

SEMINARIO INTERNACIONAL
MOVILIDAD Y CAMBIO SOCIAL EN AMÉRICA LATINA
MAR DEL PLATA, 4 AL 5 DE NOVIEMBRE DE 2011

**“NOTABLES, DUEÑOS, PATRONES Y RICOS:
SOBRE LOS DESAFÍOS TEÓRICO-METODOLÓGICOS DE DELIMITAR
A LAS CLASES ALTAS EN LA ARGENTINA ACTUAL”***

Mariana Heredia** CONICET-IDAES/UNSAM-UBA

mariana.heredia@conicet.gov.ar & heredia.mar@gmail.com

Resumen

Como lo demuestran los estudios realizados sobre los sectores populares y las clases medias, las reformas de mercado y las transformaciones estatales que tuvieron lugar en la Argentina en el último cuarto de siglo no sólo impactaron en las condiciones de vida de los miembros de estos grandes grupos sociales sino que redefinieron también su composición y los criterios de demarcación entre ellos. Aunque suponemos que las clases más altas han tendido a concentrar los beneficios, muy poco se ha avanzado más allá de algunas conjeturas y aún menos en un análisis sistemático de la vigencia, la viabilidad metodológica y la eventual superposición de los criterios empleados para ubicar a un individuo o una familia como miembro de las clases altas. Parte de una investigación en curso sobre las clases altas porteñas que triangula datos cuanti y cualitativos, esta ponencia se propone repasar las principales tradiciones teórico-metodológicas de demarcación de las clases altas a la luz de los principales hallazgos empíricos realizados.

PALABRAS CLAVES: estratificación, clases sociales, clase alta, elites, notables, dueños, patrones, ricos.

* Este trabajo se inscribe en el programa de investigación con sede en el IDAES-UNSAM. Se retoman algunas ideas expresadas en la 1º Reunión internacional sobre formación de las elites (Buenos Aires, FLACSO, octubre 2010).

** Socióloga de la Universidad de Buenos Aires, doctora en Sociología de la École des Hautes Études en Sciences Sociales de París, investigadora de CONICET con sede en el Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES). Docente de la UBA y la UNSAM.

Presentación

La sociología ha hecho de las desigualdades sociales una de sus grandes obsesiones. En la Argentina, la evolución de algunos indicadores se interpretó, desde mediados de los años setenta, como la reversión de una tendencia histórica. Frente a un pasado de integración e igualdad social, con un fuerte protagonismo de las clases medias, se habría ido consolidando una nueva estructura social, caracterizada por la exclusión y la degradación de la equidad social.

Frente a esta narrativa, predominante en el discurso público, que tiende a contrastar la igualdad perdida a las nuevas y crecientes desigualdades (muchas veces, sin mayores precisiones), se ha ido avanzando en algunos hallazgos que observan tendencias más complejas, matizadas y hasta contrastantes. Estas nuevas elaboraciones no se limitan a plantear el innegable recrudecimiento de las diferencias sociales (en un solo eje de comparación) sino que avanzan en el establecimiento de nuevos principios de igualación y diferenciación social (por definición, multidimensionales). Así, como lo demuestran numerosos estudios realizados sobre los sectores populares y las clases medias, las reformas de mercado y las transformaciones estatales no sólo impactaron en las condiciones de vida de los miembros de estos grandes grupos sino que redefinieron su composición y los criterios de demarcación entre y dentro de ellos.

Mientras tanto, la inercia de ciertos prejuicios ha sido mayor en lo que respecta a las clases más altas. Esta persistencia es inversamente proporcional al volumen de indagaciones empíricamente fundadas. Se tendió a suponer que los segmentos más altos no sólo se reproducían sin modificaciones sino que sacaban masivamente provecho de las reformas de mercado. Como afirmara Villarreal (1985), en una fórmula de síntesis prodigiosa: la heterogeneización de los sectores populares se correspondería con la homogeneización de las élites sociales.

Poco a poco, la investigación social fue avanzando sobre estas conjeturas. En un primer momento, la cuestión fue caracterizar las prácticas y los discursos de estos grupos, previamente delimitados por los niveles de análisis escogidos. Fuera cual fuese el canal de acceso a los barrios cerrados, a los establecimientos educativos más costosos, a los clubes de elite, a los consumos de lujo, el estudio de estas

dimensiones de la vida social permitía iluminar cambios significativos en las pautas residenciales, educativas, recreativas e identitarias de los grupos económicamente favorecidos¹. Del mismo modo que la demarcación territorial permitió aprehender a los sectores populares y estudiar cualitativamente sus transformaciones, la relativa guettorización de las clases más altas (Paquot, 2009) habilitó el desarrollo de un conjunto de indagaciones sobre lo ocurrido en el otro polo de la pirámide social. En un caso como en el otro, los criterios de demarcación de las clases resultaron en cierto modo eludibles: el espacio o la práctica escogida recortaban el universo a analizar.

Tras documentar lo ocurrido con ciertos hábitos de clase, estos estudios enfrentaron tres limitaciones. Por un lado, el método de reclutamiento de la muestra no permite generalizar estos hallazgos: probablemente las clases altas desborden esos espacios cercados que son los *countries* o los consumos onerosos, tanto como sabemos (estadísticas mediante) que los sectores populares exceden a las poblaciones residentes en las villas y a quienes experimentan la privación. Por otro lado, estas aproximaciones corren el riesgo de cosificar una frontera (social) que reviste propiedades más complejas que las establecidas por la segmentación urbana o por la capacidad de afrontar ciertos gastos. Finalmente, este tipo de recorte poco nos informa sobre el modo en que han mutado o se han reproducido las posiciones asociadas a estos grupos y/o las personas/familias que las ocupan.

La intención de este trabajo es avanzar en esta dirección, alentando una reflexión teórico-metodológica capaz de sopesar la vigencia o el anacronismo de los marcos teóricos y los supuestos de los que disponemos para la delimitación de las clases altas. Tributarios de la tradición marxista, del estructural funcionalismo y de las diversas tentativas de síntesis y superación entre ellas que se sucedieron a lo largo del siglo XX se han ido acumulando un conjunto de criterios para la delimitación de las clases altas. No obstante la virulencia de ciertas polémicas analíticas, las diferenciaciones teóricas no siempre se tradujeron en divergencias relativas a las estrategias metodológicas. Los imperativos de la indagación empírica (y sobre todo las fuertes restricciones que caracterizan el acceso a la información sobre estos

¹ Para una síntesis de estos aportes en las diversas áreas: Heredia (2011).

grupos) llevaron con frecuencia al empleo de recortes pragmáticos que impedían terciar en las controversias y al hacerlo evaluar la historicidad, el peso relativo, la superposición o las tensiones entre los criterios empleados.

