



DOCUMENTOS DE JÓVENES INVESTIGADORES

Documentos de Jóvenes Investigadores N° 22

Las transformaciones de las clases medias de la Ciudad de Buenos Aires en el marco de la globalización

Gabriel Obradovich [autor]

Instituto de Investigaciones Gino Germani, Buenos Aires, 2010

Documento disponible para su consulta y descarga en el Repositorio Digital Institucional de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.
Para más información consulte: <http://repositorio.sociales.uba.ar/>

Esta obra está bajo una licencia Creative Commons Argentina.
Atribución-No comercial-Sin obras derivadas 4.0 (CC BY 4.0 AR)



La imagen se puede sacar de aca: https://creativecommons.org/choose/?lang=es_AR



Las transformaciones de las clases medias de la Ciudad de Buenos Aires en el marco de la globalización*

Gabriel Obradovich



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES GINO GERMANI
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
ARGENTINA

* Este trabajo se enmarca en mi tesis doctoral sobre la desvinculación electoral de las clases medias de la Unión Cívica Radical en la Capital Federal. Quiero agradecer a Pedro Blois por sus comentarios y sugerencias, así como también a los evaluadores del IIGG por su lectura atenta y crítica a este trabajo.

Los DOCUMENTOS DE JÓVENES INVESTIGADORES son elaboraciones de becarios o auxiliares del Instituto. Previo a su publicación, estos documentos son evaluados por dos especialistas en el tema.

ISBN: 978-950-29-1292-9

Fecha: Noviembre 2010

**Instituto de Investigaciones Gino Germani
Facultad de Ciencias Sociales. UBA
Uriburu 950, 6° piso
(C1114AAB) Buenos Aires. Argentina
Teléfono: (5411) 4508-3815; Fax: (5411) 4508-3822
e-mail: iigg@sociales.uba.ar
Centro de Documentación e Información
e-mail: cdi@sociales.uba.ar
<http://www.iigg.sociales.uba.ar>**

Resumen

Abstract

The principal aim of this article is to analyze the changes of middle class in the city of Buenos Aires between 1990 and 2003 taking into consideration the increase of economic and cultural globalization processes. The transformation of middle class is considered from two different point of views, on one hand, changes suffered by middle class in its composition and on the other hand, lifestyle changes. The different parts of the text try to connect the new configuration of middle class with structural transformations as a result of globalization.

Gabriel Obradovich

Lic. en Sociología, becario del CONICET. Doctorando en la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA. gabrielobradovich@hotmail.com

Introducción

Este trabajo tiene como principal objetivo analizar los cambios de las clases medias de la Ciudad de Buenos Aires entre 1990 y 2003, en el marco de la ampliación de los procesos de globalización económica y cultural. La transformación de las clases medias será abordada a partir de los cambios en la composición y los estilos de vida de estos sectores. En cada uno de los apartados se busca poner en relación la nueva configuración de las clases medias con las transformaciones estructurales ligadas a la globalización. La Ciudad de Buenos Aires resulta sin duda un espacio favorable para indagar los cambios de las clases medias en la globalización debido no sólo a la gran extensión de estos sectores en la ciudad, sino también por haber sido un lugar privilegiado por la llegada de inversiones extranjeras, empresas transnacionales e intensificación del comercio. En este sentido, la ciudad ofrece la posibilidad de ligar ambos fenómenos en la medida en que pueden encontrarse un conjunto de particularidades ausentes en otros territorios. Si bien, estas especificidades limitan cualquier tipo de generalización sobre el cambio de las clases medias, marcan regularidades presentes en otras regiones con intensidad y características diferentes.

La hipótesis general que guía esta indagación sostiene que los procesos de globalización económica y cultural contribuyeron a modificar la composición y los estilos de vida de las clases medias de la Ciudad de Buenos Aires. Esta relación de cambio fue enunciada por Sidicaro (2003), y supone que la creciente interconexión de los procesos económicos, sociales y culturales alteran la configuración social de las clases.

Ahora bien, como ha destacado Giddens (1993: 68), la creciente interconexión global no es un fenómeno unívoco, y tiende a afectar de manera distinta, y a veces contradictoria, las distintas sociedades nacionales y sus actores colectivos e individuales. Para el caso de la Argentina, Sidicaro (2003) afirma que la incorporación a los procesos de interconexión económica y cultural pueden entenderse como una modalidad de *globalización pasiva*, es decir, un tipo de incorporación subordinada a los procesos de intercambio global que tendió a debilitar considerablemente las capacidades estatales y los tejidos sociales.

En ciertos aspectos, las clases medias de la Ciudad de Buenos Aires atravesaron un cambio análogo al destacado por Sassen (2007) y Bologna

(2006) para ciertas regiones de Europa y por Klein y Tokman (2000) para Latinoamérica. Efectivamente, la instalación de grandes empresas transnacionales, el crecimiento de la economía de servicios y los cambios tecnológicos impactaron fuertemente en la configuración de las clases medias dando lugar procesos de cambios similares. Entre algunas de las transformaciones de las clases medias porteñas pueden mencionarse, por un lado, el achicamiento y la desaparición de ciertas categorías socio-profesionales ligadas a la pequeña industria y al comercio barrial producto de la instalación de grandes empresas y la creciente competencia externa y, por otro lado, la expansión y el desarrollo de nuevos profesionales de la economía de servicios y de las nuevas industrias de la cultura. Respecto a los estilos de vida, las clases medias de Buenos Aires tendieron a modificar sus consumos culturales, en paralelo con los cambios dados en las tecnologías de la comunicación y en la oferta cultural; y también redefinición algunas pautas tradicionales en la organización familiar y sus relaciones con el Estado.

En lo que respecta a la organización del trabajo, en el primer apartado se describen los cambios centrales en la composición de las clases medias a lo largo del siglo XX, buscando destacar el carácter “mutable” de estos sectores. En este sentido, se retoman algunas de las investigaciones “clásicas” sobre las clases medias y se describen críticamente los análisis sobre el empobrecimiento de estos sectores en la Argentina. En el segundo y tercer apartado se detallan los conceptos teóricos utilizados y el abordaje metodológico, destacando las limitaciones propias de los recortes, tanto teóricos como empíricos. Es necesario aclarar que las definiciones utilizadas en este trabajo, aunque acordes con el tratamiento empírico, no partieron de una operacionalización exhaustiva de las categorías de clase media, sino que el cambio fue caracterizado mediante el uso de fuentes secundarias. En el cuarto y quinto apartado se analizan los cambios en la composición de las clases medias y en los estilos de vida. Por último, se realizan algunas consideraciones generales sobre el cambio social de las clases medias en la globalización y las dificultades de las teorías clásicas para abordarlo.

Las clases medias y el cambio social

La composición de las clases medias y las características de sus estilos de vida se fueron modificando a lo largo del siglo XX. Los cambios en la organización de la producción, en el tipo de empresa y en la intervención estatal transformaron la estructura propia de las clases medias y sus formas de reproducción y desarrollo. “Nuevas clases medias”, “nueva burguesía”, “clase de servicios” fueron algunas de las distinciones analíticas utilizadas para dar cuenta de los procesos de descomposición y recomposición de las clases al calor de los cambios sociales. Lejos de ser una entidad invariable, las clases medias tendieron a modificarse con los cambios en la dinámica del capitalismo en las sociedades occidentales.

Entre finales del siglo XIX y las primeras décadas del XX se profundiza la “segunda revolución industrial” en las sociedades avanzadas y comienza a desarrollarse el “Estado social”. Estas transformaciones traen aparejado el aumento de los asalariados no manuales ligados a las grandes industrias, al comercio a gran escala y al desarrollo de la administración y los servicios públicos. Como manifestó Bosc (2008), en este período se asiste a un cambio semántico en la definición, de “clase media” a “clases medias”, que revela el paso a una sociedad moderna y diferenciada. Desde diferentes perspectivas, los trabajos pioneros de Mills (1961), Lockwood (1962) y Halbwachs (1964) destacaron el crecimiento de los asalariados de “cuello blanco” ligados al trabajo de oficina, tanto del sector público como privado, en las primeras décadas del siglo XX. Estos autores enmarcaron el desarrollo de las “nuevas clases medias” dentro del proceso de burocratización de las sociedades capitalistas que tenía como consecuencia la pérdida de control del trabajador de sus condiciones de vida y de trabajo. Desde la década del 50 comienzan a destacarse un conjunto de transformaciones internas en las clases medias en Europa y Estados Unidos ligadas al desarrollo del Estado de bienestar. Tres grandes cambios son señalados por los diferentes estudios: la disminución de los trabajadores obreros, la declinación de algunas categorías independientes (pequeños comerciantes e industriales) y, como contraparte, el aumento extraordinario de las categorías salariales no manuales. Es decir, las tendencias observadas entre fines del siglo XIX y las primeras décadas del XX se profundizan a partir de los años 50 y 60. Una distinción entre “clases medias tradicionales” y “nuevas clases medias” o “modernas” comenzó a

destacarse en investigaciones tan dispares como las de Lipset (1963), Poulantzas (1985), Wright (1985), Touraine (1969) y Bourdieu (1998). En términos generales estos estudios asociaron a las clases medias tradicionales (comerciantes, pequeños productores rurales, pequeños industriales, empleados de baja calificación) con actitudes políticas conservadoras y cierto rigorismo moral. Por su parte, las clases medias modernas (profesionales independientes, cuadros de la administración pública y privada) fueron caracterizadas como portadoras de una ideología igualitaria y tolerante, cuyos estilos de vida estaban asociados a nuevas formas de consumo.

