite entender por qué se convirtió en uno de los temas de estudio favoritos para la perspectiva funcionalista sobre la estratificación —habida cuenta del énfasis que ésta deposita en la integración social—. A su vez, en estos trabajos se trasluce un interés de origen normativo, vinculado con cuáles desigualdades pueden considerarse legítimas y cuáles no. En este sentido, los estudios funcionalistas sobre movilidad revelan una preocupación por la igualdad de oportunidades, que se manifiesta en sus puntos de partida y en los ejes privilegiados para el análisis. Esta preocupación no es exclusiva de los trabajos sobre movilidad desarrollados desde la perspectiva funcionalista: por el contrario, se trata de un interés que atraviesa la mayoría de los estudios sobre la temática. Sin embargo, lo que sí constituye un rasgo distintivo de aquéllos es la idea afín al pensamiento económico liberal de que la igualdad de oportunidades constituye un resultado "natural" del funcionamiento económico, así como la casi exclusiva preocupación por este tipo de igualdad.[27]

Recordemos que el principio de igualdad de oportunidades —de importancia central para las teorías liberales sobre la igualdad— refiere a la posibilidad de que todos los individuos, más allá de cuáles hayan sido sus orígenes sociales, tengan las mismas oportunidades de desarrollar sus talentos y de competir en un plano de igualdad por el acceso a las

[27] Debido a este corolario ideológico, Erikson y Goldthorpe (1992) han designado al enfoque funcionalista como "teoría funcional-liberal".

posiciones o bienes considerados socialmente valiosos (Turner, 1986). La inquietud por la igualdad de oportunidades en los estudios funcionalistas sobre la movilidad queda de manifiesto en la valoración positiva que, explícita o implícitamente, asignan a la idea del mérito individual como el principal factor que debería regir las recompensas de los individuos. La imagen de un sistema de movilidad abierto —donde los factores adscriptivos no influyen sobre el acceso a las diferentes posiciones sociales— aparece como un ideal normativo, y el objetivo del análisis consiste en mostrar los "desvíos" de este ideal (Grusky, 2001; Müller, 1990). La desigualdad de resultados, en cambio, es tomada en general por estos estudios como algo "dado", sobre lo que no se realizan mayores indagaciones. Esto se vincula a la mirada funcionalista sobre la estratificación social que, como vimos antes, se concibe necesaria e inevitable en tanto actúa incentivando y premiando a los individuos más talentosos[28].

En síntesis, la teoría funcionalista veía en la movilidad social un argumento adicional para negar la problemática de las clases. Si desde este enfoque la expansión de las clases medias ayudaba a difuminar la importancia de los clivajes de clase, la movilidad contribuía a borrar sus límites y a socavar las motivaciones y las bases estructurales para la formación de una identidad y una acción colectiva. Al mismo tiempo, estos efectos atribuidos a la movilidad daban

[28] Como señalan Hout (2003) y Blackburn y Prandy (1997), la existencia de "oportunidades" presupone la desigualdad de resultados, pues de otro modo no tendría sentido el reclamo normativo de que la competencia por las diferentes posiciones sociales sea realizada en un plano de igualdad.

validez a la manera de concebir la estructura social por parte del funcionalismo: en la medida en que se registrasen intercambios frecuentes entre los miembros de las distintas clases, las fronteras entre estas últimas se disolverían, por lo que parecía adecuado considerar la estructura social como una jerarquía continua con diferencias de grado entre las diferentes posiciones[29].

Sin embargo, hay que destacar que algunos estudios realizados desde esta línea ofrecieron una visión más compleja de las relaciones entre movilidad y conflictividad social. Aunque autores como Lipset y Bendix (1963) acordaban con los postulados básicos del pensamiento funcionalista, también advertían sobre las consecuencias negativas que podía traer la mayor movilidad. Desde su punto de vista, la experiencia de la movilidad podía actuar separando a los individuos del *statu quo* e incrementado las posibilidades de su reclutamiento en movimientos sociales "extremistas". Estos resultados negativos podían surgir no sólo por los casos que experimentan movilidad descendente, sino también por aquellos que, producto de la movilidad, son colocados en situaciones de "inconsistencia de estatus". Para Lipset y Bendix, la movilidad no es solamente una cuestión de movimientos a lo largo de una única jerarquía continúa,

[29] Para Goldthorpe (1987) la exacerbación de estas ideas aparece en el trabajo de Blau y Duncan (1967), quienes remplazan la pregunta por la movilidad social dentro de una estructura de posiciones o estratos por el examen de los determinantes del logro individual en una jerarquía continua de estatus socioeconómicos. Al poner el foco en el estatus socioeconómico, estos autores oscurecen el efecto de los constreñimientos a la movilidad vinculados con los diferentes recursos que poseen las clases —entre ellos, y en forma notable, el de la propiedad de los medios de producción—.

sino que también involucra procesos de incorporación y exclusión de diferentes colectividades sociales particulares, y estos procesos pueden tener un alto costo psicológico si la movilidad tiene lugar en una sola dimensión y no en otras. Por ejemplo, la movilidad puede registrarse en la ocupación, pero no en el estatus social, y la "inconsistencia de estatus" resultante puede ser una fuente de disrupción social. Así, aunque la movilidad puede contribuir a disolver el conflicto originado en la desigualdad de clases, para estos autores también puede provocar conflictos sociales de otra naturaleza.

El estudio de la movilidad desde una perspectiva de clases

Los postulados y vaticinios de la teoría funcionalista sobre la movilidad social fueron objeto de numerosas críticas que llevaron a que paulatinamente perdiera influencia en el área. Detengámonos en algunas de ellas[30].

Desde los estudios sobre estructura de clases realizados en el marco de las teorías del conflicto se puso en duda que altos niveles de movilidad conduzcan a una negación de la importancia de las clases. Estos estudios plantearon la necesidad de establecer una distinción rigurosa entre las posiciones sociales y las personas que las ocupan, indicando que mientras la movilidad se vincula sólo con las formas en que ocurre el reclutamiento de los individuos, las clases son

[30] Para un desarrollo exhaustivo de los cuestionamientos a los estudios de movilidad llevados a cabo desde el funcionalismo puede consultarse Erikson y Goldthorpe (1992). Para críticas más generales a la teoría de la estratificación funcionalista ver Mayntz (1974) y Tumin (1974).

fenómenos que existen con independencia de esas formas de reclutamiento. Retomando la conocida metáfora de Schumpeter, se sostuvo que la movilidad no incidía sobre la existencia de una estructura de clases, en tanto "cada clase se asemeja durante la duración de su vida colectiva a un hotel o a un autobús, que siempre están ocupados, pero siempre por gente distinta"[31].

Basados en argumentos de este tipo, algunos autores llegaron a negar la relevancia del estudio de la movilidad. Así, desde el estructuralismo marxista, Poulantzas (1976) definió la movilidad como una problemática no significativa y "burguesa", alegando que aunque capitalistas y trabajadores intercambiasen sus posiciones, nada cambiaría en el sistema capitalista, en la medida en que las posiciones estructurales de ambas clases continuarían existiendo. Para Poulantzas el interés por la movilidad delataba una mera preocupación por la legitimación del capitalismo, pues no aportaba al conocimiento de sus características y formas de funcionamiento.

Sin embargo, otros autores arribaron a posturas menos radicales. Al igual que los funcionalistas, los autores de inspiración weberiana otorgaron una importancia central a la problemática de la movilidad. Esto no resulta extraño ya que, como señalamos oportunamente, Weber veía en ella un elemento clave para la transformación de las situaciones de clase en clases sociales. Así, la tradición weberiana cuestionará que altos niveles de movilidad lleven a la pérdida de relevancia de las clases —entendidas como posiciones estructurales que inciden sobre las oportunidades

[31] Citado por Dahrendorf (1962).

de vida—, pero coincidirá con la teoría funcionalista en sus efectos sobre la disipación del conflicto de clases. De este modo, y como veremos más adelante, uno de los principales intereses tras los estudios weberianos sobre movilidad será evaluar su papel en la formación de las clases como grupos estables en el tiempo, pues esa formación será considerada un factor determinante en la posibilidad de la identidad y la acción colectiva.

Los estudios funcionalistas también han sido materia de diversas objeciones por su énfasis casi exclusivo en la igualdad de oportunidades. En primer lugar, se ha cuestionado considerarla como único ideal normativo debido a sus implicancias en términos de justicia social. Por un lado, Cavanagh (2002) menciona que el principio de igualdad de oportunidades es el más débil dentro de los principios igualitarios, en tanto acepta que el reclamo por igualdad se limite a obtener las mismas posibilidades de ser desiguales. Por otro lado, ha sido criticada la idea de considerar a la meritocracia como una sociedad justa. Los estudios funcionalistas sobre la movilidad retoman la idea de mérito de las teorías liberales, concibiéndolo generalmente como "las habilidades y motivaciones naturales de los individuos" (Swift & Marshall, 1997). Como vimos, esas habilidades y motivaciones deberían reflejarse en forma creciente en las calificaciones que se adquieren a través del sistema educativo, donde serían transformadas en "recursos" utilizables en el mercado. No obstante, y más allá de la dudosa pretensión de concebir como características "naturales" la habilidad y la motivación individual, se ha argumentado que mientras los principios meritocráticos pueden constituir un criterio de asignación de los individuos en posiciones sociales

muy adecuado para garantizar la eficiencia económica, su aplicación para la distribución de recompensas sociales es cuestionable.[32] Además, y específicamente en relación con la movilidad, hay que agregar que en la medida en que la igualdad de oportunidades es un concepto relativo, implica también que quienes están en posiciones sociales más favorables experimenten descensos hasta alcanzar aquellas menos favorables. En contextos donde estas últimas posiciones no garantizan niveles mínimos de condiciones de vida —como sucede en la gran mayoría de los países de América Latina—, este último aspecto de la igualdad de oportunidades de movilidad parece poco aceptable en términos normativos, y llama la atención sobre los riesgos de considerarla como el único objetivo de justicia social.