Este texto se organiza en tres apartados, cada uno de ellos relacionado con un criterio de delimitación de las clases altas. Se trata de presentarlos e identificar sus insuficiencias con el fin de avanzar en el ajuste de las categorías que heredamos al caso y el período que nos interesa analizar.

La elite de notables: sobre la permanencia de las familias tradicionales

Frente a la complejidad y la inestabilidad de la Argentina contemporánea pocas certezas parecieron menos cuestionadas, por los discursos políticos y académicos, que la existencia, a fines del siglo XIX y principios del siglo XX, de una elite social relativamente homogénea y solidaria. Vinculados con las grandes propiedades de la pampa húmeda y las actividades agropecuarias de exportación, los “grandes terratenientes”, los miembros de las “familias patricias”, la “alta sociedad de Buenos Aires”, la “generación del ochenta”, los grandes hombres del “orden conservador” parecieron términos transparentes y homologables. En efecto, parecía evidente que una elite de notables habría acumulado y controlado, hasta las primeras décadas del siglo, los principales resortes del poder económico y político del país. No sorprende entonces que gran parte de la sociología de mediados de siglo XX se preguntara con obsesión sobre el devenir de este grupo social y del orden que había establecido. Tampoco asombra que muchos presupusieran la necesaria reproducción de estos grupos y la eficacia de su ascendente sobre el resto de la sociedad².

Esta homologación entre clases altas y apellidos notables tiene fuertes raíces en la teoría social y sobre todo en aquella de inspiración europea. Las teorías de Pierre Bourdieu (1999) y de Norbert Elías (1994) imputaron a las clases altas tanto la confluencia de diversos capitales (económicos, sociales, educativos) como la

² Como veremos, este supuesto no es común a todas las producciones sociológicas del siglo XX. Fueron sobre todo los autores inspirados en el revisionismo, el marxismo y el dependientismo quienes adhirieron a esta descripción. La tradición estructural funcionalista y en particular los aportes de Germani y De Imaz quedaron soslayados.

capacidad de erigir sus pautas de honor, sociabilidad, consumo como patrones de identificación y formateo del resto de la sociedad³.

A contramano del sentido común argentino y de la autoridad de los teóricos europeos, una nueva generación de historiadores emprendió recientemente el estudio minucioso de aquellos grupos convencionalmente identificados con la “oligarquía porteña”. Sus conclusiones reafirman algunas intuiciones hasta entonces apenas esbozadas. En primer lugar, estos análisis “historizan” a la elite social tradicional, delimitando los orígenes, el apogeo y la declinación de los grandes estancieros de la pampa (Hora, 2002: 100). Según demuestran, hacia las primeras décadas de siglo XX, los impuestos sucesorios y la fragmentación de la herencia por efecto demográfico habrían erosionado la centralidad de las grandes propiedades. Desde entonces, las principales fortunas argentinas no se habría construido ya en la campaña sino en las actividades urbanas, en particular en la industria y los servicios (Idem: 321). En segundo lugar, contra las imágenes monolíticas y ancestrales de las familias “patricias”, estos autores subrayaron las diversas vertientes que confluyen en la alta sociedad de la época y su carácter relativamente advenedizo. Según Losada (2008:2-30), tres grandes afluentes compondrían la alta sociedad de la *belle époque*: las familias porteñas de origen colonial, las familias del interior incorporadas a la política en la gran metrópoli y algunos inmigrantes tempranos y prósperos. Pero, como es posible destacar en tercer lugar, la cerrazón o la fluidez de las elites agropampeanas no es un interrogante de única respuesta. Hora y Losada subrayan las grandes oportunidades para el enriquecimiento abiertas por la integración al mercado mundial y la paz del roquismo así como la importancia de los advenedizos en la conformación de las elites de fines de siglo XIX. Apuntan también que una indudable cerrazón se observa ya con los albores del siglo XX por el alto precio de las propiedades rurales y los códigos de conducta y honor de los grupos establecidos (Gayol, 2008). Siguiendo a Pareto, “la invisibilidad, el ocultamiento y el hermetismo” que fue adquiriendo a partir del siglo XX la alta sociedad porteña difícilmente pueda interpretarse como un indicio de poder: constituían más bien “marcas de una retirada” (Losada, 2008: 318).

³ Frente a los recaudos del sociólogo alemán, atento a la historicidad del proceso civilizatorio, la escuela francesa tendió a subrayar la eficacia de las elites sociales para reproducir en el tiempo ambas capacidades.

Estos hallazgos históricos redefinen el interés de las producciones sociológicas que intentaron desentrañar la composición de las clases altas para períodos ulteriores. En efecto, si bien los estudios sobre las elites en la Argentina contemporánea comparten la “búsqueda de un sujeto perdido” (Heredia, 2005: 104), no todas las perspectivas definieron del mismo modo esa falta. Los estudios de inspiración marxista insistieron en la existencia de un núcleo duro –una fracción persistente pero declinante de la burguesía pampeana (para Portantiero, 1977 y O’Donnell, 1977) o un grupo diversificado y homogéneo (para Sábato y Schvarzer, 1985)– que había desaprovechado o boicoteado (respectivamente, según los mencionados autores) la dirección de un proceso de modernización incluyente y sostenido. Los estudios de tradición weberiana, en cambio, subrayaron que una sociedad aluvional y de fuerte movilidad ascendente como la Argentina (Germani, 1963) servía para ilustrar el desencuentro entre el estatus, la riqueza y el poder (De Imaz, 1962 y 1964). Si bien el primer atributo seguía asociado, hacia principios de los años sesenta, a las elites sociales tradicionales –para quienes de Imaz reservaba el término “clase alta”–, la industrialización y la democratización habían propiciado la emergencia de nuevos grupos que buscaban imitar las pautas de honorabilidad de las clases asentadas.