En el curso de los años 1970-1980 comienza a vislumbrarse un nuevo cambio en la composición de las clases medias producto de las mutaciones del capitalismo: la caída de la producción industrial y el desarrollo concomitante de las actividades de servicios. “Sociedad tecno-burocrática” (Gouldner, 1980) y “sociedad post-industrial (Bell, 1976)” fueron dos de las denominaciones más usadas para dar cuenta del cambio social que tenía como protagonista a los sectores terciarios de la economía, particularmente a aquellos ligados a la producción de conocimiento e información. Autores como Bell (1976) y Goldthorpe (1983) comenzaron a utilizar la noción de *clase de servicios* para caracterizar a los nuevos profesionales centrados en el saber, la cultura y la información: intelectuales, universitarios, profesionales de los medios, expertos del sector público y privado. Nuevamente, se transforma la composición de las clases medias en función de los cambios en la dinámica del capitalismo, estas “clases de servicios” aparecen conformadas principalmente por profesionales y técnicos que incorporan tecnología e información a los procesos de trabajo.

Desde finales de la década del 80 se asiste a un proceso de cambio en la dinámica y organización del capitalismo que comúnmente se denomina globalización. Dicho proceso suele ser caracterizado como una intensificación de las conexiones y relaciones sociales a escala mundial que tiende a afectar los diversos aspectos de la vida social, económica y cultural (Giddens, 1993:67). La creciente interconexión esta asociada al desarrollo de nuevas tecnologías que alteran los procesos de trabajo y la movilidad del capital, particularmente el financiero. El capitalismo globalizado está vinculado a la intensificación del comercio a escala mundial y a las

empresas multinacionales como principales actores del nuevo orden. En términos culturales, la globalización supuso la ampliación de información disponible y un aumento en el intercambio de bienes simbólicos producto del desarrollo de nuevos medios de comunicación. Por otro lado, la creciente interconexión se asocia generalmente a un debilitamiento de los estados nacionales en la medida que un conjunto de actores globales (Organismos Multinacionales, Empresas Transnacionales) escapan al control y regulación estatal.

Si bien parece indudable que el proceso de globalización afectó la composición de las clases medias, no hay un acuerdo extendido entre los diversos analistas sobre los mismos. Para Lash (1997), estamos asistiendo al surgimiento de una “(nueva) nueva clase media” que trabaja en estructuras de información y conocimiento, produciendo y procesando bienes informacionales. Según el autor, estas clases medias de la *modernidad reflexiva* reemplazan a las viejas clases de servicios del capitalismo industrial. Desde otra perspectiva, Lévy (1998) y Bauman (1998) sostienen que los procesos de globalización tienden a conformar una “clase media mundializada” compuesta por una elite urbana y cosmopolita que comparte modos de consumo y estilos de vida, menos ligada a las culturas nacionales. Esta clase no estaría unificada por las posiciones compartidas en el proceso de producción, sino por una identidad fundada en el consumo de bienes y prácticas culturales.

Sin duda, la novedad de los cambios imposibilita realizar diagnósticos precisos sobre las consecuencias de la globalización en la composición de las clases medias y los cambios en los estilos de vida. Es necesario entonces realizar estudios empíricos que puedan dar cuenta de los cambios contemporáneos. Este trabajo tiene como principal objetivo analizar algunas transformaciones de las clases medias de la Ciudad de Buenos Aires en el marco de la globalización y contribuir a una mejor comprensión de dichos procesos.

El empobrecimiento de las clases medias en la Argentina

Desde fines de la década de los ochenta y principios de los noventa, los estudios sobre la estructura social se concentraron en el análisis del crecimiento de la desigualdad en la sociedad argentina (Minujin, 1995;

Feijóo 1995; Murmis y Feldman, 1995; Minujin-Kessler, 1995; Beccaria, 1995, 2002). La mayoría de estos trabajos coinciden en señalar el fin de una sociedad caracterizada por la existencia de amplios sectores medios y de movilidad ascendente que, mediante el pleno empleo y la educación, posibilitaba el progreso social de vastos sectores de la población.

Polarización y heterogeneidad social fueron los procesos principales destacados por los diferentes estudios para caracterizar el cambio en la configuración de la sociedad argentina. La polarización estuvo asociada a una creciente distribución regresiva de los ingresos que llevó a la concentración económica de una pequeña parte de la población y a una extensión de la pobreza. Producto del empobrecimiento generalizado, a los llamados “pobres estructurales” se sumaron “nuevos pobres”, es decir, sectores que se habían distinguido por tener ingresos superiores a la línea de pobreza (Minujin, 1995, Beccaria, 1995). Mediante esta distinción de “pobres estructurales” y “nuevos pobres”, los diferentes estudios destacaron una caída de los sectores medios en la pobreza, referenciada por el aumento de los grupos que no alcanzan a cubrir el valor de la canasta básica que establece la línea de pobreza pero que, sin embargo, mantienen condiciones de vivienda y consumo de servicios que los diferencia de aquellos con necesidades básicas insatisfechas.

La confluencia de estos dos grupos con trayectorias disímiles pero con notorias carencias por sus bajos ingresos llevó a proponer un aumento de la heterogeneidad social (Minujin, 1995, Murmis y Feldman, 1995, Beccaria, 1995). En general, los diversos estudios sobre la nueva pobreza abordaron la creciente heterogeneidad desde dos aspectos diferentes. En primer lugar, se destacó la “heterogeneidad de las pobreza” que supone la incorporación de grupos provenientes de los sectores medios al universo de la pobreza donde “conviven” con los pobres estructurales (Minujin, 1995). En este sentido, lo que se destaca es que los grupos caracterizados en base a sus ingresos como “pobres” muestran pautas de consumo, organización familiar y estrategias laborales diversas (Feijóo, 1995). Mientras algunas familias provienen de sectores medios que nunca habían descendido a la pobreza, otros provienen de sectores más bajos que habían logrado salir del universo de la pobreza (Minujin, 1995). En segundo lugar, se subraya la creciente heterogeneidad, ya no del “universo de la pobreza”, sino de las clases

medias en sí mismas. En este sentido, se hace referencia a la creciente disparidad de salarios entre las mismas ocupaciones o entre los individuos con la misma calificación (Murmis y Feldman, 1995; Becaria, 2002). Otros trabajos, afirmaron que el empobrecimiento y el descenso social afectaron la “identidad social” de los sectores medios, debido particularmente a los cambios en el consumo (Karol 1995, Minujin y Kessler 1995). Efectivamente, la disminución progresiva de los ingresos llevó a redefinir las pautas de consumo familiar, reduciendo una parte del gasto en bienes y servicios que eran característicos del estilo de vida de los sectores medios. Polarización, creciente heterogeneidad social y redefinición de las identidades fueron algunas las principales claves, aunque no las únicas, con las que se describió el cambio de las clases medias en las últimas décadas. Ahora bien, la visión que promueven los estudios “de la nueva pobreza” de la sociedad argentina es la de una formación social con reducidos sectores medios en la cual no hay sectores populares, sino pobres estructurales. Es decir, parecen no existir posiciones sociales debajo de las clases medias, salvo la pobreza. El interrogante que surge es si las clases bajas se corresponden con los pobres estructurales. Al no proponer una distinción clara entre clases populares y pobres estructurales, posiblemente se establece una línea de descenso social demasiado directa entre clase media y pobreza. Por otro lado, los estudios sobre empobrecimiento llevaron al extremo la idea de polarización de la sociedad argentina vaticinando el fin de las clases medias. Este supuesto fue criticado particularmente por Jorrat (2000, 2008) en sus trabajos sobre movilidad social en el Área Metropolitana. Efectivamente, los trabajos de Jorrat no sólo destacan la existencia de clases medias, sino también de movilidad ascendente, pese al aumento de la desigualdad (Jorrat 2008:30).