Más allá de las críticas de orden normativo, también se ha cuestionado la posibilidad de alcanzar la igualdad de oportunidades en contextos donde prima la desigualdad de resultados. En referencia a la movilidad intergeneracional, el principio de igualdad de oportunidades, sostenido como único ideal de igualdad, sería en gran medida inviable, en tanto la desigualdad de resultados en una generación implica desigualdad de condiciones en la generación siguiente, lo que niega la posibilidad de una competencia igualitaria por las distintas posiciones sociales (Blackburn & Prandy, 1997). Consecuentemente, en forma contraria a lo que señalan los

[32] Así, por ejemplo, desde la filosofía política, la corriente denominada "igualitarismo de la suerte" (Swift, 2002) postula que si bien puede decirse que es injusto que las oportunidades de vida de un individuo sean determinadas por su origen social, también lo es que estén determinadas por sus habilidades "naturales", debido a que tanto en uno como en otro caso se trata de influencias externas "moralmente arbitrarias" de las que los individuos no son responsables.

estudios funcionalistas, el desarrollo económico por sí mismo no llevaría a que los individuos fueran libres de moverse hacia "arriba" y hacia "abajo" en una jerarquía social acorde con sus capacidades, en tanto la sola existencia de esa jerarquía pondría restricciones a la libertad de movimientos.

Finalmente, y en relación con este último punto, los postulados funcionalistas sobre la movilidad se vieron seriamente desacreditados debido a que las evidencias empíricas no se ajustaron a sus pronósticos. En este sentido, existe consenso en la actualidad respecto a que las tendencias en las sociedades desarrolladas no llevaron hacia una creciente movilidad ni hacia una convergencia en los patrones y tasas entre países (Hout & DiPrete, 2004). En particular, las investigaciones han demostrado que el origen de clase continúa siendo un factor central en la determinación de la movilidad: las personas de las distintas clases no sólo tienen diferentes probabilidades de experimentar o no movilidad intergeneracional sino que, cuando ocurre, muestra patrones o "canales" distintivos de los recursos característicos de cada clase (Goldthorpe & Marshall, 1992).

Las primeras investigaciones empíricas que examinaron la movilidad intergeneracional con base en los constreñimientos impuestos por las clases fueron de inspiración weberiana. En estos trabajos —centrados en los países desarrollados durante los años de posguerra— se arribó a dos hallazgos principales.[33] En primer lugar, las posiciones más altas de la estructura social tenían un marcado grado de "clausura": la reproducción intergeneracional dentro de las clases

[33] Para más detalles sobre estos trabajos consúltense Giddens (1989), Goldthorpe y Llewellyn (1987), Miller (1960) y Parkin (1978).

altas era muy elevada, mientras era poco probable que personas con orígenes en otras clases pudieran acceder a ellas. Estas evidencias se interpretaron como expresión de las estrategias de exclusión adoptadas por los grupos más aventajados, quienes no sólo tenían motivaciones para retener sus posiciones sociales sino que también controlaban los recursos para hacerlo.

En segundo lugar, y en relación con las clases medias, las evidencias mostraron que virtualmente todo el movimiento a través de la división entre ocupaciones manuales y no manuales, ya sea ascendente o descendente, era de "corto alcance" es decir que tenía lugar de una forma que minimizaba las diferencias conseguidas en recompensas. La división entre ocupaciones manuales y no manuales aparecía como una línea de clivaje fundamental dentro de la jerarquía ocupacional, actuando como una "zona amortiguadora" (Parkin, 1978) que restringía la movilidad a lo largo de esa frontera: la mayor parte de la movilidad tenía lugar dentro de los grupos manuales y de los no manuales, mientras que los intercambios entre ambos grupos eran fundamentalmente entre las posiciones que están en los márgenes de esa división y no de largo alcance. Así, la movilidad mostró ser un aspecto en el que la división manual-no manual resultó particularmente significativa, en tanto la pertenencia a uno u otro grupo estaba asociada a diferencias en las oportunidades de vida de una generación a otra.

Más allá de estos antecedentes, la investigación sobre clases se mantuvo durante mucho tiempo ajena a la problemática de la movilidad: el foco de atención de esta tradición estuvo principalmente centrado en los cambios en la estructura de clases y no en la manera en que los

individuos eran distribuidos en dicha estructura. Por este motivo, en las décadas que siguieron a la posguerra el estudio de la movilidad permaneció en gran medida dominado por el enfoque funcionalista sobre la estratificación. No obstante, esto último comenzaría a cambiar en la década de los ochenta, cuando surgieron dos líneas de estudios sobre la movilidad de clase, una desde una mirada neomarxista —bajo la influencia de la obra de Wright— y otra, de mucho mayor desarrollo, desde una mirada que ha sido identificada como neoweberiana —bajo la influencia de la obra de Goldthorpe—[34].

Si bien desde posiciones teóricas distintas, estos autores comparten algunos puntos de partida. En primer lugar, y más evidente, la concepción de la estructura social —dentro de la que tiene lugar la movilidad— como una estructura de clases. En segundo lugar, y en la medida en que las posiciones de clase no constituyen jerarquías construidas a partir de una única dimensión sino que buscan captar diferencias cualitativas de relaciones sociales en la esfera laboral, para ambos autores resulta difícil ordenarlas de manera consistente de acuerdo con un principio jerárquico único, por lo que la interpretación de la movilidad como "ascendente" o "descendente" se vuelve más compleja (Erikson & Goldthorpe, 2002). En tercer lugar, en ambos el estudio de la movilidad adquiere relevancia por su incidencia

[34] Anteriormente dijimos que Wright se acerca al pensamiento weberiano al considerar que no sólo la propiedad de los medios de producción, sino también otros activos, son centrales para definir las posiciones de clase. Como podemos ver, este acercamiento se vincula a su preocupación por la problemática de la movilidad, que hasta ese momento había permanecido virtualmente ajena a la investigación marxista.

para la formación de identidades y para la acción de clase.[35] Aunque esta última preocupación es similar a la que está presente en los estudios funcionalistas, se diferencia en algunos aspectos. Por un lado, como parte de la tradición de estudios sobre la estructura de clases, estos autores comparten los argumentos que expusimos más arriba: para ellos la movilidad no implica un cuestionamiento a la existencia de las clases como posiciones identificables en la estructura social. Por otro lado, destacan que la movilidad es sólo uno de los aspectos que puede influir sobre la formación de identidades de clase, por lo que sus efectos específicos deben ser evaluados empíricamente.

Pero mientras Wright estudia la movilidad principalmente por su papel en la formación de la identidad de clase, en Goldthorpe también está presente, en igual medida, la preocupación por la igualdad de oportunidades. Sin embargo, no asume como los funcionalistas que el desarrollo económico conduce a una creciente igualdad de oportunidades. Por el contrario, sus estudios están orientados a indagar de qué manera las clases imponen constreñimientos a la movilidad,

[35] Así, por ejemplo, Goldthorpe (1990) señala que si los individuos van a adquirir o no identidades de clase y si van a actuar en pos de sus intereses dependerá, entre otras cosas, del grado en que ellos y sus familias han estado —y esperan estarlo en el futuro—, asociados con cierto conjunto de posiciones de clase; en otras palabras, del grado en que existan "colectividades demográficas" más o menos permanentes, las cuales dependen de las tendencias en la movilidad social. En la misma línea, Wright (1997) argumenta que la importancia de la movilidad se vincula a su asociación con la "permeabilidad de los límites de clase", entendiendo que esta última tiene incidencia sobre la manera en que los individuos experimentan su situación dentro de las estructuras de clase.

impidiendo que los individuos de ciertos orígenes sociales puedan desplegar sus potencialidades (Goldthorpe, 1987).

Los trabajos de Wright y colaboradores sobre la movilidad han tenido, no obstante, escasa continuidad. En cambio, los de Goldthorpe se han desarrollado ampliamente, al tiempo que ejercen enorme influencia en los diversos estudios sobre la temática que serán realizados en diversos países. Sus resultados, además, son especialmente relevantes para la problemática de las clases medias debido al lugar que asigna a la clase de servicios en su teoría.

Uno de los aportes más importantes de los estudios de Goldthorpe ha sido mostrar que la movilidad *absoluta* y la movilidad *relativa* presentan diferentes patrones de evolución en los países desarrollados (Goldthorpe, 1987; Erikson & Goldthorpe, 1992). El autor subraya que la tesis funcionalista acerca de un incremento de la movilidad producto de las transformaciones económicas y ocupacionales durante el periodo de posguerra es correcta en lo que refiere a la movilidad absoluta. Sin embargo, señala que en relación con la movilidad relativa lo característico de la evolución de los países desarrollados ha sido un alto grado de estabilidad. En otras palabras, no se ha registrado un incremento en la igualdad de oportunidades de movilidad.

En lo que respecta específicamente a las partes superiores de las clases medias —la llamada clase de servicios—, Goldthorpe argumenta que la expansión de las ocupaciones técnicas, profesionales y gerenciales permitió que individuos con orígenes sociales más bajos pudieran tener acceso a esas posiciones. Esta movilidad ascendente absoluta fue forzada por las transformaciones estructurales, en tanto las nuevas posiciones requerían de un número mayor de "ocupantes" que

los que podían proveer las clases de servicios. Sin embargo, este proceso se dio paralelamente a una mayor eficacia en las estrategias de reproducción intergeneracional de los miembros de esta clase. En este sentido, los individuos con orígenes en la clase de servicios vieron disminuidas sus posibilidades de "caer" en posiciones menos aventajadas, lo que se tradujo en la ausencia de cambios en el plano de la movilidad relativa.

Dada la profunda resistencia al cambio que ofrece la movilidad relativa, Goldthorpe plantea que la investigación sobre movilidad debería orientarse hacia la búsqueda de explicaciones de esa importante regularidad sociológica. En particular, destaca la necesidad de encontrar explicaciones sobre la gran efectividad que ha mostrado históricamente la clase de servicios en sus estrategias de reproducción como clase. Así, cambia el eje de preocupación que había sido dominante en el enfoque funcionalista; como vimos, este enfoque enfatizaba la creciente igualdad de oportunidades de movilidad que acompañaría a la modernización social. En contraste, Goldthorpe propone que, ante sus hallazgos, el desafío que enfrentan los estudios sobre movilidad es precisamente dar cuenta de por qué no ocurre dicho proceso.

De acuerdo con Goldthorpe, la relevancia de las clases en la determinación de las oportunidades de movilidad se mantiene aun en el periodo actual, en el contexto de los profundos cambios económicos y sociales experimentados recientemente por las sociedades postindustriales. En este sentido, también cuestiona los postulados de Giddens (1994) y Beck (2000) respecto de que, con el advenimiento de una nueva época, habría habido un cambio en los patrones y niveles de movilidad intergeneracional que conducirían

a reducir la importancia de las clases —en tanto pocas personas seguirían actualmente de manera "automática" los pasos de sus padres—.