Así, aún cuando toda sociedad conoce niveles relativos de reproducción/renovación de sus elites, algunos indicios parecen reafirmar un peso modesto de las familias tradicionales en la vida política y económica de la Argentina contemporánea. La apertura y la inestabilidad institucional así como las recurrentes crisis de acumulación parecen haber sido, durante la segunda mitad del siglo XX, oportunidades propicias para la recomposición de las familias poderosas y adineradas. Por un lado, en lo que respecta a las elites políticas, aún cuando los apellidos notables sigan siendo fundamentales en ciertas provincias, el gobierno, los partidos y la gestión pública a nivel nacional no parecen reflejar, luego del retorno a la democracia, predominio alguno de las familias patricias, más bien todo lo contrario⁴. Por otro lado, en lo que refiere a las elites económicas, distintos estudios de caso realizados en las últimas décadas dan cuenta de la llegada de nuevos

⁴ Esta afirmación se sostiene en un primer apareamiento entre la base de elites políticas, económicas y corporativas elaborada en el marco del proyecto PIP 1350 (bajo la dirección de Ana Castellani) y la base de apellidos de familias tradicionales de los estudios genealógicos e historiográficos disponibles.

jugadores. No sólo las empresas clasificadas en los primeros puestos del ranking de facturación carecen de propietarios o de altos ejecutivos con apellidos tradicionales (Castellani, en curso), estudios en profundidad en distintas ramas de actividad parecieran confirmar este aserto. La Sociedad Rural Argentina y los grandes propietarios pampeanos (Heredia, 2003 y Gras, 2009), las elites bancarias y bursátiles (Heredia, 2008), la vitivinicultura mendocina (Heredia, 2010) e incluso las entidades tradicionales como el Jockey club (Heredia, 2011) nos llevan a concluir que lejos de constituir grupos poderosos y exclusivistas, los miembros de familias tradicionales ocupan un lugar más bien secundario. Según el testimonio de protagonistas y observadores, las familias tradicionales “desaparecieron”, “se extinguieron en la tercera generación”, “están en pié de igualdad con los otros”, “quedan sólo como adorno”. La investigación cualitativa de Victoria Gessagui (2010) documenta las tensiones que conocen los miembros de las familias tradicionales entre simplemente heredar y conservar la renta y los modales de sus antepasados o reconvertirse, a través de los estudios y la performance económica, a los imperativos del mundo de hoy.

En diálogo con los estudios sobre movilidad social⁵, saldar el interrogante sobre la relativa perpetuación de las familias que componían las clases altas argentinas a fines de siglo XIX en las posiciones de riqueza y poder requiere estrategias metodológicas complejas. Exige primero identificar qué temporalidad es juzgada mínima para construir un linaje (¿el pasado colonial?, ¿la generación del ochenta?, ¿el modelo de sustitución de importaciones?). Luego, una vez identificadas las familias notables a indagar, es necesario proceder a una doble reconstrucción genealógica: la del modo en que los apellidos y la fortuna se van legando de generación en generación. De cada una de estas genealogías – donde las filiaciones y las actividades económicas se extinguen o se multiplican- se derivan nuevas preguntas: ¿Qué proporcionalidad en el parentesco se requiere para ser considerado el legítimo heredero de una estirpe? ¿Qué magnitud patrimonial o simbólicas (en manos de los herederos/el total) es juzgada suficiente para concluir

⁵ La Argentina posee una notable tradición sobre el tema que va desde las indagaciones liminares de Germani (1963) hasta los estudios recientes de Jorrat (2008), Kessler, Espinoza (2003), Dalle (2010) y Benza (en curso). Dada la complejidad de esta problemática, las conclusiones sobre el nivel de apertura de la estructura social argentina a fines del siglo XX no son necesariamente convergentes.

que estamos frente a la reproducción exitosa de una elite de notables? Tarea compleja para los especialistas de la corte, en sociedades más cerradas y estables, resulta una empresa de dimensiones faraónicas. En la medida en que la disponibilidad de información y recursos humanos pudieran hacerla al menos parcialmente posible, pareciera interesante emprender este tipo de indagaciones, en particular por las diferencias que seguramente arrojaría sobre el modo de reclutar y reproducir a las elites en ciertas provincias y en la gran capital.

Dueños y patrones: sobre los pilares institucionales de la globalización

Una alternativa es volver a las perspectivas que, desde la sociología y la economía, han intentado delimitar no ya histórica sino sistemáticamente a quienes habría que asociar con las más altas posiciones de la sociedad. Los estudiosos marxistas subrayan la centralidad de quienes detentan la propiedad de los medios de producción. Intentado incluir y superar esta tradición, los herederos del estructural funcionalismo remiten, por su parte, al conjunto de profesiones ubicadas en las jerarquías superiores de las organizaciones públicas y privadas. En un caso como el otro, es la inserción en el sistema productivo la que define el criterio de demarcación de los sectores dominantes o las clases altas.

Según la tradición marxista, más allá de la división del trabajo social y de las gradaciones en la autoridad y el ingreso que puedan detentar los asalariados, el criterio por excelencia de delimitación de los sectores dominantes es la propiedad del capital y de las herramientas de trabajo que permiten poner en marcha el proceso productivo. Este patrimonio no es homologable a cualquier otro: se trata de aquel que organiza y autoriza la extracción de plusvalor.

Aunque los herederos de esta tradición perseveran en la centralidad acordada a este criterio, no necesariamente se han interesado en la diversidad de dimensiones y formas que pueden adquirir los títulos de propiedad. Dahrendorf (1968: 41-48) alertó tempranamente sobre la tendencia del capitalismo avanzado a la “descomposición del capital”. Mientras entre las empresas privadas se multiplicaban las sociedades anónimas con accionistas diversos, las empresas públicas adquirirían creciente participación y control sobre algunos mercados estratégicos. En ambos casos, la creciente separación entre la propiedad y la gestión de los medios de producción se

acompañaba del repliegue de los capitalistas y la multiplicación de los altos gerentes. En segundo lugar, Barber (1957: 100-102) subrayó la falta de correspondencia entre la estructura social nacional y la estructura social de las comunidades locales. En otras palabras, numerosos dueños y los accionistas no residían en la zona en la que se producía la riqueza; su vínculo con el espacio geográfico no sería necesariamente visible ni perdurable.