Los conceptos utilizados

Recuperando la noción de morfología social de Halbwachs (1944, 1964) y Bourdieu (1998), nos concentraremos en las partes constitutivas de las clases medias, sus características y su transformación. El concepto de morfología tiene la virtud de resaltar la idea de partes y componentes de los grupos, la extensión y la conformación que adquieren. En su primera acepción durkheimiana, el estudio de la morfología social hacía referencia al

sustrato material de los grupos, a su homogeneidad y cohesión¹. En las investigaciones contemporáneas, el concepto refiere a la composición y extensión de los grupos o fracciones que componen una clase². En este sentido, es particularmente útil para aprehender el cambio social a lo largo de un período determinado en la medida en que señala la reconfiguración de los sectores que componen una clase construida teóricamente³. Para definir a las clases medias vamos a partir de la noción de espacio social del cual pueden recortarse las clases, sin que esto implique la existencia de clases actuantes o movilizadas. El espacio social es definido como espacio de relaciones donde los agentes y grupos se posicionan en base a los distintos recursos que poseen, principalmente el capital económico y el capital cultural (Bourdieu, 1998). Sobre la base de éste espacio, vamos a definir las clases medias como un conjunto de agentes que ocupan posiciones semejantes y, por lo tanto, tienen probabilidades de tener disposiciones e intereses semejantes, en base a los recursos económicos y culturales que disponen. El conjunto de indicadores que tomaremos para establecer el tipo y volumen de recursos (capitales) de las clases medias serán principalmente la ocupación, los títulos educativos y los ingresos. Siguiendo a Bourdieu (1998:119) definimos a las clases medias a partir de una estructura en quiasma, compuesta por técnicos y profesionales poseedores básicamente de capital cultural (diplomas, conocimientos adquiridos, saberes especializados), y por pequeños patrones de la industria y el comercio, en tanto poseedores de capital económico (talleres, locales, bienes de capital). Así, el análisis se concentrará en tres fracciones de las clases medias: comerciantes, pequeños industriales y profesionales, particularmente del sector de servicios⁴.

¹ Para analizar la evolución de concepto de morfología social véase Martínez y López (2002).

² Seguimos particularmente la utilización del concepto de morfología que realiza Bourdieu en el Capítulo 2 de *La Distinción*. Si bien, comúnmente se destaca el acento en la reproducción social en la obra de Bourdieu, en necesario remarcar la caracterización del cambio de las clases que realiza el autor, particularmente a través de la noción de morfología social.

³ Seguimos la definición de “clase teórica” propuesta por Bourdieu (2000).

⁴ Es necesario aclarar que “pequeños comerciantes”, “industriales medios” y “técnicos y profesionales” son las categorías generales que comúnmente reconocen los estudios de estratificación como los componentes centrales de las clases medias en sociedades diferenciadas. Las diferencias entre los investigadores se sitúan en las maneras de reconfigurar estas categorías; por ejemplo, según su autonomía (independientes-dependientes), los sectores de pertenencia (público-privado), el lugar de desarrollo (campo-ciudad), formas de producción (tradicional-modernas), y en las formas de desagregarlas.

El espacio económico de la Ciudad de Buenos Aires tiene ciertas particularidades que favorecen este recorte. En primer lugar, en tanto centro comercial del país tiene una importante concentración de bocas de expendio comercial, donde se destaca la importancia del comercio minorista. En segundo lugar, la restricción espacial favorece el desarrollo de la pequeña industria ya que la mayoría de los grandes establecimientos industriales están ubicados en los partidos aledaños a la Capital Federal. En tercer lugar, los sectores de servicios ocupan la mayoría de los universitarios de la ciudad y fue el sector que más expansión tuvo en los noventa.

Aspectos metodológicos

En este trabajo se utilizan, principalmente, datos secundarios provenientes de la Dirección General de Estadísticas y Censos del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (DGEyC). Dichos datos se originaron en diversos relevamientos realizados por DGEyC, conjuntamente con el INDEC y la CEPAL. Los relevamientos más importantes, y de los cuales se ha extraído diversa información, son: Censos Nacionales, Encuesta Anual de Hogares (EAH), Encuesta Permanente de Hogares (EPH), Encuesta de Indicadores Laborales (EIL), Encuesta Industrial Anual (EIA) y Encuesta de Consumo Cultural (ECC). La información estadística proveniente de estas mediciones se materializa en un conjunto diverso de publicaciones de la DGEyC, disponibles tanto en soporte escrito como electrónico. Las principales publicaciones utilizadas fueron: *Anuarios Estadísticos*, *Revista Población*, *Cuadernos de Trabajo del CEDEM*, *Revista Coyuntura Económica*, *Informes de Resultados de EPH y EAH*.

Para caracterizar el cambio en la morfología de las clases medias se seleccionaron una serie de categorías estadísticas, básicamente: Condición de Actividad, Ocupación y Rama de Actividad. Si bien, la utilización de este tipo de información es usual en investigaciones de ciencias sociales, particularmente en aquellas centradas en análisis de estructura social, resulta necesario reflexionar sobre dos aspectos centrales en la utilización de la información estadística para describir los cambios en la estructura social: la adecuación entre las categorías estadísticas y los conceptos utilizados y las características y límites de la información.

En lo referente a la adecuación conceptual, la noción morfología de las clases medias se ajusta a las mediciones utilizadas. Como se mencionó anteriormente, dicho concepto hace referencia a las partes constitutivas de grupos abstractos contruidos teóricamente y tiene básicamente una propiedad descriptiva. En este sentido, no señala directamente relaciones con otros grupos o clases, ni establece comportamientos o acciones (de clase). Como indicador de morfología de las clases medias se utilizan algunas ramas de actividad (Industria, Comercio, Servicios de diverso tipo, etc.). Estas clasificaciones expresan los principales sectores de la economía y las diferentes mediciones tienden a reflejar su evolución en un período de tiempo seleccionado. En este sentido, dichas mediciones captan directamente un conjunto de características de las actividades productivas de los individuos. Al reconvertir la información sobre la evolución de las ramas de actividad como indicador de morfología se opera en dos sentidos. Por un lado, se seleccionan ciertas actividades en función de la conceptualización teórica, en este caso: sectores industriales, comerciantes y profesionales empleados en los servicios, y se deja de lado otros sectores no incluidos en la definición. Por otro lado, se produce necesariamente una inferencia que liga la información estadística al esquema conceptual. En este sentido, si bien las variaciones por rama de actividad no agotan los cambios en las clases, ofrecen un importante indicio de su transformación morfológica.

Respecto a la validez de inferencia, la misma esta dada por las características, y los límites propios, de las mediciones utilizadas. La clasificación de actividades de los relevamientos de la DGEyC se corresponde en el Clasificador de Actividades Económicas (ClNAE) que está basado en el Clasificador Industrial Internacional Uniforme (CIIU) recomendado por Naciones Unidas. La clasificación no se basa en la ocupación ni el tipo de producto, sino en la actividad. Las unidades de clasificación son los establecimientos, que pueden ser fábricas, talleres, comercios, oficinas, etc. A su vez, la clasificación de cada establecimiento se realiza en función del tipo de producto que se fabrica, se comercia o el servicio que se presta. Cuando la clasificación por Rama de Actividad

expresa el Producto Bruto Geográfico (PBG)⁵, así como la cantidad de empleo generado por las distintas sub ramas en un período considerado, accedemos a una importante información sobre la riqueza producida, el tamaño de los establecimientos y el desarrollo o retracción de distintos sectores. Como sostiene Torrado, la clasificación de actividades “posee el mérito indiscutible de permitir una buena descripción de los sectores más significativos de la estructura productiva y, por lo tanto, de posibilitar ciertas diferencias *internas* de clases sociales (por ejemplo, en términos de fracciones de clase, del tipo burguesía agraria, industrial, comercial, etc.)” (Torrado, 2006:178). En este trabajo se utilizan estas mediciones sólo como descripciones aproximativas de los cambios operados en los sectores internos de las clases medias definidas anteriormente. Como también ha manifestado Torrado (2006), los límites de las mediciones basadas en la clasificación de actividades están dados por su falta de información de los empleadores y la dificultad de acceder a datos con mayor nivel de desagregación. En ese sentido, no se establecen en este trabajo inferencias sobre la concentración de la riqueza o la propiedad, tan importantes en los análisis de clases, debido a la falta de información sobre los individuos. Por otro lado, se intenta presentar las mediciones con el mayor nivel de desglose posible, en base a la información disponible. Para cubrir las limitaciones propias de datos tan descriptivos se utilizan en este trabajo otros indicadores (ingresos, ocupación, lugar de residencia, género, nivel educativo, consumos de diverso tipo, usos del tiempo libre, etc.), como también datos y análisis de otras investigaciones. Así, a lo largo de la exposición se busca tanto desagregar la información como cruzarla con otras fuentes para captar en su mayor complejidad el cambio social de las clases medias.

Primera parte: Los cambios en la morfología de las clases medias en el contexto de la globalización

La intensificación de los procesos de globalización económica y cultural tiende a producir una reconfiguración de los espacios. Las grandes urbes,

⁵ La estimación del Producto Bruto Interno (PBI) se realiza por la suma de los valores agregados por las diferentes unidades productivas en el país. El Producto Bruto Geográfico es una medición acotada a una región particular que toma el valor agregado por establecimiento o locales y no por empresas. Posteriormente se desagregan los distintos valores en base a la actividad económica.

como las regiones metropolitanas, constituyen lugares estratégicos donde se materializan las tendencias globales. Sassen (2007) utiliza el término *ciudad global* para describir los lugares donde los procesos globales y los vínculos se conectan. Los cambios asociados a este nuevo tipo de ciudad global son: una nueva economía de servicios especializados, la importancia creciente del sector financiero, la localización de empresas transnacionales y la desvalorización de la industria y el comercio tradicional. Este conjunto de tendencias globales pueden identificarse en Buenos Aires a lo largo de la década del noventa.