Para Goldthorpe (2002), las bases empíricas de estas tesis son muy endebles. Por un lado, las tasas de movilidad intergeneracional absoluta muestran tendencias que, en forma contraria, indican mayores dificultades de sortear la influencia del origen de clase. Así, mientras las sociedades desarrolladas tuvieron altas tasas de movilidad intergeneracional absoluta hasta aproximadamente la década de los sesenta (debido al vertiginoso proceso de industrialización y al rápido crecimiento de los empleos no manuales), los cambios de la nueva era de la globalización han sido menos dramáticos en lo que se refiere a la expansión y contracción de las posiciones de clase. Por estos motivos, en los últimos tiempos se registra más bien una tendencia hacia el estancamiento de las tasas absolutas de movilidad. Por otra parte, la asociación entre orígenes y destinos de clase neta de los cambios estructurales —es decir, la movilidad relativa— continúa estando caracterizada por una gran estabilidad temporal, negando de este modo la existencia de un proceso de ruptura de las desigualdades de clase en términos de oportunidades intergeneracionales[36].

En suma, Goldthorpe presenta evidencias que contradicen tanto las teorías que pronosticaban una disminución de la importancia del origen de clase en las oportunidades de

[36] Sin embargo, trabajos posteriores mostraron que aunque existe un patrón común de fluidez social en buena parte de los países desarrollados —y, en ese sentido, una gran estabilidad en la movilidad relativa—, las diferencias en las magnitudes de dicha fluidez entre países y los cambios a través del tiempo son más sustanciales que las halladas por Erikson y Goldthorpe (véase Breen, 2004).

movilidad durante los años que siguieron a la posguerra, como aquellas más actuales que formulan que la nueva época de la globalización conduciría a resultados similares. En particular, muestra que la influencia de los orígenes de clase sobre las oportunidades relativas de movilidad es a todas luces persistente y, como mencionamos, esto lo lleva a plantear que la investigación debería abocar mayores energías a explicar esa regularidad social.

Tras los trabajos de Goldthorpe, surge una nueva generación de estudios que, ya sea desde la perspectiva de clases o desde la perspectiva de la estratificación social, tendrá como rasgo distintivo la búsqueda de explicaciones más complejas sobre la movilidad y la inmovilidad intergeneracional, descartando la visión que presumía que, con la modernización, los países convergerían en tasas elevadas de movilidad. En este sentido, en la actualidad existe consenso acerca de que los factores que intervienen en la asociación entre orígenes y destinos sociales son múltiples y actúan en distintos niveles. Esta nueva mirada se ha traducido en la emergencia de estudios que indagan acerca de algunos de los mecanismos que explican esas asociaciones. En particular, los esfuerzos de las investigaciones sobre movilidad se han centrado en ahondar en el examen de los diversos recursos individuales y familiares que condicionan las oportunidades de movilidad intergeneracional, así como en el papel que cumplen diferentes arreglos institucionales.

En esta línea, algunos estudios han examinado el rol que juegan recursos adquiridos fundamentalmente durante el proceso de socialización temprana. En particular, en décadas recientes se han realizado numerosos trabajos que analizan la relación entre recursos culturales y logros

educativos, entendiendo que estos últimos son centrales en la determinación de las oportunidades de movilidad ocupacional (véanse, entre otros, De Graaf *et al.*, 2000; DiMaggio, 2001; Van de Werfhorst & Hofstede, 2007). También, se ha puesto énfasis en el rol del capital social de los individuos y sus familias (Bottero, 2007; Lin, 1999 y 2001; Van der Gaag, 2005).

Otros estudios se han ocupado de examinar la influencia de los arreglos institucionales sobre las diferencias que se observan en un nivel macrosocial en la movilidad. Así, ante las evidencias acerca de que los países nórdicos muestran no sólo niveles más altos de movilidad, sino también incrementos sistemáticos a través del tiempo, diversos autores han llegado a la conclusión de que las características de los regímenes de bienestar, en especial en cuanto a sus efectos sobre la igualdad de condiciones, influyen de manera decisiva sobre esa dimensión (Erikson & Jonsson, 1998; Esping-Andersen, 2004; Sorensen, 2006). Por otro lado, numerosos estudios han centrado su atención en cómo las diferencias en los sistemas educativos inciden sobre la desigualdad en los logros relativos dentro de esa esfera. En esta línea, dos ejes han recibido especial atención: las diferencias en la extensión de la cobertura educativa (Breen, 2004; Raftery & Hout, 1993) y el grado de segmentación de los sistemas educativos, en términos de desigualdades en la calidad y el prestigio de las credenciales obtenidas (Arum *et al.*, 2007; Kerckhoff, 1995).

En resumen, descartada la visión optimista presente en los estudios funcionalistas —que planteaba que la modernización capitalista conduciría a sociedades meritocráticas con elevados niveles de movilidad—; en los últimos años se han abierto múltiples líneas de indagación

en torno al papel que juegan factores de distinta índole en la explicación del cómo y el por qué de la movilidad.[37] La diversidad de aspectos evaluados revela una mirada más compleja sobre los procesos que se encuentran tras la persistente asociación entre posiciones sociales de padres e hijos. Como queda en evidencia, esta mirada contrasta claramente con aquella prevaleciente en los inicios de los estudios modernos sobre movilidad, cuando se veía en la modernización económica capitalista el único factor explicativo de relevancia. Sin embargo, el consenso actual respecto a la complejidad que debe asumir la explicación de los procesos de movilidad ha sido acompañado de una suerte de división de tareas, donde los desarrollos teóricos se limitan a aspectos específicos de dicho proceso. Por lo tanto, el abandono de la teoría funcionalista no sólo supuso dejar de lado la mirada unidimensional que ella proponía, sino que también implicó la pérdida de una teoría unificada que explicaba la movilidad en forma integral. En este sentido, la investigación actual descansa en distintas teorizaciones de rango medio que explican aspectos parciales que intervienen en el proceso de movilidad[38].

---

[37] Una revisión más detallada de las diferentes teorías que explican la movilidad intergeneracional puede verse en Benza (2008).

[38] Retomando un interrogante que Bourdieu (1988) planteó en relación con los estudios que muestran asociaciones entre posiciones de clase y resultados de diverso tipo, cabe plantearse si la atomización actual de las teorías explicativas sobre la movilidad responde a la lógica de lo que se trata de explicar o más bien a la lógica del modo de explicación. En otras palabras, consideramos que uno de los desafíos teóricos pendientes en los estudios sobre movilidad es examinar si es posible o no elaborar teorías integrales que incorporen la consideración de todos los aspectos antes mencionados en un conjunto de proposiciones articuladas.

Revalorización de la perspectiva de clases para el estudio de las desigualdades en oportunidades de vida

Críticas a los supuestos de los estudios sobre estructura de clases

Como mencionamos en una sección anterior, los estudios sociológicos sobre la estructura de clases se distinguen por dos características básicas: en primer lugar, por plantear la posibilidad de separar analíticamente el examen de la estructura y la acción de clases y, en segundo lugar, por identificar a las clases en un plano estructural, a partir de posiciones que emergen de la división del trabajo en la sociedad. De este modo, aunque estos estudios difieren ampliamente en su mirada sobre las *fuentes* que dan lugar a las clases (por ejemplo, relaciones de poder, relaciones de explotación o la valoración social de las ocupaciones), coinciden en la centralidad otorgada en sus definiciones a las posiciones estructurales en la esfera laboral.

Tras esta mirada subyacen dos supuestos. Por un lado, que la esfera laboral constituye un espacio clave para la generación y distribución de las desigualdades en las sociedades capitalistas. Las posiciones ocupacionales actuarían como puentes institucionalizados vinculando a los individuos con diversos "paquetes de recompensas", entre los que se incluyen principalmente recursos económicos, pero también otros activos valorados socialmente como poder, prestigio, capital cultural, etc. (Grusky & Kanbur, 2006). Por otro lado, se presupone que las clases así definidas pueden constituir bases para la conformación de grupos

identificables en la sociedad con identidades, estilos de vida, orientaciones valorativas y prácticas en común. Alejándose de las perspectivas deterministas presentes en algunas lecturas de Marx, la gran mayoría de los estudios actuales consideran que la relación entre posiciones en el ámbito laboral y la formación de colectividades sociales como las recién descritas es histórica y contingente; en este sentido, es ampliamente aceptada la visión weberiana acerca de que las posiciones de clases en la esfera laboral representan una base posible pero no necesaria para la formación de la identidad y la acción colectiva. Sin embargo, en tanto se acepta la posibilidad de separar el análisis de la estructura y la acción, se considera que aun cuando no surjan esas colectividades sociales, las clases en la esfera del trabajo conservan una entidad como tales que las vuelve relevantes para el análisis.

Más allá de los cuestionamientos recurrentes a la vigencia de los estudios sobre estructura de clases —formulados desde las visiones que, en distintos momentos históricos, han decretado el fin de las clases—, estos estudios han sido objeto de críticas importantes debido a los supuestos recién mencionados.[39] Un primer conjunto de críticas se refiere a su mirada sobre los vínculos entre posiciones de clases en la esfera laboral y la formación de colectividades con identidades y prácticas compartidas. Ha sido señalado que si bien las investigaciones sobre estructura de clases pueden mostrar asociaciones entre grupos ocupacionales y diversos resultados como orientaciones valorativas, comportamientos políticos,

[39] Para un examen de estas críticas en forma más desarrollada véase Crompton (1993), Crompton y Scott (2000), Savage *et al.* (1992) y Butler y Savage (1995).

etc., las teorías sobre las que se asientan tienen limitaciones para dar cuenta de los mecanismos que explican esas relaciones. En otras palabras, estos estudios tienen débiles desarrollos conceptuales acerca de las cadenas que vinculan posiciones de clase, identidades y acción. En forma más profunda, se ha cuestionado el enraizar la causalidad social en forma unidireccional en estructuras despersonalizadas y abstractas. En el marco de un replanteo más amplio de la teoría sociológica respecto de las relaciones entre estructura y acción, diversos investigadores han señalado la necesidad de abordar el análisis de las clases desde una mirada en la que ninguno de estos aspectos tenga una primacía causal. En esta línea se inscribe la propuesta de Giddens (1989) acerca de la *estructuración* de las relaciones de clase[40] y, más en general, los estudios sobre la *formación* de clases que, como dijimos con anterioridad, encuentran en la obra de Savage a uno de sus representantes[41].