El predominio de empresas nacionales y familiares en la segunda posguerra opacó la importancia de estas dos observaciones que recobran todo su interés con el nuevo ciclo de organización capitalista. La globalización de la economía, sobre todo en lo que respecta a la homologación de regulaciones inspiradas en el mundo anglosajón, profundizó la complejidad del estatuto jurídico de la propiedad. Por un lado, se observa la expansión territorial de las multinacionales (que reportan a casas matrices alejadas de los centros locales de producción) que dominan numerosos mercados y revisten altos de facturación (Mouhoub, 2008). Por el otro, se asiste a la corporativización de la propiedad, con la impersonalidad de los inversores corporativos, la multiplicación de las herramientas financieras y, consiguientemente la pluralización de las formas de inversión y propiedad (Abolafia, 1997). Finalmente, las nuevas tecnologías llevan, en algunos casos, a cuestionar la importancia de la propiedad como fuente de extracción de riqueza. Desde los pools de siembra sin posesión alguna de la tierra hasta la volatilización de la propiedad en los bienes inmateriales más innovadores y redituables de nuestro tiempo como los softwares, los medicamentos o los bienes culturales, el estatuto de la propiedad parece disolverse (Moulier Boutang, 2001).

Resulta complejo evaluar la magnitud de este proceso en la Argentina. En los años noventa, una desregulación súbita y masiva alentó las inversiones extranjeras directas, la privatización de las jubilaciones y pensiones, la multiplicación de las herramientas financieras, el repliegue del sector industrial y el desarrollo de una nueva economía de servicios. Más recientemente, se observa cierto retorno a los mecanismos de control, protección y preferencia precedentes. Aún cuando no se trata aquí de proponer un balance de los cambios en la normativa, no caben dudas de que, en consonancia con lo ocurrido a nivel mundial, en los emprendimientos económicos más ambiciosos, la noción de dueño se ha visto profundamente

trastocada. Por un lado, el país ha conocido una generalizada extranjerización de la propiedad de sus principales medios de producción, niveles que no han sido revertidos de manera significativa por el ciclo iniciado en 2003. Por otro lado, aunque se hayan reestatizado los aportes jubilatorios de los argentinos, los fondos de pensión extranjeros siguen siendo inversores de magnitud en distintas áreas de actividad. Finalmente, tanto el mercado de capitales como el sistema bancario se proponen un conjunto diverso de instrumentos financieros que hacen más fluida, provisoria y opaca la relación entre propietarios y medios de producción.

De este modo, por la gran concentración y extranjerización de la propiedad en las principales ramas de actividad y por la fuga sistemática de capitales al exterior, asistimos a un desajuste de escalas: el espacio económico no se corresponde con las fronteras de la Nación. Las clases altas, definidas por la propiedad de los medios de producción, muchas veces no residen en el país aunque controlen muchas de las decisiones estratégicas que conciernen a las actividades económicas locales.

Podría ser entonces más pertinente referirse a los criterios inspirados por el estructural funcionalismo. Para las teorías de la estratificación social desarrolladas en Occidente en los años cincuenta, la ocupación constituye el pilar de la inscripción de los individuos en la estructura social. Esta perspectiva supone la existencia de “categorías distintivas y perdurables que se caracterizan por un acceso diferencial a los recursos que otorga el poder y las posibilidades de vida correspondientes” (Portes y Hoffmann, 2003: 356). Supone asimismo, en sus versiones clásicas, una “escala de ocupaciones” que permita ordenar las diversas actividades según su función y valoración. De inspiración weberiana, esta teoría no concibe los estratos socioeconómicos sólo en función de la propiedad sino que contempla también otros recursos que otorgan autoridad como el control del trabajo de otras personas y las competencias educativas o técnicas. Siguiendo este esquema, el peldaño superior de la estructura social y ocupacional está compuesto por “capitalistas” y “altos ejecutivos”, ambos susceptibles de desempeñar la función de patronos o directores de la fuerza de trabajo empleada. Tributarias de esta perspectiva, las consultoras de

mercado definen en la Argentina a los hogares del ABC1 siguiendo definiciones semejantes⁶.

En la medida en que, por los criterios que establece y las fuentes de información sobre las que se basa, esta perspectiva sigue circunscribiéndose a la escala nacional, esta diferenciación permitiría observar, en términos de categoría ocupacional, un avance de quienes dirigen (y no necesariamente poseen) empresas como miembros necesarios de las clases altas. Este parece ser el caso en las grandes empresas: su concentración, corporativización y desterritorialización conllevan un avance de la managerización en las elites sociales argentinas (Luci, 2010: 54-58). Una primera descripción de los jefes de hogar porteños pertenecientes al 5% superior de la distribución del ingreso en la ciudad de Buenos Aires en 2008 iría en este sentido. En la principal jurisdicción económica del país, encontramos un porcentaje mínimo de patrones y socios (5%) y una abrumadora mayoría (70%) de asalariados del sector público y privado (Tabulaciones propias de la Encuesta Anual de Hogares, EAH).

No obstante, el nuevo ciclo del capitalismo supone formas de gestión empresarial y dinámicas laborales que introducen nuevos interrogantes sobre el significado sociológico de los dueños y ejecutivos; en gran medida por la complejización de las unidades económicas que dirigen. Por un lado, lejos del gigantismo burocrático de las empresas del período desarrollista, las estructuras actuales prefieren organizaciones descentralizadas y modulares que quiebran la unidad de tiempo, lugar y contrato laboral en la organización del proceso productivo (Lallement, 1999). Así, aún cuando el control de los mercados se concentre, pueden multiplicarse el número de patrones y gerentes. Este modo de funcionamiento probablemente aumente las formas de articulación entre sector formal e informal ya presentes en el modelo de acumulación anterior. Estos mecanismos de descentralización no comprometen solo a las actividades desarrolladas sino centralmente al personal en

⁶ Más específicamente como aquellos cuyo principal proveedor es un profesional (con estudios universitarios y más) que se desempeña como socio/dueño de empresas grandes y medianas; directivo de primera o segunda línea de empresas grandes o medianas; rentista; profesional independiente o dependiente. Vale aclarar que las consultoras de mercado acuerdan y utilizan un mismo método para la clasificación de estratos socioeconómicos en la Argentina. Cf. Asociación Argentina de Marketing *et al.* (2006).

relación de dependencia. Las prácticas de externalización del riesgo dificultan la identificación de los empleados a cargo al tiempo que las propias elites corporativas pueden desempeñar funciones estratégicas sin estar necesariamente inscritas en una relación de dependencia contractual (Rubery *et.al.*, 2002).