Para indagar los cambios en la morfología de las clases medias de la Ciudad de Buenos Aires en el contexto de la globalización, en primer lugar, se describen los cambios generales en los distintos sectores de la economía porteña, buscando establecer algunas trayectorias, tanto de crecimiento como de descenso, en función de la riqueza producida y el empleo generado. Esta primera descripción, si bien muy general, ofrece un panorama necesario para captar las transformaciones en el período considerado. En segundo lugar, se analizan los cambios en los sectores de la industria, el comercio y los servicios, indagando las transformaciones particulares en la estructura propia de cada sector. Por último, se caracteriza los impactos del cambio social en la valorización y desvalorización de credenciales educativas y saberes técnicos.

La ciudad global

La ciudad de Buenos Aires, que sin dudas tenía un carácter cosmopolita anterior, se transformó en una ciudad global a lo largo de la década de los 90. La ampliación del comercio, particularmente de las importaciones, la modernización tecnológica, el desarrollo de nuevos profesionales, el crecimiento de las inversiones de empresas transnacionales y la terciarización de las actividades le imprimieron un nuevo perfil socioeconómico a la Ciudad y generaron un importante crecimiento económico. El producto bruto de la ciudad se incrementó cerca de un 27% entre 1993 y 2000. Este crecimiento es sumamente significativo en la medida que el Producto Bruto Interno de la Argentina en el mismo período se elevó solamente un 16%. Es decir, la Ciudad de Buenos Aires creció económicamente a un ritmo superior al promedio nacional. Sin embargo,

dicha expansión no supuso un crecimiento equilibrado de todos los sectores de la economía porteña. En este sentido, el crecimiento es consecuencia del desarrollo notable de algunas actividades particulares, que en parte oculta importante descenso de otras. Así, el núcleo más dinámico de la economía de la ciudad durante la década estuvo compuesto por los servicios financieros, inmobiliarios y empresariales. Por otro lado, un conjunto de actividades que se contrajeron a lo largo del período estuvieron representadas por la industria y la administración pública.

Cuadro 1. Producto bruto geográfico. Participación sectorial y variación en porcentajes. Años 1993-2000

Años	Variación	
	En % 1993-2000	
Producto Bruto Geográfico	27.2	
Sectores Productores de bienes	22,0	17.1
Agricultura, ganadería y pesca	0.2	0.3
Minas y canteras	1.0	0.8
Industria manufacturera	15.9	11.5
Electricidad, gas y agua	1.5	1.4
Construcción	3.4	3.1
Sectores productores de servicios	77.4	82.4
Comercio	14.9	12.6
Hotelería y gastronomía	4.5	4.1
Transporte y comunicaciones	9.6	9.3
Servicios financieros	10.9	19.7
Servicios inmobiliarios y empresariales	16.9	18.7
Administración pública	5.9	4.5
Servicios sociales y de salud	7.5	7.1
Servicios comunitarios		
y servicio domestico	7.1	6.4

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA

Como se destaca en el cuadro anterior, el desarrollo diferenciado determinó un cambio en la estructura de la economía porteña. Es posible observar la retracción del sector productor de bienes y el crecimiento de los sectores de servicios. Sin embargo, es necesario destacar el cambio en la participación

de cada rama. En el caso de los sectores productores de bienes, es básicamente la industria la que disminuye su peso relativo, pasando a representar el 15.9% en 1993 al 11.5% en el 2000. En el caso de los sectores de servicios, es centralmente el comercio el que disminuye su contribución total en el producto del 14.9% al 12.6% respectivamente. Por otro lado, las dos ramas que más aumentan su participación en producto total son los servicios financieros, y la de inmobiliarios y empresariales. En este sentido, el comercio y la industria pasaron de aportar el 30.8 % del producto en 1993 al 24.1% en 2000, por su parte los servicios financieros y empresariales pasaron del 27,8 % al 38.4% respectivamente.

En términos generales, la evolución del empleo acompañó el desempeño de los distintos sectores en cuanto al producto. Esta transformación en el empleo a nivel sectorial generó un cambio importante en la configuración global de los puestos de trabajo ocupados en la ciudad. La industria y el comercio pasaron de representar el 31.4% del empleo en 1993 al 24.4% en el 2000, mientras los servicios financieros y empresariales pasaron del 13.3% al 18.8% respectivamente (CEDEM, 2002a). Es necesario destacar que los patronos del comercio representaban el 15,4% de la población ocupada en el comercio mayorista en 1993, mientras en 2001 representaban solo el 7,4% (CEDEM, 2002a:31). Por otro lado, la administración pública también elevó su participación en el empleo pasando del 11.1% en 1993 al 12.7 % en 2000. Conjuntamente, el resto de los sectores de servicios mostraron un crecimiento leve en la absorción de puestos. En cambio, la construcción, el transporte, comunicaciones, electricidad, agua y gas, expulsaron empleo conjuntamente con la industria y el comercio (CEDEM, 2002a).

Los cambios mencionados impactaron de diversa forma en la configuración de las clases medias, particularmente en los pequeños industriales, comerciantes y en los profesionales. En primer lugar, es necesario remarcar el cambio en el peso relativo de cada categoría en la configuración general de las clases medias. Efectivamente, la apertura comercial y las inversiones extranjeras tendieron a eliminar a los pequeños productores y comerciantes y favorecer el desarrollo de las actividades de servicios. Esto supuso una transformación en la composición de las clases medias. Las importaciones y las privatizaciones desarticulaban el tejido productivo, provocando el cierre

o el desplazamiento de la pequeña industria. Por otro lado, la instalación de las grandes cadenas de supermercados, vía inversiones de empresas transnacionales, llevó a una retracción del comercio que se tradujo en el cierre de locales, particularmente del comercio barrial. En este sentido, los pequeños industriales y comerciantes disminuyen su peso relativo a lo largo de la década, aunque sin duda no desaparecen. Esto impactó en la generación de puestos de trabajo básicamente de los sectores populares. Ahora bien, el desarrollo extraordinario de los servicios supuso un cambio en el perfil productivo de la ciudad que alteró la organización del trabajo, particularmente de los profesionales ocupados en el sector. La expansión de los servicios estuvo ligada a un proceso de desburocratización de las grandes empresas y de los servicios públicos por medio de la terciarización y desverticalización. Al mismo tiempo que las empresas terciarizan los servicios tradicionales como de accesoria legal y contable, aparecen nuevos servicios ligados a la informática, publicidad e investigación de mercados. El crecimiento de los profesionales por contrato que pueden prestar servicios para distintas firmas supuso un cambio notable en la configuración propia del estrato profesional.

La pequeña y mediana industria

El sector industrial asume características particulares en la Ciudad de Buenos Aires debido a las restricciones espaciales que limitan el desarrollo de grandes plantas industriales. Efectivamente, según el Censo Económico de 1994, en la Ciudad de Buenos Aires sólo existían 110 locales industriales (0.7 %) que ocupaban más de 150 personas (CEDEM, 2002a:19).

Como mencionamos anteriormente, el conjunto de la actividad industrial redujo su participación en términos de producto y empleo. Sin embargo, como puede observarse en el cuadro siguiente, tres ramas del sector industrial tuvieron un desarrollo expansivo: refinación de petróleo y combustible⁶, ediciones y productos químicos. Es necesario destacar la retracción de las industrias ligadas al sector de alimentos, bebidas y de producción textil. Dichos sectores se destacan por la presencia de numerosas PyMES vinculadas al consumo tales como panificados, golosinas,

⁶ Estas unidades corresponden a filiales administrativas de grandes empresas radicadas en la ciudad.

calzado, etc. Estas pequeñas industrias se encuentran en íntima relación con el comercio y el empleo barrial que se vio afectado durante el período. La apertura comercial que motivó la entrada de productos importados tendió a destruir el tejido formado por las PyMES y el comercio.

Cuadro 2. Industria manufacturera. Valor agregado bruto en porcentajes por rama de actividad. Años 1993 y 2000*

Rama de actividad	Valor Agregado Bruto	
	1993	2000
Alimentos y bebidas	18.6	16.8
Textil	5.0	3.1
Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles	6.5	6.5
Cueros, calzados, marroquinería	2.0	1.8
Papel y sub productos	2.9	2.2
Edición e impresiones, reproducción y grabaciones	13.5	16.9
Refin. de petróleo, combustibles	7.3	12.1
Sustancias y productos químicos	15.9	19.9
Productos de caucho y plástico	2.8	1.8
Productos de metal	5.0	4.2
Maquinaria y equipos	4.1	2.7
Otras manufacturas	16.1	12
Total	(8.357.365) 100	(8.157.053) 100

*Elaboración propia en base a datos de la Dirección General de Estadística y Censo, GCBA.