Los diversos estudios englobados en este enfoque tienen en común que postulan la indivisibilidad del análisis de la estructura y la acción. Desde esta mirada, las clases se encuentran en un proceso constante de formación y reformación, por lo que el problema de sus límites no es algo que pueda establecerse de antemano a partir de posiciones

---

[40] Hay que notar que Giddens esboza por primera vez los lineamientos de su famosa teoría de la estructuración —donde postula que estructura y agencia son una dualidad y que no pueden ser concebidas en forma independiente— en relación con la problemática de las clases (en la obra citada más arriba).

[41] En estos trabajos, además, es patente la influencia de los argumentos desarrollados en los estudios históricos de autores como Thompson, quien plantea la necesidad de estudiar la clase como un fenómeno histórico, cuya identificación o análisis no puede ser realizado en forma independiente de la problemática de la conciencia de clase.

estructurales. Las clases sólo son tales en la medida en que se constituyen en colectividades sociales estables e identificables, con potencialidad para involucrarse en la acción social y, por tanto, incidir sobre el cambio histórico. Además, se resalta que en la definición de las clases deben considerarse otros aspectos, y no sólo aquellos vinculados con la esfera laboral.[42] En suma, desde este enfoque se subraya que la acción y la identidad de clase no deben verse como resultados de posiciones estructurales, en tanto las primeras también tienen efectos sobre estas últimas, y más precisamente, se trata de dimensiones que deben ser examinadas en forma conjunta.

Un segundo conjunto de críticas —que adquiere especial relevancia para nuestros propósitos de investigación— se vincula al papel de las posiciones en la esfera laboral en la generación y distribución de desigualdades sociales. Por una parte, las investigaciones sobre estructura de clases han sido acusadas de tener una mirada reduccionista sobre las desigualdades. Se alega que no toman en cuenta otros principios ordenadores de la diferenciación social, sino también que las posiciones ocupacionales refieren en forma limitada incluso las desigualdades económicas que surgen de las clases: en tanto no registran adecuadamente la propiedad de capital (no sólo físico, sino también financiero), reflejan en forma muy parcial la situación de aquellos grupos en las posiciones más privilegiadas de la sociedad.

Adicionalmente, se ha señalado que los estudios llevados a cabo desde esta perspectiva no suelen considerar que las

[42] Así, por ejemplo, bajo la influencia de la obra de Bourdieu (1988), una línea importante de estudios señala la centralidad de factores culturales en la construcción de las clases.

posiciones en la esfera laboral son en sí mismas moldeadas por otros factores además de las clases, lo que determina que su papel en la generación de desigualdades esté intrínsecamente "contaminada" por aquéllos. En la sección anterior llamamos la atención acerca de la importancia de la regulación laboral y la acción sindical en los resultados obtenidos por las clases en términos de recompensas de diferente tipo. En forma similar, se ha argumentado que dimensiones como el género, la etnia y la edad también actúan moldeando las posiciones ocupacionales, no sólo en lo referente a las recompensas materiales sino también a su estatus y al tipo de personas que son reclutadas. En breve, el problema de los estudios sobre estructura de clases —sostiene esta crítica— es que no incluyen como elementos explícitos del análisis el papel que pueden tener otros factores en los efectos de las clases en términos de desigualdad, asumiendo que esos efectos son los mismos bajo distintas condiciones y circunstancias.

Las objeciones enumeradas plantean desafíos al enfoque sobre estructura de clases. Puede sugerirse que las potencialidades y limitaciones de este enfoque dependen en gran medida de las interrogantes que guían el estudio de las clases. Si esas interrogantes se vinculan a su formación como colectividades con identidades y prácticas compartidas o a su papel en el plano político, parece claro que las teorías que subyacen a los estudios sobre la estructura de clases deben ser enriquecidas para poder mostrar los mecanismos que explican las asociaciones observables entre esos fenómenos y las posiciones laborales, o incluso remplazadas por perspectivas que conciban las relaciones

entre acción y estructura de una manera más dinámica y menos unidireccional.

Por su parte, si las interrogantes se vinculan con la relación entre clases y desigualdades sociales, un primer punto que debe asumirse es que, junto con las clases, existen otros principios ordenadores de la diferenciación social. Esto último, sin embargo, no parece ser un problema para los estudios actuales, que se ubican muy lejos de algunas miradas totalizadoras del pasado que tendían a ver en las clases el único principio explicativo de la desigualdad (Breen & Rottman, 1995; Goldthorpe & Marshall, 1992). Además, hay que reconocer que la concepción de las clases como una fuente posible y no exclusiva de desigualdad ya está presente en el pensamiento de Weber, pues, como ya mencionamos, este autor se ocupó de destacar que las oportunidades de vida tienen una causalidad múltiple y que aquellas derivadas de la clase son sólo las que dependen de los recursos valorizados en el mercado.

Aunque es necesario reconocer otros ejes de diferenciación social, consideramos que el examen de las clases a partir de posiciones en la esfera laboral continúa aportando insumos importantes para el estudio de las desigualdades y, en particular, de aquellas vinculadas con las oportunidades materiales de vida. Esta relevancia se relaciona con su foco en el mercado laboral, en tanto la inserción en ese ámbito sigue siendo el principal medio a través del cual la gran mayoría de la población accede, en forma directa o indirecta, al bienestar material, pues nos encontramos en sociedades capitalistas de mercado. Siguiendo a Crompton (1993, p. 114), la clase ocupacional es un indicador extremadamente poderoso de una red interconectada de ventajas y desventajas

sociales y, como vimos en secciones anteriores, esto mantiene vigencia —al menos en diversos países desarrollados— aun en la época actual, contrariando los discursos sobre el fin de las clases.

Aportes para el estudio de las desigualdades en oportunidades de vida desde un enfoque centrado en la estructura de clases

Por los motivos recién expuestos, en este trabajo proponemos recuperar la perspectiva de los estudios sobre estructura de clases centrados en las ocupaciones, como una herramienta no sólo útil sino también clave para comprender la manera en que las desigualdades sociales son generadas y distribuidas en las sociedades capitalistas contemporáneas. La recuperación de esta perspectiva requiere admitir, como señalan los críticos, que tiene limitaciones para describir a los grupos más privilegiados de la sociedad. También requiere admitir que existen otros factores que intervienen incluso en la conformación de las posiciones de clase, y que su importancia relativa en la determinación de las desigualdades no puede asumirse como constante en los diferentes contextos históricos. En otras palabras, el grado y las formas en que las clases inciden sobre los resultados en el plano de la desigualdad son variables, por lo que únicamente pueden ser determinados a través del análisis empírico.

La mirada sobre la estructura de clases que proponemos retoma desarrollos teóricos de inspiración weberiana, en tanto enfatiza el papel de las relaciones de poder y las diferencias de recursos en la conformación de las clases. Planteamos

que las posiciones de clase identifican grupos con distintos niveles de ventajas y desventajas materiales y simbólicas como resultado de sus posibilidades de valorizar recursos de distinto tipo en la esfera laboral. En forma más precisa, concebimos a las clases como un principio de diferenciación social que refleja relaciones de poder asimétricas en el mercado de trabajo: los beneficios y la situación relativa de los diferentes grupos emergen como resultado de las relaciones de poder que entablan en esa esfera, donde su capacidad de negociación diferencial está condicionada por los recursos de que disponen. En este punto, además, es importante recuperar el enfoque probabilístico presente en el pensamiento de Weber: los recursos asociados a las clases no determinan necesariamente ciertas ventajas y desventajas sino sólo una "probabilidad típica" de alcanzarlas. Los recursos que aquí consideramos son aquellos que de acuerdo con la revisión de páginas anteriores presentan una importancia central en las sociedades contemporáneas: la propiedad de capital, los activos organizacionales (o autoridad) y las calificaciones[43].

[43] Estos recursos son equivalentes a lo que Giddens (1989) denomina "capacidades de mercado". Es importante notar que a diferencia de Wright y de Savage, aquí no consideramos que los recursos que se ponen en juego en la esfera laboral son necesariamente fuentes de explotación. Desde nuestro punto de vista, desvincular el concepto de explotación de la teoría del valor de Marx significa vaciarlo de contenido, y por este motivo es dudoso aplicarlo a dimensiones como la autoridad o los conocimientos (o, en el caso de Savage, al capital cultural). En cambio, sí es posible considerar que los tres recursos constituyen fuentes con las que algunos grupos logran apropiarse de beneficios escasos excluyendo de esos beneficios a otros grupos, es decir, una situación similar a la que Wright (1997) denomina "formas no explotativas de opresión económica" y Tilly (2000) "acaparamiento de oportunidades", y esto más allá de que en el caso específico de la propiedad de capital pueda hablarse de explotación. Esto último, sin embargo, adquiere menor relevancia en el caso que nos ocupa,

La perspectiva implica poner el acento en aquellas desigualdades del mercado laboral que están institucionalizadas en posiciones sociales y que en principio son independientes de los individuos que las ocupan. En este sentido, los recursos que se ponen en juego en el ámbito laboral no son relevantes en tanto atributos individuales, sino sólo en la medida en que son factibles de ser valorizados, convirtiéndose así en una fuente de negociación en el marco de relaciones laborales. Un ejemplo claro de esto puede verse en lo señalado por Lockwood respecto de las calificaciones de los trabajadores no manuales de rutina. En una sección anterior apuntamos que este autor mostró que los conocimientos de aquellos trabajadores podían ser objeto de valorización a principios del siglo pasado debido a su escasez, pero que esta situación se vio modificada por la expansión de la educación y el consecuente incremento en la oferta de fuerza de trabajo con esas calificaciones. De este modo, y retomando lo dicho por Savage, los conocimientos se convierten en recompensas económicas solamente en la medida en que puedan ser valorizados en el mercado, pero este valor no está dado sino que depende de contextos específicos. Aunque Savage aplica estas ideas exclusivamente al caso de las calificaciones, consideramos que pueden extenderse a recursos de otro tipo. Así, aunque la propiedad económica constituye un recurso clave en las sociedades capitalistas, el monto de capital necesario para obtener una posición de poder en el mercado varía de acuerdo con los contextos —por ejemplo, aquellos capitales

en tanto aún para la teoría marxista la propiedad de capital entre las clases medias —la "pequeña burguesía"— no involucraría procesos de explotación.

de menor cuantía pueden tener escasa capacidad para sobrevivir en un marco de alta concentración económica—. En forma similar, los recursos organizacionales constituyen fuentes de poder más o menos importantes conforme a la relevancia y a las formas adquiridas por las jerarquías de autoridad en diversas circunstancias.