A la complejidad de las unidades productivas más dinámicas en el capitalismo contemporáneo, merece agregarse la discrepancia existente entre creación de riqueza y creación de puestos de trabajo. Las unidades con mayores niveles de facturación no son necesariamente las que mayor cantidad de trabajadores ocupan. En términos agregados, son los empresarios y ejecutivos de pequeñas y medianas unidades los que más se adecuan a la imagen convencional de dueño-patrón con personal a cargo. Sus empresas son, sin embargo, las más débiles del mercado y las que presentan mayor vulnerabilidad frente a los vaivenes económicos.

De este modo, con las reformas en las modalidades de propiedad y contratación, es probable observar cierto descalce entre estructura ocupacional y estructura social en tanto que los dos extremos de la pirámide social parecen tener, en el marco del nuevo ciclo del capitalismo, una relación muy mediada con el mercado de trabajo. Los modos contemporáneos de la propiedad, la inversión y la gestión requieren revisar, al menos para las grandes empresas, la noción de unidad productiva así como la imagen un tanto anacrónica que sintetiza, en una misma categoría, en una misma persona y de manera perdurable, las funciones de propietario, director y patrón.

En el empalme de las recientes transformaciones jurídicas, administrativas, tecnológicas y económicas, se multiplican los desafíos teórico-metodológicos en la comprensión de la estructura socio-ocupacional. ¿En qué medida las informaciones disponibles son capaces de captar y cuantificar estas nuevas situaciones e inestabilidades que los estudios de caso del país y del mundo ya han puesto en evidencia? El cotejo crítico entre las evidencias cuali y cuantitativas disponibles para aprehender la propiedad y la organización de la producción en distintas ramas de actividad parece ser un paso necesario para poder confiar en las fuentes estadísticas para la caracterización adecuada de quienes detentan las posiciones más altas en la pirámide socio-ocupacional.

Los ricos: sobre la delimitación normativa de la opulencia

Ante los problemas que plantean las teorías sobre las clases y la estratificación social, los conceptos analíticos han ido cayendo en relativo desuso al tiempo que los estudios tendían a concentrarse en el empleo de herramientas estadísticas, meramente descriptivas. Vale la pena preguntarse, no obstante, hasta qué punto estas estrategias – la definición de la pertenencia a los estratos beneficiados por atribuciones exclusivamente patrimoniales- no expresan más cabalmente el carácter heterogéneo, advenedizo y descarnado del universo de la riqueza actual. En todo caso, más allá de las reflexiones que aquí nos merezca, es sobre la base de esta información –la distribución de los ingresos- que se asientan la mayor parte de los estudios que subrayan la creciente (1976-2003) y luego persistente (2003-) desigualdad social en la Argentina.

Inspiradas en la delimitación y el análisis de la pobreza, se han ido desarrollando investigaciones sobre la distribución de los ingresos y la clasificación de individuos y/o hogares en segmentos de renta semejantes. Interesa aquí no sólo el quantum de ingreso percibido por unidad de tiempo sino también, en la medida en que se analizan hogares, la composición del mismo por el peso demográfico sobre esos ingresos y por la cantidad de miembros comprometidos en su obtención. Del mismo modo que en el caso de los hogares clasificados en los deciles o quintiles más bajos, lo que caracteriza a los hogares ubicados en los tramos superiores es su altísima heterogeneidad interna.

Como en el estudio de los pobres, la demarcación de los ricos por ingresos enfrenta, aunque agudizados, dos desafíos: uno empírico, el de contar con información confiable y otro normativo, el de definir líneas de demarcación aceptables. En el primer caso, la poca confiabilidad de los ingresos declarados se agrava por la marcada subdeclaración de los ingresos más altos y por la insignificancia estadística de las minorías privilegiadas dentro de las muestras que representan a toda la población. En el segundo caso, aunque siempre es controvertido definir los bienes y servicios mínimos que permiten a un individuo/hogar ubicarse por encima de la pobreza, resulta aún más complejo, en una sociedad de consumo, definir aquellos montos que transgreden los umbrales del exceso. No menos que en el caso de la

pobreza, la delimitación de la riqueza conlleva necesariamente posicionamientos morales sobre el significado de la necesidad y la justicia. Es por ello que la fijación de líneas de riqueza absolutas (un valor por encima del cual un individuo/hogar ha de ser considerado rico) es descartada por la mayoría de los analistas⁷.

La estrategia más habitual es definir esa línea en relación a la posición de los individuos en la distribución del ingreso nacional, fijando en el 10% o 5% superior de esa distribución a los individuos/hogares ricos. Otras estrategias refieren explícitamente a la línea de pobreza. Para algunos autores, un individuo/hogar rico sería aquel que obtiene un múltiplo de la línea de pobreza (Danziger, Gottschalk y Smolensky, 1989). Para otros, la línea de riqueza delimita el máximo acumulado de recursos compatible con la erradicación de la pobreza; la frontera dependería, por lo tanto, del nivel y de la distribución del ingreso en cada sociedad (Medeiros, 2006). Aún cuando estos métodos sean divergentes, algunos autores concluyen que arriban a valores semejantes (Medeiros, 2005: 112).

La estrategia de definir como ricos a los individuos/hogares que se ubican en el tramo de ingreso correspondiente al 10% o 5% superior enmarca un universo que sigue siendo extremadamente heterogéneo. Tanto, que distintos autores subrayan cuán revulsivo resulta, en algunos círculos, admitir que el nivel requerido para ubicarse en este grupo sea “tan” bajo. En 2008, según datos de la EAH, “alcanzaba” con ganar \$6.000 en la ciudad de Buenos Aires para pertenecer al 5% de jefes de hogar más ricos⁸. Más recientemente, un artículo de *La Nación*, señalaba que sólo el 1,1% de los argentinos cobraba 2.000 dólares (\$8.000) o más por mes (21/3/10, sección economía y negocios: 1-2). Se trata de sumas equivalentes a las obtenidas por empleados de ingresos medios en Europa o los Estados Unidos.