El cuadro 2 ofrece un panorama general de los cambios en el sector industrial de la ciudad entre 1993 y 2000, donde es posible observar las distintas trayectorias de las ramas, tanto de ascenso como de retracción. Por un lado, los sectores ligados a la producción de alimentos y bebidas, textiles, prendas y calzados y productos de metal y maquinaria sufren un proceso de contracción que fue acompañado además por la eliminación de puestos de trabajo. Por otro lado, son dos sectores los que aparecen como más dinámicos en la década: sustancias y productos químicos y edición e impresiones, estos mostraron un significativo crecimiento durante el período

que redundó en un aumento en la tasa de empleo (CEDEM, 2002a). De las dos ramas, es edición, impresiones, reproducción y grabaciones la que generó más empleo.

Cabe resaltar que el proceso de reducción del sector industrial comienza desde mediados de la década de los setenta y tiende a profundizarse en los '90. En este sentido, la cantidad de establecimientos industriales disminuyó un 38% entre 1974 y 1994, lo que motivó una contracción del empleo industrial cercana al 41% en el mismo período (CEDEM, 2002a:4). Ciertamente, esto no implicó la desaparición de la industria tradicional. Como también puede observarse en el cuadro anterior, el peso de las pequeñas empresas ligadas a la producción de alimentos, bebidas y a los textiles en general sigue siendo significativo, pero el impacto de su reducción fue importante en términos de empleo, particularmente porque este sector se caracteriza por emplear mano de obra de baja calificación.

Ahora bien, conjuntamente con la retracción de la industria tradicional se produce una expansión de las ramas dedicadas a la edición y reproducción, y a la producción de productos químicos. La primera concentra las distintas editoriales de libros, revistas y folletos, como también de reproducciones y grabaciones de discos y vídeos filmes. La segunda corresponde básicamente al aumento en la producción de medicamentos. Una característica que comparten ambas ramas es la alta proporción de empleo calificado que generan, particularmente de técnicos y profesionales. Hay, en este sentido, una transformación en la configuración del sector industrial donde pierden peso algunas actividades tradicionales de producción, y se expanden nuevas actividades que se caracterizan por el uso de tecnologías y la generación de puestos calificados.

Es necesario detenerse en la rama de edición, reproducción y grabaciones ya que este fue el sector más dinámico en términos de producto y empleo, y también se transformó a lo largo de la década en uno de los principales sectores exportadores⁷. Esta rama se basa en la producción de bienes culturales como revistas, libros, grabaciones de discos, películas, vídeos, y esta dedicada a la transferencia de información y al entretenimiento. El

⁷ De los veinticinco productos exportados en la ciudad en 2001, cuatro son bienes culturales. Estos eran: libros y folletos; diarios y revistas; películas cinematográficas impresionadas y reveladas; discos, cintas y soportes para grabación de sonidos.

crecimiento de estas actividades está ligado al alto nivel educativo de la ciudad así como también a la considerable capacidad de consumo de los residentes. El desarrollo de estas ramas, por lo demás, está directamente relacionado con otras actividades conexas ligadas al comercio y a los servicios de entretenimiento y esparcimiento que, como veremos posteriormente, tienden a expandirse conjuntamente con la industria cultural. En el cuadro siguiente puede apreciarse el crecimiento del empleo en diversas industrias culturales desagregadas para el período 1996-2001.

Cuadro 3. Empleo en industrias culturales. Años 1996, 1998/2001*

Años	1996	1998	1999	2000	2001
Industrias Culturales	23.579	28.361	28.725	27.560	26.491
Editorial y gráfico	21.430	24.975	25.185	24.809	23.957
Edición de libros, folletos	4.454	4.555	5.176	5.883	5.669
Edición de periódicos y revistas	5.815	7.364	7.357	7.310	7.271
Impresión	9.193	10.698	10.454	9.559	9.065
Servicios relacionados con impresiones	1.835	2.169	1.998	1.887	1.740
Edición n.c.p.	133	189	200	170	212
Fonográfico	577	559	600	495	405
Edición de grabaciones	376	358	418	390	326
Reproducción de graba.	201	201	182	105	79

*Elaboración propia en base a los datos del OIC, Observatorio de Industrias Creativas, GCBA

Como puede observarse, todas las ramas de las industrias culturales aumentaron la generación de empleo desde 1996 hasta el 2000, año donde comienzan a descender producto de la recesión económica y el impacto de la crisis en el consumo. Es importante remarcar que las industrias culturales generaban cerca del 12% del empleo asalariado industrial en 1998, la misma cantidad de empleo registrado en la rama de alimentos y bebidas. Según datos del CEDEM, había cerca de 2.068 locales de industrias manufactureras de productos culturales en la Ciudad en el 2002, que

representaban el 94% del total de estas empresas en el país, lo que da cuenta de la alta concentración de este tipo de actividad en Buenos Aires. El 80% de dichas empresas tiene sólo un local y el promedio de personas empleadas por local es de 8.8, lo que revela el tamaño reducido de estas industrias (CEDEM, Cuadernos de Trabajo N° 4:39-41). En lo que respecta a su formación socio-profesional, cerca del 70% de los trabajadores de las industrias culturales tiene título universitario, son en su mayoría jóvenes y obtienen un ingreso que los ubica entre el cuarto y quinto quintil, es decir, en los estratos medios y altos (Nahirñac y Álvarez Toledo, 2006:44).

Las transformaciones relevadas en el sector industrial en lo que atañen a las variaciones del valor agregado y el empleo generado, dan cuenta de un cambio en la estructura del sector en la década de los noventa. Podemos caracterizar esta transformación como una reestructuración de los agentes y del tipo de bienes generados. En primer lugar, pierden peso las pequeñas y medianas industrias ligadas a la producción de bienes para el consumo interno, íntimamente relacionadas con el comercio barrial y generadoras básicamente de empleo poco calificado. La entrada de productos importados y la desarticulación del comercio barrial operaron disminuyendo la actividad de estos pequeños productores que posiblemente no se encontraban preparados para competir contra productos más diferenciados y de mejor precio. En segundo lugar, se expande un conjunto de actividades ligadas a la producción de bienes culturales, empresas (pequeñas y grandes) basadas en el entretenimiento y esparcimiento. Este tipo de empresas están mucho más vinculadas al mercado global de productos culturales y a la incorporación de tecnologías. Los trabajadores calificados de estas industrias son sin duda un nuevo sector de clase media técnico-profesional que se caracteriza por producir y manipular símbolos, como dice Lash (1997), en la era de las comunicaciones. El cambio en la pequeña y mediana industria de la ciudad estuvo dado por la apertura comercial y la incorporación al proceso de globalización. La importación de insumos y productos intermedios, como de textiles, prendas y alimentos afectó negativamente a los productores locales que se volcaban al consumo interno.

El comercio

Como se mencionó antes, la actividad comercial disminuyó su participación en el producto total de la ciudad y también expulsó fuerza de trabajo a lo largo del período relevado. Es necesario ahora tener en cuenta otros indicadores para caracterizar mejor el desempeño del sector, enfocado primero al sector mayorista y luego al minorista.

En el cuadro siguiente se observa que el comercio mayorista mantuvo su participación en el valor agregado de la ciudad con un índice cercano al 7%. Sin embargo, contrajo su participación en puestos de trabajo asalariados y no asalariados, lo que constituye un indicador del cierre de locales tradicionales. Por otro lado, es necesario destacar el importante proceso de reconversión que sufrió este sector producto de la apertura comercial que determinó que muchos comercios mayoristas se transformaran en importadores (CEDEM, 2002b : 43).

Cuadro 4. Comercio al por mayor. Participación en la economía de la Ciudad de Buenos Aires y porcentaje de ocupados. Años 1993-1998*

Año	Valor agregado bruto	% de puestos ocupados	
		Asalariados	No asalariados
1993	7.3	5.0	7.1
1994	7.2	4.4	6.3
1995	6.7	4.0	4.6
1996	6.8	5.6	5.0
1997	7.2	4.4	6.2
1998	7.0	3.6	5.3
1999	6.5	s/d	s/d

*Elaboración propia en base a datos del CEDEM, Secretaría de desarrollo Económico, GCBA

En lo que respecta al comercio minorista, también tendió a contraer su participación en el producto de la ciudad, pero lo más llamativo fue la reducción extraordinaria en el empleo no asalariado. La gran proporción de empleo no asalariado en el comercio minorista se explica por el trabajo familiar, es decir, donde además del propietario trabajan otros miembros de la familia. Este sector estuvo afectado particularmente por la expansión de las grandes cadenas de supermercados. A lo largo de la década, el crecimiento de los supermercados desplazó a los pequeños comerciantes más tradicionales, proveedores de alimentos y bebidas en los distintos

barrios. Una de las características principales de los supermercados es su alta concentración. En efecto, en 2002, el 70% de la facturación correspondía a las cinco cadenas más importantes, Carrefour, Disco, Coto, Jumbo y Wat-Mart (CEDEM, 2002b:50).