El estudio de las oportunidades de vida a partir de una concepción de las clases como la que presentamos plantea algunas ventajas respecto de otros enfoques. En primer lugar, en tanto las posiciones de clase se vinculan no sólo a diferencias en la cantidad sino también en el tipo de recursos, es posible trazar el origen de los cambios en las oportunidades de vida de las clases en transformaciones más amplias —en el plano económico o institucional— que afectan la importancia relativa de esos recursos (por ejemplo, la expansión o contracción de la demanda, los cambios organizativos, la regulación laboral, la expansión educativa). Esto contrasta con aquellos enfoques basados en jerarquías socioeconómicas o de estatus, que tienden a amalgamar en términos estrictamente jerárquicos posiciones ocupacionales que son heterogéneas (Müller, 1990). En segundo lugar, esta mirada también plantea ventajas frente a los enfoques que tradicionalmente han dominado la teoría económica, donde las desigualdades en las oportunidades de vida son vistas como un resultado de diferencias individuales en atributos de distinto tipo. Tal como se desprende del párrafo anterior, la perspectiva de clases permite contextualizar social e históricamente esos atributos en un marco de restricciones estructurales que van más allá del individuo. Además, aporta una mirada multidimensional de las desigualdades, en tanto las clases están asociadas con una red interconectada de

ventajas y desventajas. Por último, en tanto la concepción de las clases que adoptamos implica considerar necesariamente la situación de unos grupos en relación con otros, aporta una mirada más amplia y matizada sobre la suerte que corren grupos específicos en circunstancias particulares: en este sentido, esta mirada no sólo conduce a ver las oportunidades de vida de una clase en términos absolutos, sino también en términos relativos al resto de las clases, aspecto que es imprescindible para cualquier investigación preocupada por la desigualdad.

Proponemos examinar la relación entre posiciones de clase y desigualdades en oportunidades de vida en relación con dos dimensiones. La primera dimensión corresponde a lo que Lockwood denominó *situación de mercado* (o también, ventajas de mercado), que aquí caracterizamos como las ventajas (o desventajas) *más directas e inmediatas* que obtienen los miembros de las distintas clases como consecuencia de los recursos que ponen en juego en el mercado de trabajo. Desde esta mirada, si las clases, definidas como posiciones en el ámbito laboral, están asociadas con diferencias en las oportunidades materiales de vida, el primer aspecto en el que esta relación debería manifestarse es en la situación de mercado en la que se encuentran sus miembros.

Recordemos que la situación de mercado incluye beneficios económicos como los ingresos, pero también otras compensaciones derivadas de la relación laboral, como el grado de seguridad en el empleo, el acceso a beneficios sociales y la cantidad de horas de trabajo (aspectos cuyos efectos van más allá de lo estrictamente material, al incidir sobre cuestiones como la disponibilidad de tiempo libre o la existencia de certidumbres sobre el futuro). En relación

con esta dimensión, podemos reformular los argumentos que desarrollamos en secciones anteriores acerca de la relevancia de las clases medias para la problemática de las oportunidades de vida: en tanto estas clases contarían con mayores recursos que las clases trabajadoras, su expansión implicaría que, en principio, una parte más amplia de la población pueda negociar su situación de mercado en condiciones más favorables, accediendo de este modo a mayores ventajas derivadas de su inserción en el mercado laboral.

Sin embargo, también hemos mencionado que el grado y las formas en que las clases inciden sobre los resultados en el plano de las oportunidades materiales de vida dependen de los contextos sociales e históricos. En este sentido, las diversas posiciones de clase pueden estar asociadas a distintos tipos y volúmenes de ventajas de mercado y, más en general, la relación entre ambos aspectos puede mostrar distintos grados de intensidad de acuerdo con el contexto. Por estas razones, argumentamos que únicamente a través de la investigación empírica es posible determinar si la situación de mercado a la que acceden las clases medias en distintos momentos históricos es más beneficiosa en términos *relativos* que la de otros grupos sociales, y si el tipo y magnitud de esas ventajas varía en términos *absolutos* a lo largo del tiempo.

La revisión que presentamos en estas páginas indica que si bien los factores que pueden incidir sobre la relación entre posiciones en la esfera laboral y ventajas (o desventajas) de mercado en diferentes contextos históricos son muy diversos, hay dos que tendrían particular relevancia. Un primer factor se refiere a las transformaciones en los modelos o patrones

de desarrollo económico. Estos cambios tendrían un efecto directo sobre las posibilidades de valorizar los recursos asociados a las diferentes clases, al estimular o contraer la demanda de trabajadores con determinadas calificaciones, promover cambios organizacionales que afectan a los recursos de autoridad, brindar o no condiciones para el desarrollo de inversiones de capital de pequeña magnitud, etc. De este modo, a través de mecanismos como los ejemplificados, los modelos económicos incidirían sobre la relevancia que adquieren los distintos recursos de las clases y, como consecuencia, sobre las desigualdades relativas —entre las distintas clases— en términos de su situación de mercado. Al mismo tiempo, los cambios en los modelos económicos también tendrían efectos sobre la magnitud de las desigualdades en el interior de las clases —sobre las desigualdades que Fitoussi y Rosanvallon denominaron "intracategoriales"—, en tanto pueden llevar a que recursos similares tengan valores diferentes de acuerdo con el sector o rama de actividad, al tamaño y formas organizativas de las empresas, etc. Así, por ejemplo, un mismo recurso puede reportar mayores recompensas a aquellos trabajadores que están insertos en los rubros o empresas que son más favorecidos por el modelo económico vigente.

El segundo factor que consideramos de central relevancia se vincula con los arreglos institucionales que dominan en cada contexto histórico y, en particular, el grado y las formas adoptadas por la regulación laboral. Retomando lo argumentado en otra sección, la regulación laboral actuaría moldeando el vínculo entre las posiciones de clase y situaciones de mercado al hacer que estas últimas reflejen en menor medida los recursos de poder de las diferentes

clases. En otras palabras, la regulación laboral reduciría las asimetrías de poder que caracterizan a las relaciones entre *clases*, conduciendo a una disminución de las desigualdades en sus situaciones de mercado. Sin embargo, y como vimos con anterioridad, este proceso también puede llevar a una reducción de las diferencias en el *interior* de las clases, si la negociación de los contratos de trabajo es realizada para grupos con niveles de recursos similares (independientemente de otros factores como el sector de actividad o la empresa).

Mientras la regulación laboral puede conducir a una mayor homogeneidad en las situaciones de mercado tanto entre como intra clases, la desregulación y la consecuente remercantilización de las relaciones laborales traería el efecto contrario. En estos contextos, es factible que las diferencias entre clases se vean especialmente acentuadas, en tanto la remercantilización implicaría que salieran a la luz de manera más clara las relaciones de poder que se encuentran cristalizadas en las clases. En otras palabras, la suerte de los trabajadores en términos de recompensas estaría más atada a los recursos de poder asociados a su posición de clase.

Sin embargo, no está de más recordar nuevamente que hay otros factores, además de los dos mencionados, que también pueden actuar sobre la relación entre clases y ventajas de mercado (género, etnia, edad, etc.). Por lo tanto, sólo la indagación empírica puede mostrar en qué medida los factores que aquí vemos como centrales adquieren o no esa relevancia en distintos contextos históricos.

Como dijimos, además de la dimensión de la situación de mercado, en este documento proponemos examinar los vínculos entre posiciones de clase y oportunidades de vida

en relación con una segunda dimensión. Esta dimensión corresponde a la transmisión de oportunidades de vida de una generación a otra y, más específicamente, al grado en que los orígenes de clase de los individuos influyen sobre las posiciones a las que acceden. De esta manera, consideramos que el examen de la movilidad intergeneracional puede enmarcarse dentro de la preocupación más general sobre la relación entre clases y desigualdades en las oportunidades de vida, en tanto un alto grado de heredabilidad de las posiciones de clase puede significar la perpetuación a través de las generaciones de las ventajas y desventajas asociadas a esas posiciones. A diferencia de las ventajas de mercado, en este caso los efectos de la clase son *mediatos*, en tanto se despliegan a lo largo del tiempo de una generación a otra, y también son más *indirectos*, pues como mencionamos oportunamente, los factores que inciden sobre la asociación entre orígenes y destinos de clase son múltiples y exceden ampliamente el ámbito de las relaciones en el mercado laboral[44].

Los estudios revisados muestran que las transformaciones estructurales que conducen a una expansión relativa de las ocupaciones de clase media pueden actuar como una "bomba de succión", que llevaría a individuos de orígenes más bajos a experimentar procesos de ascenso intergeneracional. De esta manera, la ampliación de las clases medias también adquiriría relevancia, ya que brindaría

[44] Como podrá notarse, la distinción entre efectos inmediatos y mediatos de las clases sobre las oportunidades de vida está inspirada en la división que Giddens (1989) establece entre "bases de estructuración de las clases inmediatas y mediatas", si bien aquí damos a esos términos un contenido diferente.

oportunidades de mejora intergeneracional a los sectores menos favorecidos. Sin embargo, en la medida en que las recompensas materiales y simbólicas asociadas a las clases son variables de acuerdo con los contextos históricos y sociales, no puede darse por sentado que la movilidad ocupacional ascendente traiga consigo, necesariamente, un ascenso social en términos de aquellas recompensas. Como plantearon Lipset y Bendix (véase más arriba), la movilidad en la dimensión ocupacional puede no ser acompañada por movimientos equivalentes en otras dimensiones, dando lugar a situaciones de "inconsistencia de estatus". Por este motivo, y como sugiere Solís (2008), la investigación sobre movilidad intergeneracional debe incorporar como un eje central del análisis cuáles son los *significados* y las *consecuencias* de la movilidad en los diferentes contextos estudiados. Algunos indicios en ese sentido pueden hallarse al complementar la información sobre movilidad intergeneracional con las evidencias que se obtengan a partir del análisis empírico sobre los vínculos entre posiciones de clase y ventajas de mercado. Si bien es cierto que estas últimas no representan al conjunto de aspectos que pueden definir la posición social de los individuos, también lo es que se trata de una dimensión clave por sus efectos directos sobre los niveles materiales de vida.