Frente a esta perplejidad, Piketty (2001: 18) propone diferenciar a las “clases medias altas” (ubicadas en el segmento 90-95), de las “200 familias” situadas en el centésimo superior de la distribución (99-100). Sus hallazgos confirman una composición sociológica diferenciada. Mientras los individuos/hogares ubicados

⁷ Aún cuando algunos autores u organizaciones las utilicen: Cf. Auerbach, Seigel (2000).

⁸ Algunas consultoras que han intentado corregir las cifras de las encuestas públicas suelen colocar por encima de los \$10.000 a los ingresos de los miembros del 10% más alto. Gentileza de Guillermo Oliveto.

apenas por encima de ese nivel de riqueza (90) se ganan mayoritariamente la vida a través de su trabajo y conviven en barrios e instituciones pobladas de personas de clase media, los que ocupan la cúspide (99) detentan patrimonios absolutamente singulares, de fuerte resonancia mediática. Sería evidentemente ilusorio establecer una frontera estricta entre los asalariados de un lado (sea cual sea su nivel de salarios) y los poseedores de patrimonio por el otro: los gerentes superiores perciben muchas veces una parte creciente de sus remuneraciones en forma de retornos sobre el capital. Aunque matizada, esta distinción permite complementar el análisis desarrollado en el apartado anterior. Según Piketty (idem), mientras que la posición de las “clases medias altas” (fracción 90-95) con respecto al ingreso medio depende principalmente de los movimientos de compresión y expansión de las jerarquías salariales, la posición de las “200 familias” (fracción 99-100) depende sobre todo de las perturbaciones percibidas por los ingresos del capital y las ganancias de las grandes empresas de las que son originarias. El peso relativo de cada una de estas categorías y su magnitud patrimonial varían, no obstante, según la intervención pública y el momento histórico⁹.

Lo interesante de estos estudios es que ponen el acento en los grandes vectores que determinan la desigualdad económica en la actualidad. Lejos de atribuir los flujos de ingresos a procesos naturales y espontáneos como el neoliberalismo o de denostar toda consideración sobre las formas de distribución de los beneficios en las sociedades capitalistas como las teorías de la estratificación, estos análisis subrayan la necesidad de considerar la evolución de la regulación pública; en el caso de los ingresos, aquella referida a cuestiones financieras, fiscales y salariales. La globalización económica tiende a agudizar las desigualdades económicas al tiempo que universaliza el modelo social anglosajón. La desregulación financiera y las nuevas formas de gestión de los cuadros gerenciales confluyen en la polarización de las cúpulas.

⁹ Así, Francia se habría caracterizado durante gran parte del siglo XX por la estabilidad y la permanencia de los saltos de calificación-remuneración dentro de las plantillas salariales y por el peso de los impuestos progresivos que impidieron que las grandes fortunas, que se desmoronaron durante las dos grandes guerras, volvieran a constituirse. Los Estados Unidos, en cambio, se caracterizan por las altas remuneraciones de sus ejecutivos y por los incentivos a la expansión de enormes patrimonios. Estos contrastes entre la Europa continental y el mundo anglosajón parecen, no obstante, erosionarse (Landais, 2007).

Tal vez por ello, los estudios recientes sobre las clases altas tienden a concentrarse en personajes extremadamente ricos (y frecuentemente famosos) y se detienen menos en sus raíces familiares, trayectorias educativas, hábitos culturales, redes sociales que en su sentido de oportunidad, su popularidad, su consumismo desenfrenado (Entre otros: Rothkopf, 2008). Muchos de ellos son los que Pakulski (2004: 189) denomina “ricos corporativos”, altamente celebrados en los rankings de la revista Forbes, aquellos que no heredaron una fortuna sino que, disponiendo de conocimientos especializados, han contribuido a crear y gestionar riqueza. Algunos amasaron una gran fortuna gracias a las ganancias instantáneas obtenidas en el mercado de capitales (Thurow, 2003), otros lo consiguieron gracias a la evasión sistemática de las cargas fiscales (Allen, 1987, Vilette y Vuillermot, 2007). En todo caso, según datos de Estados Unidos y Australia, frente a la disolución en el tiempo del patrimonio de las grandes familias, las clases altas están compuestas hoy mayoritariamente por estos nuevos ricos (Pakulski, 2004: 187).

Si de este podio de ricos globales queremos descender a aquellos que residen en la Argentina, a los desafíos normativos mencionados se suman las consideraciones referidas a la validez, disponibilidad y confiabilidad de la información. Aún cuando los análisis basados en Gini por ingresos son frecuentes, mirados desde las categorías superiores resulta fundamental subrayar la baja confiabilidad de los montos declarados y el pequeño número de declarantes dentro de los estratos superiores. Parece entonces pertinente la estrategia de las agencias de estudios de mercado que triangulan éstos con otros datos para ajustar sus conclusiones. En segundo lugar, fuentes alternativas como las declaraciones impositivas o catastrales y/o las bases de información privadas de los bancos, las tarjetas de crédito o las inversiones bursátiles introducen nuevos desafíos, poco explorados por los investigadores académicos, en términos de acceso y confiabilidad.

A modo de conclusión

Aún cuando frecuentamos estudios que cuestionan la pertinencia de la noción de clase social, la solidez de las inscripciones ocupacionales, la emergencia de otros criterios de estratificación y desigualdad social, las grandes transformaciones culturales de nuestro tiempo, los investigadores en ciencias sociales solemos seguir

apelando, en nuestros análisis, a definiciones convencionales. Lo hacemos sin interrogarnos sobre el modo en que nuestros hallazgos nos llevan a reformular los criterios de integración y jerarquización de los distintos grupos sociales y a redefinir las preguntas que nos formulamos sobre ellos. Sin duda la búsqueda de una síntesis entre las actualizaciones teóricas y los fenómenos que observamos sobrevuela nuestros análisis pero excede, muchas veces, los límites de un trabajo individual.

La definición de la clase alta y sus miembros no escapa a esta constatación. Aunque existe cierto consenso sobre los atributos que la caracterizan y se comparte cierta denuncia sobre la reproducción en el tiempo de los beneficios que detentan, estamos lejos de disponer de demarcaciones precisas y pruebas concluyentes.