Cuadro 5. Comercio minorista. Participación en la economía de la Ciudad de Buenos Aires y puestos ocupados en porcentajes. Años 1993-1999*

Año	% PBG	% de puestos ocupados	
		Asalariados	No asalariados
1993	5.8	5.2	22.2
1994	5.7	5.9	20.4
1995	5.3	6.6	18.3
1996	5.2	6.5	15.1
1997	5.4	6.8	14.6
1998	5.1	6.3	15.6
1999	4.9	s/d	s/d

*Elaboración propia en base a datos del CEDEM, Secretaría de desarrollo Económico, GCBA

Otra de las ramas principales del comercio minorista está representada por la venta de prendas de vestir, calzado y otros productos textiles. Estas actividades fueron las más afectadas por la disminución de las ventas a partir de 1997 hasta 2001. La retracción del consumo impactó de forma considerable en estas actividades que, a diferencia de los productos alimenticios, se ven más afectados por los cambios en el nivel de ingresos (CEDEM, 2002a).

Como puede observarse comparativamente entre los empleados no asalariados del comercio mayorista y minorista, este último se caracteriza por la mayor proporción de puestos no asalariados y también fue el sector que más expulsó a estos trabajadores en el período. Efectivamente, la pérdida de este tipo de trabajadores que como mencionamos se corresponde con el comercio familiar fue de enorme magnitud. El comercio minorista pasó de emplear 115.702 trabajadores no asalariados en 1993 a 72.446 en 1997, lo que supuso una eliminación de 43.256 puestos no asalariados. Esta cifra no supone directamente menos empleo total en el sector minorista -como puede observarse en el cuadro anterior, creció levemente el trabajo asalariado- sino la destrucción relativa del comercio

basado en la economía familiar donde el propietario trabaja conjuntamente con los miembros de la familia. El crecimiento de los asalariados en el comercio minorista se corresponde con la alta asalarización de las grandes cadenas de supermercado, básicamente en cajeros y reposidores. Por lo tanto, es posible suponer una eliminación importante del pequeño comerciante que basaba parte de su reproducción económica en el trabajo familiar.

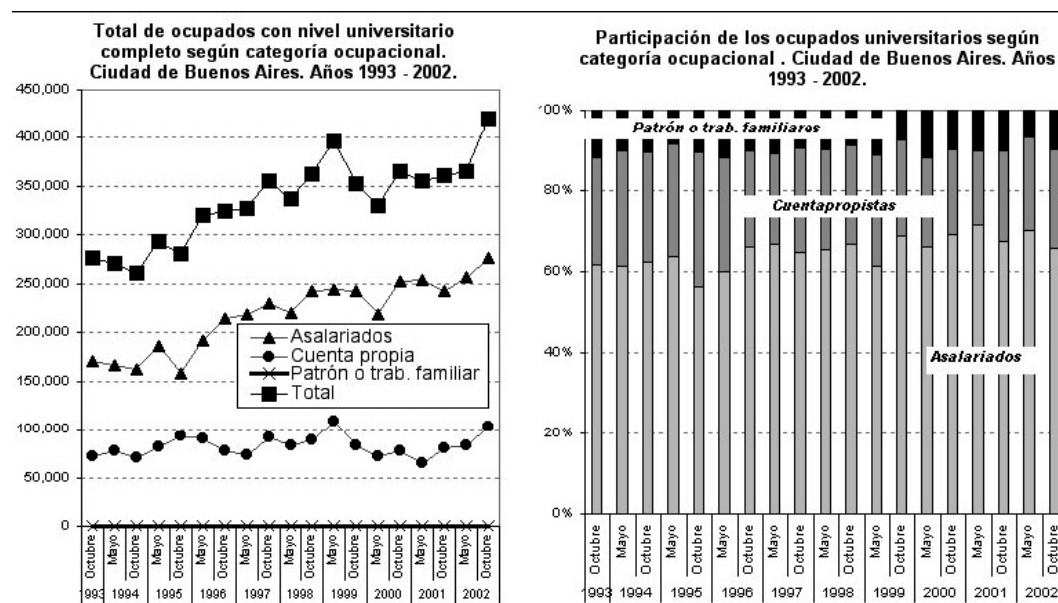
Sin embargo, es necesario dar cuenta también del desarrollo de nuevas actividades comerciales orientadas a nuevas formas de consumo distintivo de las clases medias. A lo largo de la década del noventa se expandieron nuevas ofertas gastronómicas, de diseño de indumentarias y decoración en la Ciudad, particularmente en el barrio de Palermo (CEDEM, 2003b). Los nuevos comercios de decoración son de diverso tipo: anticuarios, artesanías, vidrios e iluminación. En general, se caracterizan por ofertar bienes de diseños exclusivos o escasos por su antigüedad. Por otro lado, surgieron un conjunto de restaurantes que ofrecen comidas internacionales y regionales, con modalidades de servicios diversos. Por último, se desarrollaron tiendas de indumentarias que se caracterizan por el diseño exclusivo. Estas actividades comerciales están ligadas no sólo al alto poder adquisitivo de los residentes, sino principalmente a nuevos gustos culturales donde la exclusividad y la rareza aparecen como característica principal de los bienes. La transformación del sector comercial debe considerarse entonces como un proceso retracción y renovación en el cual se destaca la decadencia del comercio barrial basado en el trabajo familiar y el desarrollo concomitante de nuevos negocios acordes a las transformaciones en el consumo.

Los profesionales

En la Ciudad de Buenos Aires se produjo un enorme proceso de asalarización en la década de los noventa, que superó el porcentaje de mediados de los '70. Efectivamente, los asalariados correspondían al 72.2% de los ocupados en 1974, mientras que 1999 representaban el 74% (Indicadores Económicos, 2003). Si bien, este proceso estuvo caracterizado por el crecimiento del trabajo precario, el dato da cuenta de un cambio considerable pese a la expulsión de empleo de un conjunto de sectores. El

crecimiento de los asalariados se explica básicamente por el desarrollo de las actividades de servicios, y dentro de las mismas, por el número de profesionales que demandan. Así, los universitarios ocupados en las actividades de servicios correspondían al 74% en 2002. Este crecimiento fue paralelo a un estancamiento relativo de los profesionales por cuenta propia a lo largo de los noventa.

Cuadro 6



*Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA

Como mencionamos anteriormente, el sector de servicios es el que más creció en términos de empleo y de producto. Dentro de este sector, algunas ramas como los servicios a las empresas, servicios culturales, servicios sociales y de salud tuvieron un importante desarrollo. La expansión de los servicios estuvo ligada a la descentralización de algunas ramas industriales que redundó en la terciarización de actividades, a la expansión de las prestaciones privadas en educación y salud, y al desarrollo de un mercado “específico” de servicios especializados a las empresas.

Las 21 ramas más dinámicas del sector de servicios se encuentran en el cuadro siguiente. Hay que enfatizar que en 1993 su participación en el producto bruto era solamente del 8%, mientras que en 2002 su contribución se había elevado al 14%, representando el 15% del empleo.

Cuadro 7. Ramas de actividad de mayor dinamismo. Participación en la ciudad de Buenos Aires según Valor Agregado Bruto y puestos ocupados en porcentajes. Años 1993-1998*

Rama de actividad	1993 VAB	1998 VAB	Part. en los puestos ocupados (93-98)
Actividades de informática	0.7	2.8	1.6
Obtención y dota. de personal	0.6	1.1	2.3
Servicios de investigación y seguridad	0.7	1.1	2.0
Servicios de limpieza y edificios	0.4	0.6	1.9
Servicios de contabilidad y auditoria	1.3	1.7	1.6
Abogados	1.1	1.4	1.3
Servicios de asesoramiento y gestión empresarial	0.8	1.1	0.6
Servicios de gestión para transporte de mercancías	0.3	0.5	0.7
Enseñanza terciaria y universitaria privada	0.4	0.6	0.9
Investigación y desarrollo			
Sector privado	0.1	0.2	0.2
Servicios de noticias e información			
Sector privado	0.0	0.04	0.1
Transmisión de radio y televisión	0.3	0.8	0.2
Servicios de atención de ancianos	0.1	0.2	0.3
Servicios de transmisión de sonido, imagen e información	0.0	0.1	0.1
Estudios de mercado y opinión pública	0.1	0.2	0.1
Servicios de esparcimiento	0.5	0.8	0.1
Servicios de correos	0.4	0.6	0.4
Producción y distribución de filmes	0.2	0.3	0.1
Servicios de fotografía	0.1	0.1	0.1
Servicios veterinarios	0.0	0.02	0.002
Total ramas dinámicas	8.2	14.3	14.5

*Elaboración propia en base a datos del CEDEM, Secretaría de desarrollo Económico, GCBA

Como puede apreciarse en el cuadro anterior, hay una importante heterogeneidad en las actividades de servicios. Efectivamente, al agruparlas simplemente por el dinamismo en tanto crecimiento del producto se torna

difícil establecer las particularidades del sector. Es necesario reclasificar los distintos tipos de servicios para poder describir mejor sus características y analizarlas. Podemos agrupar las distintas ramas en tres grandes bloques teniendo en cuenta el tipo de actividades, estas son: servicios a las empresas, servicios culturales y servicios de educación privados⁸.