La relación entre expansión de las ocupaciones de clase media y movilidad intergeneracional ascendente a la que hicimos referencia recién se vincula únicamente a los procesos de movilidad absoluta. Pero estos cambios pueden no verse reflejados en la movilidad relativa, es decir, en la asociación entre las posiciones de clase de padres e hijos que ocurre con independencia de los cambios estructurales.

La movilidad relativa es particularmente importante pues, como ha señalado Goldthorpe, se vincula con la manera en que se reparten socialmente las oportunidades de movilidad, evidenciando el grado en que las clases imponen constreñimientos a los individuos impidiendo que puedan desplegar sus potencialidades. Aunque es posible realizar conjeturas en forma más o menos sencilla sobre cuáles son los niveles y los canales de movilidad absoluta a partir del examen de los cambios en la oferta de posiciones de clase "vacantes", es más difícil realizar conjeturas equivalentes acerca de las tendencias en la movilidad relativa.

Como vimos en secciones anteriores, las investigaciones actuales sobre la temática muestran que en la asociación entre clase de origen y destino intervienen factores múltiples que actúan en distintos niveles: las grandes estructuras económicas, los arreglos institucionales de distinto tipo —no sólo aquellos del mercado laboral—, los diferentes recursos económicos, sociales y culturales con que cuentan los individuos y sus familias, etc. Así, si la expansión de las ocupaciones de clase media llevaría a registrar un incremento de la movilidad absoluta hacia aquellas posiciones, este proceso podría ir acompañado por la ausencia de cambios o, incluso, por tendencias contrarias, en la movilidad relativa. Por estas razones, la formulación de hipótesis sobre las tendencias en la movilidad relativa requiere considerar la forma específica en que, en un contexto determinado, se articulan los diversos factores que inciden sobre esas tendencias.

Clasificación de posiciones laborales en clases

Partiendo de una concepción sobre las clases como la que desarrollamos, en esta sección presentamos una propuesta de clasificación de posiciones laborales en clases factible de ser utilizada en investigaciones empíricas que tomen como fuentes de datos encuestas de hogares o censos de población[45].

En la clasificación, identificamos como parte de las clases medias a aquellos grupos ocupacionales que en la bibliografía revisada en apartados anteriores aparecen asociados a este sector social en forma recurrente y que muestran ser significativos tanto teórica como empíricamente. Por lo tanto, dentro de las clases medias distinguimos tres estratos ocupacionales: *i)* los pequeños propietarios, *ii)* los profesionales, los técnicos y los jefes (o gerentes) en posiciones de autoridad superiores o intermedias y *iii)* los trabajadores no manuales de rutina. Por definición, se trata de un conjunto heterogéneo que únicamente comparte el carácter no manual de sus tareas. Debido a este motivo, preferimos utilizar la expresión "clases medias", en plural, acentuando así la disimilitud de situaciones laborales característica de este conjunto.

Los estratos identificados se diferencian entre sí por el tipo y la cantidad de recursos que valorizan en el mercado. Los pequeños propietarios basan su posición en la propiedad de capital económico, lo que les permite desarrollar sus

[45] Se trata de la clasificación que utilizamos para el análisis presentado en Benza (2012). Para más detalles acercar de esa clasificación y su operacionalización, consúltese el capítulo 5 y el anexo B del mencionado trabajo.

actividades en forma autónoma. Este grupo corresponde en buena medida a aquellos que en la bibliografía son denominados "pequeña burguesía", quienes se diferencian de los propietarios que ocupan las posiciones más privilegiadas de la estructura social por los montos de sus inversiones, que impondrían limitaciones a una acumulación ampliada del capital.

Por su parte, los profesionales, técnicos y jefes basan su posición en la aplicación de calificaciones escasas o en el ejercicio de autoridad delegada dentro de estructuras organizacionales jerárquicas. Este estrato corresponde a aquellas ocupaciones que son consideradas como un estrato "superior" de las nuevas clases medias y que son eje de los debates actuales sobre la "clase de servicios". En la medida en que las fuentes de datos lo permitan, es posible aportar elementos a este debate examinando a gerentes y a profesionales y técnicos por separado, con el fin de dar cuenta en qué medida unos y otros muestran patrones similares o diferentes en términos de la evolución de su tamaño, ventajas de mercado, pautas de movilidad intergeneracional, etc. Sin embargo, y sin que tengamos que acordar con Goldthorpe en que el elemento que tienen en común es una "relación de servicios" (basada en vínculos de confianza y fidelidad en el largo plazo),[46] pensamos que guarda sentido considerar a ambos grupos como parte de un mismo estrato. En primer lugar, las evidencias que presentamos en secciones anteriores indican que sus límites serían difusos: por un lado, las credenciales educativas se habrían convertido en

[46] Recordemos que más arriba argumentamos que esta idea es poco sostenible en contextos como los actuales, donde predomina una alta inestabilidad laboral.

un criterio central para el reclutamiento también en el caso de los jefes, disminuyendo así sus diferencias en términos de recursos con los profesionales y técnicos; por otro lado, los flujos de movilidad intra e intergeneracional entre ambos grupos serían muy fluidos —al menos de acuerdo con las evidencia que hemos presentado—, lo que sería señal de que se trata de grupos con vínculos estrechos. En segundo lugar, puede decirse que tanto el control de conocimientos escasos o el desempeño de puestos estratégicos dentro de organizaciones lleva a algunos resultados similares que son importantes: la posibilidad de operar las tareas laborales con un grado de autonomía y discreción relativamente alto y la posibilidad de negociar recompensas en condiciones relativamente ventajosas.

Aunque no diferenciamos a los miembros de este estrato en función del tipo de recursos que predominantemente ponen en juego en sus relaciones laborales (autoridad o conocimientos), sí realizamos una distinción en función de la magnitud de esos recursos. De este modo, dentro de este estrato distinguimos dos grupos diferentes teniendo en cuenta los niveles de autoridad y de conocimientos involucrados en el desempeño de las tareas: los profesionales y jefes superiores, por un lado, y los técnicos y jefes intermedios, por el otro.

Por su parte, los trabajadores no manuales de rutina corresponden al grupo de clase media con menores recursos y, por tanto, con menor poder para obtener beneficios a partir de su posición en el mercado laboral. Este estrato también puede desagregarse en dos grupos ocupacionales diferentes: los empleados administrativos y afines, y los trabajadores de comercio. Ambos grupos basan sus posiciones

en calificaciones que son escasamente especializadas y que han adquirido un alto grado de masificación. Sin embargo, también tienen diferencias importantes, que van más allá de los sectores de actividad en los que son predominantes. En consecuencia, mientras es factible que una parte significativa de los empleados administrativos estén insertos en organizaciones burocráticas más amplias, esto no sucede con los trabajadores de comercio. Entre estos últimos, además, también adquiere importancia el capital económico, pues una parte de ellos desarrolla sus actividades por cuenta propia.

Como vimos, la identificación de los trabajadores no manuales de rutina como parte de las clases medias es controversial: aunque algunos consideran que constituyen un estrato "inferior" de este sector social, otros los ubican como parte de las clases trabajadoras. La falta de consenso en este punto se debe a que si bien compartirían rasgos con esta última, también tendrían semejanzas con el resto de las clases medias, en particular en cuestiones que van más allá del plano laboral, como los estilos de vida y las orientaciones valorativas —centradas en el logro individual y en la importancia de la educación como medio para el éxito personal—. En nuestro caso, hemos decidido dejarlos como un estrato de las clases medias con el propósito de evaluar en qué medida se asemejan al resto de ese sector social o a las clases trabajadoras en diversos contextos. Es decir, no asumimos que estos grupos deben ser incluidos dentro de las clases medias porque "se parecen" al resto de los grupos de este sector, sino que postulamos que esas semejanzas o diferencias deben ser objeto de indagación empírica.

Ahora bien, aunque el centro de atención sean las clases medias, resulta necesario adoptar una mirada más amplia,

que abarque al conjunto de la estructura de clases, pues sólo de esa manera es posible mesurar la evolución de ese sector no únicamente en términos absolutos sino también en términos relativos a otros sectores (aspecto que, como dijimos, es central para la perspectiva que desarrollamos). Por este motivo, en la clasificación de posiciones laborales también identificamos aquellas que pueden ser consideradas de clase trabajadora, utilizando como criterio general para su delimitación el desempeño de tareas manuales. En su interior, únicamente diferenciamos dos estratos en función del nivel de calificación de las tareas: trabajadores manuales calificados, por un lado, y trabajadores manuales no calificados, por otro. El esquema de clases se completa con unas clases altas, compuestas por dueños y directivos de empresas medianas y grandes y por funcionarios públicos de alto rango. Sin embargo, hay que recordar que el examen de las clases altas a través de una perspectiva como la aquí adoptada es problemático —por los motivos que mencionamos en otra sección—, por lo que conviene tomar a dicho grupo como una categoría residual. En otras palabras, al trabajar con clases ocupacionales el eje de la comparación debe estar centrado, fundamentalmente, en las diferencias y semejanzas entre clases medias y clases trabajadoras.

Para finalizar, creemos importante explicitar que no consideramos que las clases así definidas reflejen necesariamente la situación de agentes sociales, es decir, de clases consideradas como colectividades identificables socialmente. Como hemos dicho, la relación entre ambas dimensiones de las clases es compleja en tanto está mediada por una diversidad de factores, y no es unidireccional, es

decir, la estructura no puede ser vista como teniendo primacía causal en el análisis. Por este motivo, nuestra propuesta se limita a lo que en la bibliografía ha sido denominado como "situaciones de clase" o "posiciones de clase", en contraposición a lo que Weber denominó "clases sociales". En suma, no suponemos que las clases identificadas en la esfera laboral puedan considerarse entidades "reales" que comparten una identidad, estilos de vida o valores.