Hemos explicitado aquí los tres criterios convencionalmente utilizados, planteando algunos de los desafíos que se derivarían de ellos para la investigación social. Para quienes consideran que las clases altas están compuestas por grupos que detentan un largo arraigo en la historia del país y en el cual confluyen capitales económicos, sociales y simbólicos, es menester precisar cuál ha de ser ese pasado de referencia y cuáles las evidencias de esta (hipotética) reproducción. Para aquellos que afirman que ha de incluirse dentro de las clases altas a quienes controlan los principales resortes de la economía, parece necesario que se indaguen las transformaciones recientes del capitalismo, con las características que han adquirido los títulos de propiedad, la dirección de las organizaciones públicas y privadas, los estatutos dentro del mercado de trabajo. Finalmente quienes suponen que las clases altas están compuestas por los hogares de mayor riqueza tendrán que precisar los umbrales a partir de los cuales un individuo o una familia han de clasificarse dentro de este segmento. La riqueza es un atributo tanto o más complejo que la privación (en términos de las fuentes de que proviene, de su grado de antigüedad y liquidez, del carácter regular o extraordinario de su flujo e incremento) y no es posible deducir de un conglomerado estadístico los atributos que se asignan a un grupo social.

Aunque no los tratamos aquí, los atributos subjetivos –la más compleja dirección moral de la colectividad o la más simple auto-identificación de clase- no parecen de formulación más sencilla ni de mayor vigencia. Estudios recientes subrayan que los principios de jerarquización moral son diversos y que no necesariamente producen y

legitiman fronteras infranqueables (Lamont, 1992)¹⁰. Otros autores señalan que las transformaciones culturales recientes implican nuevos principios de distinción, ajenos a las preocupaciones colectivas, y orientados a proyectos personales centrados en valores hedonistas¹¹. Asimismo, las clases altas y las elites de la actualidad están lejos de ser consideradas probas y admirables para el resto de la sociedad. Al menos en la Argentina, los testimonios de quienes detentan altos niveles patrimoniales y/o grandes responsabilidades en la conducción de grandes negocios revelan que no se reconocen a sí mismos como parte de las clases altas¹².

Se podría alegar, con razón, que resulta vacuo interesarse en los criterios de delimitación. Por un lado, en lugar de proponer una demarcación analíticamente satisfactoria alcanzaría retratar los conflictos de demarcación. Por el otro, sea cual sea el criterio de entrada, los miembros de las clases altas expresarían necesariamente la colectivización del patrimonio y la acumulación de las ventajas (Pinçon y Pinçon-Charlot, 2006: 11). Dos objeciones al respecto. La primera, parte de una paradoja: resulta sorprendente cómo al tiempo que los discursos públicos condenan la profundización de las desigualdades sociales estamos tan desarmados a la hora de precisar algunos criterios básicos para precisar quienes componen los grupos más beneficiados. Los Estados-nación, al desregular gran parte de los mecanismos de estandarización y estabilización de la propiedad, la inversión y la dependencia económica, han complejizado o destruido también nuestras vías de identificación y caracterización de estos grupos. Las ciencias sociales son, desde sus orígenes, co-responsables de esta vacancia y no pueden, aunque se lo propongan, permanecer ajenas a las disputas por la nominación. La segunda objeción es teórica: no se ha tratado aquí de fijar la valla perimetral que circunscribe

¹⁰ Según la crítica de Lamont (1992) a Bourdieu, es posible identificar tres principios de jerarquización diferentes entre las elites: el éxito económico, la integridad moral y el refinamiento en los modales. Su investigación comparativa, realizada en los años 1990, le permite concluir que las elites americanas apreciaban más el primer principio, mientras las francesas se identificaban más bien con el último. Nuestro estudio da cuenta de cómo los valores proclamados por la americanización de la economía y la cultura han reemplazado a los valores asociados al viejo mundo, incluso entre las elites francesas.

¹¹ Boltanski y Chiapello (1999), Lima (2008) y Thrift (2005).

¹² Este fenómeno no es nuevo. Además de los señalamientos de De Imaz para la Argentina, Wright Mill [2005 (1957):24] afirmaba, para la sociedad norteamericana de los años sesenta, que la abrumadora mayoría de los miembros de las elites norteamericanas eran renuentes a reconocerse públicamente como tales.

una categoría para observar, cual voyeur, su singularidad. Si, como ha apuntado Tilly (2002), la cuestión que interesa al pensar la desigualdad son los vínculos y no las esencias, no puede considerarse la obtención y la distribución de la riqueza, del reconocimiento y del bienestar, aislando a estos grupos del resto de la estructura social. Volver a los criterios de demarcación así como a las propiedades de las fronteras no es más que una excusa para reflexionar sobre el modo en que se articula este mosaico de grupos sociales que, reconstrucción del rompecabezas mediante, puede tal vez volver a hacerse inteligible como una sociedad.

Referencias bibliográficas

ABOLAFIA, Mitchel. 1997. *Making markets: opportunism and restraint on Wall Street*, Cambridge, Harvard University Press.

ALLEN, Michael. 1987. *The Founding Fortunes: A New Anatomy of the Super-Rich Families in America*. New York: E. P. Dutton.

ASOCIACIÓN ARGENTINA DE MARKETING *et al.* 2006. NES 2006, presentación inédita.

AUERBACH, Alan y Seigler, JONATHAN. 1989. "Capital-gains realization of the rich and sophisticated". *The American Economic Review*, vol. 90, nro. 2: 276-282.

BARBER, Bernard. 1957. *Estratificación social*. Madrid, Fondo de Cultura Económica.

BOLTANSKI, Luc y Eve CHIAPELLO. 1999. *Le nouvel esprit du capitalisme*, París, Gallimard.

BOURDIEU, Pierre. 1999. *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*, Madrid, Taurus.

DAHRENDORF, Ralf. 1968. *Class and class conflict in industrial society*, Oxford, Oxford University Press.

DALLE, Pablo. "Estratificación social y movilidad en Argentina (1870-2010). Huellas de su conformación socio-histórica y significado de los cambios recientes", *Revista de trabajo*, año 6, nro. 8: 83-103.

DAZINGER, Sheldon, Meter, GOTTSCHALK y Eugene, SMOLENSKY. 1989. "How the rich have fared, 1973-87", *The American Economic Review*, vol. 79, nro. 2: 310-314.

DE IMAZ, José Luis. 1962. *La clase alta de Buenos Aires*, Buenos Aires, Investigaciones y trabajos del instituto de sociología.