Servicio a las empresas

Dentro de este subconjunto se encuentran sectores ligados a la contratación de servicios para las grandes empresas como los de informática, contabilidad, obtención de personal, investigación y desarrollo, gestión y asesoramiento empresarial y estudios de mercado.

El crecimiento de estas actividades estuvo relacionado con la desverticalización de las empresas que llevó a un aumento de la subcontratación para la realización de tareas especializadas, en particular en las empresas de servicios privatizadas. El desprendimiento de actividades que anteriormente eran realizadas por las mismas firmas fue una de las condiciones que permitieron la expansión de todo un campo de actividades ligadas a especialistas (administradores, programadores, contadores, economistas, abogados, etc.). Sin embargo, el desarrollo de este mercado sería difícil de comprender sin tener en cuenta el trabajo de promoción por parte de los profesionales de “nuevas necesidades empresariales”, que a lo largo de toda la década contribuyeron a crear su propio mercado. Especialistas en ventas y marketing, consultores de estudios de mercados y publicistas, en definitiva, nuevos profesionales que lograron instalar la necesidad de contar con sus servicios a las empresas. Esto es importante tenerlo en cuenta porque el crecimiento de los servicios en general no está dado simplemente por la delegación de actividades (como las contables y legales), sino por el desarrollo de todo un campo de especialistas situados entre la organización de la producción de bienes y su comercialización. Profesionales promotores de nuevos tipos de organización y logística empresarial, especialistas en ventas que, a su vez, requieren a investigadores de mercado y expertos en publicidad y diseño. Estos promotores de necesidades empresariales están también vinculados a toda

⁸ Seguimos la clasificación del CEDEM, (CEDEM , 2002b).

una serie de nuevas carreras terciarias y universitarias que se desarrollaron con el crecimiento de la oferta privada en educación y que giran en torno a la gestión empresarial. Estos sectores representan, sin lugar a dudas, las capas más dinámicas de las nuevas clases medias. Son intermediarios en los procesos de organización, producción y distribución de las empresas que operan incorporando información, conocimiento y tecnología a los procesos de trabajo.

Servicios culturales y esparcimiento

Ligado al crecimiento de las industrias culturales descritas anteriormente, se produjo un desarrollo importante de servicios unidos a la producción cultural como transmisión de radio y TV, agencias de noticias, producción de películas, transmisión de sonido, imagen e información, y de servicios de esparcimiento en general, teatro, cine, espectáculos públicos, parques temáticos, etc.

Nuevamente, es necesario agregar que este tipo de servicios mantiene conexiones y relaciones con diversas actividades. Se constituyó, por ejemplo, un campo ligado al entretenimiento basado en espectáculos públicos, cine y teatro, que se une a todo un circuito de producción y comercialización de discos, revistas y DVD. Este campo supone la existencia de un importante número de técnicos y profesionales de diverso tipo relativamente interrelacionados, que representan los “nuevos intermediarios culturales” analizados por Wortman (2007).

El crecimiento de estos servicios en los noventa estuvo condicionado por el proceso de globalización cultural que favoreció la entrada de nuevas tecnologías (reproductores de música y películas) y de productos (discos, cintas y libros, entre otros). Dicho proceso fue motorizado por empresas transnacionales que aumentaron su participación en la cúpula empresarial de industrias culturales. Según los datos del CEDEM, las empresas transnacionales ligadas a la cultura (editorial/gráfico, de TV y multimedia, electrodomésticos/electrónica de consumo, sellos productores de música y publicidad) pasaron del 23% al 54% entre 1992 y 1998 (CEDEM, 2002c: 17).

Ahora bien, la ampliación de este tipo de servicios está directamente relacionado con el aumento del consumo, en particular de los estratos

medios y altos en la distribución del ingreso que destinan cerca de un 10% de los gastos del hogar a los servicios de cultura y entretenimiento (CEDEM, 2002c: 39). Seguramente, para entender el extraordinario desarrollo de las industrias y los servicios culturales en general es necesario vincular la reconfiguración de toda la oferta de bienes de la cultura producto de la instalación de nuevos productores ligados al mercado global y, en particular, al aumento del nivel educativo de la población de la ciudad. En este sentido, es posible que gran parte de la identidad social de las nuevas clases medias ligadas a los servicios y a la industria cultura se afirme y constituya por medio de nuevos consumos de bienes culturales como pusieron en evidencia los diversos trabajos compilados por Wortman (2003).

Servicios de educación privados

El crecimiento de los servicios de educación privados en términos de producto como en empleo está ligado al enorme aumento de la matrícula de las universidades privadas. Efectivamente, los egresados de los institutos y universidades privadas se duplicaron entre 1994 y 2005, pasando de 5.665 a 12.450 respectivamente. Esto determinó un crecimiento económico ligado al aumento de la clientela, y también una expansión del cuerpo docente empleado en dichos institutos. Es necesario remarcar que el incremento de los egresados en las universidades privadas se produjo en un marco de estancamiento de los egresados en las universidades públicas, particularmente de la Universidad de Buenos Aires que paso de 13.371 egresados en 1994 a sólo 14.420 en 2004. En el cuadro 8 se detalla la evolución de los egresados de las Universidades privadas y de la Universidad de Buenos Aires.

**Cuadro 8. Egresados de las Universidades e Institutos Privados y de la Universidad de Buenos Aires en la Ciudad.
Años 1994 / 2004***

Egresados		
Años	Universidad de Buenos Aires	Universidades e Inst. Privados
1994	13.371	5.665
1995	13.371	6.358
1996	10.983	6.372
1997	11.162	7.357
1998	9.724	9.312
1999	9.566	9.955
2000	12.008	9.888
2001	12.118	9.872
2002	13.394	11.189
2003	14.420	10.303
2004	14.420	12.450

* Elaboración propia en base a los datos del Anuario Estadístico 2006 de la Dirección general de Estadísticas y Censos, GCBA.

Como puede observarse, en 1994 los egresados de las Universidades privadas representaban menos de la mitad que los egresados de la Universidad de Buenos Aires pero, para el final de la serie, el aumento de los primeros determinó que las proporciones casi se igualen. Posiblemente, el crecimiento de los servicios educativos privados se deba en parte a la creciente desconfianza sobre lo público, hecho ligado también al deterioro de las prestaciones estatales en general. Sin embargo, sería necesario analizar los cambios en la oferta de carreras de las universidades privadas y su relación con la oferta pública. Los institutos privados se transformaron en los proveedores principales de profesionales ligados a los servicios empresariales y culturales en general que se desarrollaron a lo largo de los noventa. Es posible suponer una conexión entre el campo de servicios empresariales y las universidades privadas que tiene su correlato en el desarrollo de universidades ligadas a la gestión empresarial (Universidad Argentina de la Empresa, CAECE, Universidad de Ciencias Empresariales, Intitulo Argentino de Negocios, etc.) y a la expansión de nuevas carreras (Marketing, Licenciatura en Comercio, Administración de Negocios, Administración de Recursos Humanos, etc.). En este sentido, se puede entrever un nuevo tipo de profesional, más desligado de la educación pública, y vinculado a nuevos tipos de servicios empresariales en íntima

relación con el mercado global. Este cambio resulta importante en relación con los profesionales más tradicionales de las clases medias formados en la educación pública.

Ahora bien, no debemos interpretar a estas nuevas capas profesionales de la industria y los servicios como una suerte de “elite ganadora” de nuevos ricos. En primer lugar, el porcentaje de profesionales asalariados en el total de la PEA dista de ser un número ínfimo (35%). En segundo lugar, si bien sus ingresos se ubican en el cuarto y quinto quintil, sus condiciones de empleo flexibilizadas los sitúan en niveles importantes de inseguridad laboral y muchas veces sin contar con todas las protecciones sociales. Tampoco los nuevos profesionales son los descendientes de una “clase alta” exitosa que pudieron acceder a altos niveles educativos, sino todo lo contrario. Son los hijos de comerciantes, profesionales y pequeños industriales de clase media y muchos de empleados de baja calificación de sectores populares. Los censos de la Universidad de Buenos Aires de 1992, 1996, 2000 y 2004 muestran un creciente acceso de individuos provenientes de categorías bajas y medias a la educación universitaria. En lo que respecta a las universidades privadas, si bien no contamos con datos del origen social de sus estudiantes, la existencia de cuotas relativamente bajas (alrededor de 300 pesos en los noventa) y la falta de exámenes de ingresos imposibilitan afirmar algún tipo de cierre social. Es posible afirmar que los jóvenes universitarios de las clases medias desarrollaron sus carreras profesionales adaptándose positivamente a los procesos de globalización que simultáneamente perjudicaban a sus familias en términos económicos.