También conviene explicitar que no asumimos que la clasificación que presentamos es la única adecuada o que da cuenta de supuestos límites "verdaderos" entre las clases. Recuperando planteos realizados desde los estudios sobre formación de clases, consideramos que las posiciones de clase, aun definidas como grupos con poder diferencial exclusivamente en el ámbito del mercado laboral, deben verse como entidades históricas, que condensan un momento en el proceso de estructuración de las posiciones ocupacionales pero que se encuentran en constante modificación: cambia su estatus social, los factores que influyen en su construcción y, lo que es más importante para nosotros, cambian las oportunidades de vida asociadas a esas posiciones. Es por este motivo que a lo largo de estas páginas hemos insistido en la necesidad de evaluar empíricamente qué sucede con los diferentes grupos ocupacionales en diferentes contextos. En breve, como menciona Crompton (1993), la estructura de posiciones de clase es fluida, por lo que la búsqueda de los límites "correctos" o "verdaderos" de esas posiciones —que ha caracterizado a parte de la investigación sobre estructura de clases— puede conducir a una trampa con resultados poco fecundos en términos de generación de conocimientos.

Bibliografía

Arum, R., Gamoran, A. & Shavit, Y. (2007). More Inclusion than Diversion: Expansion, Differentiation, and Market Structure in Higher Education, en Shavit, Y., Arum, R. & Gamoran, A. (eds.), *Stratification in Higher Education. A Comparative Study*, Standford, Standford University Press.

Banco Mundial. (2007). *Global Economic Prospects. Managing the Next Wave of Globalization*, Washington, The World Bank.

Banerjee, Abhijit, y Esther Duflo, "What Is Middle Class about the Middle Classes around the World?", *Journal of Economic Perspectives*, 22 (2), 2008.

Barbalet, J. M. (1998). *Citizenship: Rights, Struggles and Class Inequality*, Minneapolis, University of Minessota Press.

Beck. (2000) Ulrich, *What Is Globalization?*, Cambridge, Polity Press.

Benza, G. (2008). Explicaciones sobre la transmisión intergeneracional de la desigualdad desde los estudios de movilidad social: aportes y desafíos, mimeo.

Benza, G. (2012). *Estructura de clases y movilidad intergeneracional en Buenos Aires: ¿el fin de una sociedad de "amplias clases medias"?*, tesis de doctorado, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México.

Berting, J. (1998). Rise and Fall of Middle-Class Society? How the Restructuring of Economic and Social Life Creates Uncertainty, Vulnerability, and Social Exclusion, en Bram S., Berting, J. & Mart-Jan de Jong (eds.), *Economic Restructuring and the Growing Uncertainty of the Middle Class*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.

Birdsall, N., Graham, C. & Pettinato, S. (2000). Stuck in the Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle Class?, Center on Social and Economic Dynamics, Working Paper 14.

Blackburn, R. & Prandy, K. (1997). The reproduction of social inequality, *Sociology*, 31 (3).

Blau, P. & Duncan, O. (1967). *The American Occupational Structure*, 10a. ed., Nueva York, The Free Press.

Bottero, W. (2007). Social Inequality and Interaction, *Sociology Compass*, 1 (2).

Bourdieu, P. (1988). *La distinción. Criterios y bases sociales del gusto*, Madrid, Taurus.

Braverman, H. (1974). *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*, Nueva York, Monthly Review Press.

Breen, R. (2005). Foundations of a Neo-Weberian Class Analysis, en Erik Olin Wright (ed.), *Approaches to Class Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.

Breen, R. (ed.). (2004). *Social Mobility in Europe*, Oxford, Oxford University Press.

Breen, R. (1997). Risk, Recommodification, and Stratification, *Sociology* 31 (3).

Breen, R. & Goldthorpe, J. (2001). Class, Mobility and Merit. The Experience of Two British Cohorts, *European Sociological Review*, 17 (2).

Breen, R. & Jonsson, J. (2005). Inequality of Opportunity in Comparative Perspective: Recent Research on Educational Attainment and Social Mobility, *Annual Review of Sociology*, 31.

Breen Richard, y David Rottman, "Class Analysis and Class Theory", *Sociology*, 29 (3), 1995.

Bussolo, M., Hoyos, R., Medvedev, D. & Van der Mensbrugghe, D. (2008). Global Growth and Distribution. Are China and India Reshaping the World?, United Nations University, World Institute for Development Economics Research, Research Paper núm. 2008/29.

Butler, T. (1999). The debate over middle classes, en Butler, T. & Savage, M. (eds.) *Social change and the middle classes*, Londres, Routledge.

Butler, T. & Savage, M. (eds.). (1995). *Social Change and the Middle Classes*, Londres, Routledge.

Carchedi, G. (1977). *On the Economic Identification of Social Classes*, Boston, Routledge & Kegan Paul.

Cavanagh, M. (2002). Equality, en *Against Equality of Opportunity*, Oxford, Oxford University Press.

Crompton, R. (1993). *Class and Stratification. An Introduction to Current Debates*, Cambridge, Polity Press.

Crompton, R. (1995). Women's Employment and the 'Middle Class', en Butler, T. & Savage, M. (eds.), *Social Change and the Middle Classes*, Londres, Routledge.

Crompton, R. (1998). Women's Employment, the Household and Middle-Class Heterogeneity, en Steijn, B., Berting, J. & De Jong, M. (eds.), *Economic Restructuring and the Growing Uncertainty of the Middle Class*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.

Crompton, R. (2000). The Gendered Restructuring of the Middle Classes: Employment and Caring, en Crompton, R., Devine, F. & Savage, M. (eds.), *Renewing Class Analysis*, Oxford, Blackwell Publishers.

Crompton, R., & Scott, Y. (2000). Introduction: The State of Class Analysis, en Crompton, R., Devine, F. & Savage, M. (eds.), *Renewing Class Analysis*, Oxford, Blackwell Publishers, 2000.

Dahrendorf, R. (1962). *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, Madrid, Rialp.

Davis, J. & Huston, J. (1992). The Shrinking Middle-Income Class: A Multivariate Analysis, *Eastern Economic Journal*, 18 (3).

Davis K. & Moore, W. (1974). Algunos fundamentos de la estratificación, en Stern, C. (ed.), *La desigualdad social. Teorías de la estratificación y la movilidad sociales*, México, Sepsetentas.

De Graaf, N., De Graaf, P. & Kraaykamp, G. (2000). Parental Cultural Capital and Educational Attainment in the Netherlands: A Refinement of the Cultural Capital Perspective, *Sociology of Education*, 73 (2).

Devine, F. & Savage, M. (2000). Conclusion: Renewing Class Analysis, en Crompton, R., Devine, F., Savage, M. & Scott, J. (eds.), *Renewing Class Analysis*, Oxford, Blackwell Publishers/The Sociological Review.

DiMaggio, P. (2001). Social Stratification, Life-Style, Social Cognition, Ans Social Participation en Grusky, D. (ed.), *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*, Colorado, Westview Press.

DiPrete, T. (2007). What Has Sociology to Contribute to the Study of Inequality Trends? A Historical and Comparative Perspective, *American Behavioral Scientist*, 50 (5).

Easterly, W. (2001). The Middle Class Consensus and Economic Development, *Journal of Economic Growth*", 6 (4).

Erikson, R. & Goldthorpe, J. (1992). *The Constant Flux. A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Claredon Press.

Erikson, R. & Goldthorpe, J. (2002). Intergenerational Inequality: A Sociological Perspective, *Journal of Economic Perspectives*, 16 (3).

Erikson, R. & Jonsson, J. (1998). Social Origin as an Interest-Bearing Asset: Family Background and Labour-Market Rewards among Employees in Sweden, *Acta Sociológica*, 41.

Esping-Andersen, G. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton, Princeton University.

Esping-Andersen, G. (1993). Post-Industrial Class Structures: An Analytical Framework, en Esping-Andersen, G. (ed.), *Changing Classes. Stratification and Mobility in Post-Industrial Societies*, Londres, Sage.

Esping-Andersen, G. (2004). Untying the Gordian Knot of Social Inheritance, *Research in Social Stratification and Mobility*, 21.

Filgueira, Carlos, "La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina", Serie Políticas Sociales núm. 51, Santiago de Chile, CEPAL, 2001.

Fitoussi, J. & Rosanvallon, P. (1997). *La nueva era de las desigualdades*, Buenos Aires, Manantial

Gallie, D., White, M., Yuan, C. & Tomlinson, M. (1998). *Restructuring the Employment Relationship*, Oxford, Oxford University Press.

Ganzeboom, H., Treiman, D. & Ultee, W. (1991). Comparative Intergeneracional Stratification Research: Three Generations and Beyond, *Annual Review of Sociology*, 17.

Giddens, A. (1989). *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, Madrid, Alianza Editorial.

Giddens, A. (1994). *Beyond Left and Right*, Cambridge, Polity Press.

Goldthorpe, J. (1987). Introduction: Social Mobility and Social Interests, en Goldthorpe, J. *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain, Oxford*, Clarendon Press.

Goldthorpe, J. (1990). A Response, en Clark, J., Modgil, C. & Modgil, S. (eds.) *John Goldthorpe. Consensus and Controversy*, Londres, The Falmer Press.

Goldthorpe, J. (1995). The Service Class Revisited, en Butler, T. & Savage, M. (eds.) *Social Change and the Middle Classes*, Londres, Routledge.

Goldthorpe, J. (2002). Globalisation and Social Class, *West European Politics*, 25 (3).

Goldthorpe, J. (2005). Progress in Sociology: The Case of Social Mobility Research, en Svallfors, S. (ed.), *Analizing Inequality. Life Chances and Social Mobility in Comparative Perspective*, Standford, Standford University Press.

Goldthorpe, J. & Llewellyn, C. (1987). Class mobility in Britain: Three Theses Examined, en Goldthorpe, J. *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, Oxford, Clarendon Press.

Goldthorpe, J. & Lockwood, D. (1969). Frank Bechhofer y Jennifer Platt, *The Affluent Worker in the Class Structure*, Cambridge, Cambridge University Press.

Goldthorpe, J. & Marshall, G. (1992). The Promising Future of Class Analysis: A Response to Recent Critiques, *Sociology*, 26 (3).

Goldthorpe, J. & McKnight, A. (2006). The Economic Basis of Social Class, en Morgan, S., Grusky, D. & Fields, G. (eds.), *Mobility and Inequality. Frontiers of Research in Sociology and Economics*, Standford, Standford University Press.