_____.1964. *Los que mandan*, Buenos Aires, Editorial Universitaria de Buenos Aires.

- ELÍAS, Norbert. 1994. *El proceso de civilización*, México, FCE.
- ERIKSON, Robert y John, GOLDTHORPE. 1992. *The Constant Flux*, Oxford, Clarendon.
- GAYOL, Sandra. 2008. *Honor y duelo en la Argentina moderna*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- GERMANI, Gino. 1963. "La movilidad social en la Argentina". Apéndice de Lipset, S. y R. Bendix, *Movilidad social en la sociedad industrial*, Buenos Aires, Eudeba.
- GESSAGHI, Victoria. 2010. "La clase alta en la encrucijada: 'heredar la vajilla de San Martín o 'hacerse profesionales'", 1º Reunión internacional sobre formación de las elites, Buenos Aires, FLACSO, octubre.
- GRAS, Carla. 2009. "El nuevo empresariado agrario: sobre la construcción y dilemas de sus organizaciones". En Gras, C. y V. Hernández (comps). *La Argentina rural*, Buenos Aires, Biblos.
- HEREDIA, Mariana. 2003. "Reformas estructurales y renovación de las elites económicas: estudio de los portavoces de la tierra y del capital". *Revista Mexicana de Sociología*, año 65, nro. 1: 77-115.
- _____. 2005. "La sociología en las alturas. Aproximaciones al estudio de las clases/elites dominantes en la Argentina". *Apuntes de Investigación del CECYP*, nro. 10: 103-126
- _____. 2008. "Las elites porteñas y la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (1989-2006). Liberales y conservadores en la reestructuración del mercado de capitales". Ponencia presentada a V Jornadas de Sociología de la Universidad Nacional de La Plata, Argentina.
- _____. 2011. "Ricos estructurales y nuevos ricos en Buenos Aires: primeras pistas sobre la reproducción y la recomposición de las clases altas", *Estudios Sociológicos*, nro. 85: 61-97.
- HORA, Roy. 2002. *Los terratenientes de la pampa argentina. 1860-1945*. Buenos Aires, Siglo XXI.
- JORRAT, Jorge Raúl. 2008. "Exploraciones sobre movilidad de clases en Argentina: 2003-2004", *Documentos de Trabajo del IIGG*, Nro. 52.
- KESSLER, Gabriel y Vicente, ESPINOZA. 2003. "Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Argentina: rupturas y algunas paradojas del caso de Buenos Aires", *CEPAL serie Políticas Sociales*, nro. 66, 55 p.
- LALLEMENT, Michel. 1999. *Les gouvernances de l'emploi*, París, Desclées de Brouwer.

- LAMONT, Michelle, 1992, *Money, Morals and Manners*, Chicago, University of Chicago Press.
- LANDAIS, Camille. 2007. "Les hauts revenus en France (1998-2006): Une explosion des inégalités ? ", Paris School of economics, mimeo.
- LIMA, Diana. 2008. *Sujeitos e objetos do sucesso. Antropologia do Brasil emergente*, Rio de Janeiro, Garamond.
- LOSADA, Leandro. 2008. *La alta sociedad en la Buenos Aires de la Belle Époque*, Buenos Aires, Siglo XXI-Editora Iberoamericana.
- LUCI, Florencia. 2010. "L'intégration réussie à l'élite managériale. La construction des dirigeants de grandes entreprises en Argentine". Tesis de doctorado, EHESS (París).
- MEDEIROS, Marcelo. 2005. "O estudo dos ricos no Brasil". *Econômica*, Vol. 7, nro. 1: 99-128.
- MEDEIROS, Marcelo. 2006. "Poverty, inequality and redistribution: a methodology to define the rich". International Poverty Centre- United nations Development Programme Working paper, nro. 8.
- MOUHOUD, El Mouhoub. 2008. *Mondialisation et delocalization des entreprises*, Paris, La Découverte, col. Repères.
- MOULIER BOUTANG, Yves. 2001. "Richesse, liberté et revenu dans le capitalisme cognitif". *Multitudes*, nro. 5.
- O'DONNELL, Guillermo. 1977. "Estado y Alianzas en la Argentina 1956-1976". *Desarrollo Económico*, nro. 64, vol. 16: 523-554.
- PAKULSKI, Jan. 2004. *Globalising inequalities*. Australia: Allen & Unwin.
- PAQUOT, T (ed.). 2009. *Ghettos de riches*, Paris, Perrin.
- PIKETTY, Thomas. 2001. *Les hauts revenus en France au XXe siècle. Inégalités et redistributions 1901-1998*, Paris, Grasset.
- PINÇON, Michel y Monique PINÇON-CHARLOT. 2006. *Grandes fortunes*, París, Payot.
- PORTANTIERO, Juan Carlos .1977. "Economía y política en la crisis argentina: 1958-1973". *Revista Mexicana de Sociología*, año 39, nro. 2: 531-565.

- PORTES, Alejandro y Nelly, HOFFMAN. 2003. "La estructura de clases en América Latina: composición y cambios durante la era neoliberal". *Desarrollo económico*, vol. 43, nro. 171: 355-387.
- ROTHKOPF, David. 2009. *Superclass*. New York, Farrar, Straus and Giroux.
- RUBERY, Jill. *et al.* 2002. "Changing organizational forms and the employment relationship", *Journal of Management Studies*, 39:5, pp. 645-672.
- SABATO, Jorge E. y SCHVARZER, Jorge. 1985. "Funcionamiento de la economía y poder político en la Argentina: trabas para la democracia", en Rouquié, Alain. *¿Cómo renacen las democracias?*, Buenos Aires, Emecé.
- THRIFT, Nigel. 2005. *Knowing capitalism*, London, Sage.
- VILETTE, Michel y Cathérine VUILLERMOT. 2007. *Portrait de l'homme d'affaires en prédateur*, París, La Découverte.
- VILLARREAL, Juan. 1985. "Los hilos sociales del poder", en Jozami, E., P. Paz y J. Villarreal. *Crisis de la dictadura argentina*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- WEBER, Max. 1992. *Economía y Sociedad*. Buenos Aires, FCE.
- WRIGHT MILLS, Carl. 2005 (1957). *La elite de poder*, México, FCE.
- TILLY, Charles. 2002. *La desigualdad persistente*, Buenos Aires, Manantial.
- THUROW, Lester. 2003. *Fortune Favors the Bold*. New York, Hasper Collins.