Gray, J. (1998). False Down: *The Delusions of Global Capitalism*, Londres, Granta Books.

Grusky, D. (2001). The Past, Present, and Future of Social Inequality, en Grusky, D. (ed.), *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*, Colorado, Westview Press.

Grusky, D. & Kanbur, R. (eds.). (2006). *Poverty and Inequality*, Standford, Standford University Press.

Haggard, S. & Kaufman, R. (2008). *Development, Democracy, and Welfare States: Latin America, East Asia, and Eastern Europe*, Princeton, Princeton University Press.

Haldford, S. & Savage, M. (1995). The Bureaucratic Career: Demise of Adaptation?, en Butler, T. & Savage, M. (eds.), *Social Change and the Middle Classes*, Londres, Routledge.

Hertova, D., López-Calva, L. & Ortiz-Juárez, E. (2010). Bigger… but Stronger? The Middle Class in Chile and Mexico in the Last Decade, *Research for Public Policy*, Inclusive Development, ID-02-2010, RBLAC-UNDP, Nueva York.

Hout, M. (2003). How Might Inequality Affect Intergeneracional Mobility? A Review and an Agenda", working paper, Berkeley, Survey Research Center, University of California.

Hout, M. & DiPrete, T. (2004). What We Have Learned: RC28´S Contributions to Knowledge about Social Stratification, working paper, Berkeley, Survey Research Center, University of California.

Jackson, M., Goldthorpe, J. & Mills, C. (2002). Education, Employers and Class Mobility, presentado en el *RC28 Meeting*, Oxford.

Jorrat, J. (2000). *Estratificación social y movilidad. Un estudio del Área Metropolitana de Buenos Aires*, Tucumán, Universidad Nacional de Tucumán.

Jorrat, J. (2005). Aspectos descriptivos de la movilidad intergeneracional de clase en Argentina: 2003-2004, 7º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.

Kessler, G. & Espinoza, V. (2003). Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Argentina: rupturas y algunas paradojas del caso de Buenos Aires, Serie Políticas Sociales, núm. 66, Santiago de Chile, CEPAL.

Kerckhoff, A. (1995). Institutional Arrangements and Stratification Processes in Industrial Societies, *Annual Review of Sociology*, 15.

Kronauer, M. (1998). Social Exclusion and Increasing Uncertainty of the Middle Classes: The West German Case, en Steijn, B., Berting, J. & De Jong, M. (eds.), *Economic Restructuring and The Growing Uncertainty of the Middle Class*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.

Lenski, G. (1974). Antecedentes sobre la desigualdad y su origen, en Stern, C. (ed.), *La desigualdad social. Teorías de la estratificación y la movilidad sociales*, Sepsetentas, México.

Lin, N. (2001). Building a Network Theory of Social Capital, en Lin, N., Cook, K. & Burt, R. (eds.), *Social Capital. Theory and Research*, Nueva York, Aldine de Gruyter.

Lin, N. (1999). Social Networks and Status Attainment, *Annual Review of Sociology*, 25.

Lipset, S. &y Bendix, R. (1963). *Movilidad social en la sociedad industrial*, Buenos Aires, Eudeba.

Lipset, S. & Zetterberg, H. (1966). A Theory of Social Mobility, en Reinhard B. & Lipset, S. (eds.), *Class, Status, and Power*, Nueva York, The Free Press.

Lockwood, D. (1962). *El trabajador de la clase media. Un estudio sobre la conciencia de clase*, Madrid, Aguilar.

Lockwood, D. (1995). Marking Out the Middle Class (es), en Butler, T. & Savage. M. (eds.), *Social Change and the Middle Classes*, Londres, Routledge.

Marshall, T. (1998). Ciudadanía y clase social, en Marshall, T. & Bottomore, T. *Ciudadanía y clase social*, Madrid, Alianza Editorial.

Marger, M. (2008). *Social Inequality. Patterns and Processes*, Nueva York, Mc Graw Hill.

Mayntz, R. (1974). Observaciones críticas sobre la teoría funcionalista de la estratificación", en Stern, C. (ed.), *La desigualdad social. Teorías de la estratificación y la movilidad social*, México, SepSetentas.

Mills, C. (1995). Managerial and Professional Work-Histories, en Butler T. & Savage, M. (eds.), *Social Change and the Middle Classes,* Londres, Routledge.

Miller, S. (1960). Comparative Social Mobility, *Current Sociology*, 9 (1).

Müller, W. (1990). Social Mobility in Industrial Nations, en Clark, J., Modgil , C. & Modgil, S. (eds.), *John Goldthorpe. Consensus and Controversy*, Londres, The Falmer Press.

Parkin, F. (1978). *Class Inequeality and Political Order: Social Stratification in Capitalist and Communist Societies*, Londres, Paladin.

Polanyi, K. (2006). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México, FCE.

Poulantzas, N. (1976). *Las clases sociales en el capitalismo actual*, México, Siglo XXI.

Pressman, S. (2007). The Decline of the Middle Class: An International Perspective, *Journal of Economic Issues*, XLI (1).

Raftery, A. & Hout, M. (1993). Maximally Maintained Inequality: Expansion, Reform, and Opportunity in Irish Education, *Sociology of Education*, 66 (1).

Ravaillon, M. (1995). Class Analysis and Social Research, en Butler, T. & Savage, M. (eds.), *Social Change and the Middle Classes*, Londres, Routledge.

Ravaillon, M. (2009). The Developing World's Bulging (but Vulnerable) 'Middle Class', Policy Research Working Paper 4818, The World Bank.

Savage, M. (1998). Social Exclusion and Inclusion within the British Middle Classes, 1980-1995, en Steijn, B., Berting, J. & De Jong, M. (eds.), *Economic Restructuring and the Growing Uncertainty of the Middle Class*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.

Savage, M., Barlow, J., Dickens, P. & Fielding, T. (1992). *Property, Bureaucracy and Culture. Middle Class Formation in Contemporary Britain*, Londres, Routledge.

Solimano, A. (2008). The Middle Class and the Development Process, Serie Macroeconomía del Desarrollo núm. 65, Santiago de Chile, CEPAL.

Solís, P. (2007). *Inequidad y movilidad social en Monterrey*, México, El Colegio de México.

Solís, P. (2008). Social Mobility in México: Tends, Recent Findings, and Research Challenges, *RC28 2008 Conference: Work, Poverty and Inequality in the 21st Century*, Standford, California.

Solís, P. (2010). Ocupaciones y clases sociales en México, en Serrano, J. & Torche, F. (eds.), *Movilidad social en México. Población, desarrollo y crecimiento*, México, Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

Solís, P. & Cortés, F. (2009). La movilidad ocupacional en México: Rasgos generales, matices regionales y diferencias por sexo, en Rabell, C. (coord.), *Tramas familiares en el México contemporáneo. Una perspectiva sociodemográfica*, México, UNAM-El Colegio de México.

Sorensen, A. (2006). Welfare States, Family Inequality, and Equality of Opportunity", *Research in Social Stratification and Mobility*, 24.

Sorokin, P. (1928). *Contemporary Sociological Theories*, Nueva York, Harper.

Steijn, B. & Houtman, D. (1998). Proletarization of the Duch Middle Class: Fact or Fiction?, en Steijn, B., Berting, J. & De Jong, M. (eds.), *Economic Restructuring and the Growing Uncertainty of the Middle Class*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.

Swift, A. (2002). Social Mobility and Social Justice, presentado en el *RC28 Meeting*, Oxford.

Swift, A. & Marshall, G. (1997). Meritocratic Equality of Opportunity: Economic Efficiency, Social Justice, or Both?, *Policy Studies*, 18 (1).

Tilly, C. (2000). *La desigualdad persistente*, Buenos Aires, Manantial.

Torche, F. & López-Calva, L. (2011). Stability and Vulnerability of the Latin American Middle Class, en Newman, K. (ed.), *Dilemmas of the Middle Class around the World*.

Torche, F. & Wormald, G. (2004). Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro, Serie Políticas Sociales núm. 98, Santiago de Chile, CEPAL.

Treiman, D. (1970). Industrialization and Social Stratification, *Sociological Inquiry*, 40.

Turner, B. 81986). Types of Equality, *Equality*, Londres, Tavistok Publications.

Tumin, M. (1974). Un análisis crítico del trabajo de Davis y Moore, en Stern, C. (ed.), *La desigualdad social. Teorías de la estratificación y la movilidad social*, México, SepSetentas.

Van de Werfhorst, H. & Hofstede, S. (2007). Cultural Capital or Relative Risk Aversion? Two Mechanisms for Educational Inequality Compared, *The British Journal of Sociology*, 58 (3).

Van der Gaag, M. (2005) *The Measurement of Individual Social Capital*, Groningen: Ph. D dissertation.

Weber, M. (1969). *Economía y sociedad*, México, FCE.

Wright, E. (1978). *Class, Crisis and the State*, Londres, Verso.

Wright, E. (1985). *Classes*, Londres, Verso.

Wright, E. (1992). Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases, *Zona Abierta*, 59/60.

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

Wright Mills, C. (1953). *White Collar: The American Middle Classes*, Nueva York, Oxford University.

El estudio de las clases medias desde una perspectiva centrada en las desigualdades en oportunidades de vida, de la colección Cuadernos de Investigación en Desarrollo, editado por el Programa Universitario de Estudios del Desarrollo publicado en medio electrónico internet, formato pdf el 30 de julio de 2018, tamaño del archivo 4.7 Mb.
El diseño de portada y la formación estuvo a cargo de Nayatzin Garrido Franco. La edición estuvo al cuidado de Vanessa Jannett Granados Casas.

En este cuaderno se propone una mirada conceptual sobre las clases medias que recupera planteamientos teóricos de los estudios sociológicos sobre estructura de clases. Tras repasar la manera en que las clases medias han sido definidas y caracterizadas desde aquellos estudios, se discuten las ventajas de una mirada de este tipo para el estudio de las desigualdades en dos dimensiones de las oportunidades de vida: las retribuciones que se obtienen en el mercado laboral y la movilidad intergeneracional.

Gabriela Benza es doctora en ciencia social con especialidad en sociología por El Colegio de México, investigadora del Centro de Estudios de Población, Artgentina, y docente de la Universidad de Buenos Aires.

UNAM
La Universidad de la Nación

ISBN 978-607-30-0611-8
9 786073 006118