Es decir, en el mismo período que una parte considerable de la clase media tradicional (comerciantes, pequeños industriales y técnicos) sufría un proceso de retracción y eliminación, la expansión de los servicios y nuevas ramas industriales abría nuevas posibilidades de empleo y desarrollo a jóvenes profesionales, aunque sin duda, en condiciones laborales más precarias.

Devaluación de las credenciales y descalificación

A lo largo de la década de los 90 tendió a elevarse el nivel educativo de la población de la ciudad. Como puede observarse en el cuadro 9, hay una

disminución notable a lo largo de toda la serie en las categorías de instrucción más baja, hasta primario incompleto; y un importante crecimiento de los niveles de instrucción elevada, particularmente de los universitarios. Es necesario remarcar que a comienzos de los '80 los universitarios representaban el 24.9% de los ocupados mientras para 2002 ese porcentaje se había elevado al 54%, es decir que, en poco más de veinte años se duplicó el porcentaje de universitarios ocupados en la ciudad⁹.

Cuadro 9. Distribución porcentual de la población ocupada por máximo nivel de instrucción alcanzado en la Ciudad de Buenos Aires. 1980-1990/2002*

Años	Primario		Secundario		Universitario		Sin
	Inc.	Comp.	Inc.	Comp.	Inc.	Comp.	
Instrucción							
1980 octubre	10,4	27,6	19,5	16,8	12,0	12,9	0,7 2
1990 octubre	3,21	19,7	15,4	21,1	16,9	23,1	0,4 2
1991 octubre	4,11	17,8	17,1	23,4	16,1	21,2	0,3 2
1992 octubre	3,31	19,2	16,0	24,0	16,2	21,0	0,3 2
1993 octubre	3,31	14,7	16,0	23,4	18,5	23,6	0,3 2
1994 octubre	2,51	14,2	15,5	24,6	17,5	25,5	0,2 2
1995 octubre	2,91	13,9	15,2	22,7	17,4	27,7	0,3 2
1996 octubre	1,91	11,5	15,9	24,0	17,6	29,1	0,0 2
1997 octubre	1,92	13,6	15,2	21,2	18,4	29,5	0,2 2
1998 octubre	2,91	12,1	15,6	19,8	18,3	31,2	0,1 2
1999 octubre	2,91	11,0	13,7	21,8	19,7	30,6	0,3 2
2000 octubre	2,71	10,5	13,4	22,0	19,8	31,3	0,4 2
2001 octubre	1,72	10,6	12,4	21,2	19,6	34,2	0,3 2
2002 octubre	2,82	11,51	11,51	19,5	19,4	35,3	

*Elaboración propia en base a los datos de la Dirección General de Estadísticas y Censo, GCBA

Ahora bien, es necesario captar la relación entre el nivel educativo y la calificación laboral de los puestos ocupados ya que es por intermedio del puesto que el alto capital cultural redundará en un mayor ingreso y posiblemente también en un mayor prestigio social. Si bien, a medida que crece el nivel educativo tiene a elevarse el ingreso, y disminuir la posibilidad del desempleo, esta relación no es directa. Es por el acceso a un puesto calificado (científico o técnico) que los títulos redundan en mayores salarios. Si la oferta de títulos sobrepasa la demanda de puestos puede encontrarse

⁹ Posiblemente, el aumento del nivel educativo, en particular en las titulaciones más altas, pueda interpretarse como un proceso de "reconversión", en el sentido de Bourdieu (1998). Es decir una creciente apuesta e inversión de las familias al capital escolar de sus hijos en momentos de crisis. En este sentido, Tenti Fanfani (1992) sostenía que en el contexto de empobrecimiento generalizado de principios de los noventa la permanencia en la escuela aparecía como un "valor estratégico" de las familias.

una situación de sobreeducación con la correspondiente devaluación de las credenciales educativas. Por el contrario, el exceso de puestos puede generar una subcalificación cuando las tareas técnicas son ejercidas por trabajadores de baja calificación.

Cuadro 10. Estructura de los ocupados de la Ciudad de Buenos Aires. Octubre 1993-2001*

Nivel de Instrucción			Calificación laboral		
	1993	2001		1993	2001
Sin instrucción	7.1	3.8	Científico	13.7	16.2
Baja	39.8	30.9	Técnico	22.8	21.9
Media	39.1	46.5	Operativo	42.7	39.3
Alta	14.0	18.8	No calificado	20.8	22.7

* Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA

Como se puede observar en la estructura total por nivel de instrucción, los ocupados con estudios universitarios completos (nivel alto) elevan su participación pasando del 14% en 1993 al 18.8% en 2001. En el caso de los trabajadores con nivel medio, también elevan su participación pasando del 39.1% al 46.5 % respectivamente. Es necesario destacar que los de mayor instrucción que pertenecen al nivel alto y medio conjuntamente representaban el 53.1% de la estructura ocupacional en 1993 pasaron a representar el 65.3% en 2001. Por el contrario, son los menos instruidos (bajo y sin instrucción) los que descienden en la estructura de los ocupados. Esta variación en la estructura refleja indirectamente la expulsión de los trabajadores menos calificados del mercado laboral. Esto se debe a que los más instruidos fuerzan el mercado desplazando a los menos instruidos.

En el caso de la calificación laboral, podemos observar que la creación de empleo fue considerablemente mayor en los puestos de calificación científica, pasando de representar el 13.7% en 1993 al 16.2% en 2001. En cambio, los puestos técnicos y operativos disminuyeron, mientras que aumentaron levemente los puestos no calificados. Ahora bien, como se detalló anteriormente los trabajadores sin instrucción tienden a reducirse significativamente, lo que en parte no se condice con el aumento de los puestos no calificados. Esta aparente contradicción se explica por la creciente expulsión de los trabajadores de menor calificación producto de la presión de los más instruidos. Los trabajadores de nivel de instrucción

medio comienzan a ocupar los puestos de más baja calificación desplazando a los menos instruidos. Según el Centro de Estudios de Desarrollo Económico, esto se debe a la creciente brecha existente entre los puestos de trabajo de calificación técnica y los ocupados con instrucción media (CEDEM, Cuaderno de Trabajo N° 1: 29). Por otro lado, mientras la cantidad de puestos de trabajo de calificación técnica tendió a descender a lo largo del período situándose en 2003 cerca de los 441.000 puestos, los ocupados con instrucción media se elevaron a 930.000. Este proceso también afectó, aunque en una proporción menor a los profesionales. En 2001 los puestos de trabajo de calificación científica representaban alrededor de 318.000 y los ocupados profesionales 366.000. En términos generales la cantidad de ocupados de niveles de educación altos y medios supera el conjunto de puestos que demanda esa calificación.

En un marco de crecimiento educativo general de la población y de aumento de la tasa de desocupación la demanda laboral tendió a discriminar a los trabajadores de baja calificación por los más instruidos. En este sentido, los niveles educativos dejaron de corresponderse con las características de los puestos ocupados, generándose un proceso de sobreeducación. Como consecuencia, a lo largo de la década se produjo una creciente devaluación de los títulos educativos, en particular de estudios terciarios. Sin embargo, es interesante resaltar que los niveles de instrucción media no dejaron de aumentar. Posiblemente esto se deba a una desconexión entre las expectativas puestas en los títulos y las posibilidades reales ofrecidas por el mercado de trabajo.

Si bien, resulta sumamente difícil saber qué calificaciones se devaluaron más, se puede tener algún indicio sobre las titulaciones que mejor se adaptaron a los cambios en base a las transformaciones detalladas anteriormente. En el caso de la industria, posiblemente sean los químicos, bioquímicos e ingenieros en sistemas los que más se beneficiaron, y también todas licenciaturas ligadas a las nuevas industrias culturales, cine, arte, diseño, etc. Por otro lado, los servicios demandaron principalmente las titulaciones relacionadas con la nueva gestión empresarial (Licenciados en negocios, comercio, Administradores, Economistas) y las nuevas ramas ligadas a la investigación de mercado y consultoría (Marketing empresarial, Publicidad).

Es necesario tener en cuenta que la cantidad de puestos de trabajo en la ciudad se mantuvo relativamente estable a lo largo de los noventa, pasó de 1.979.880 en 1993 a 2.094.820 en 2000. Si como se mencionó anteriormente ciertos sectores de la industria y el comercio se caracterizaron por eliminar puestos, esta baja fue compensada por el desarrollo de nuevos sectores, lo que refleja el importante proceso de reconversión económica y social de la Capital. Ahora bien, esta transformación no puede ser comprendida como desplazamiento de los trabajadores de un sector a otro, sino como la eliminación de categorías socio-profesionales, puestos y devaluación de diplomas conjuntamente con surgimiento de nuevas credenciales y puestos. Este cambio tomó la forma de una “lucha generacional” por los puestos y sus beneficios. Efectivamente, como demuestran los estudios sobre la evolución de la estructura de la población ocupada, son los adultos varones mayores (de 50 a 64 años) los que disminuyen su participación en el total de los ocupados entre 1990 y 2001, mientras creció el nivel de los adultos de edad central (26 a 49 años). Las elevadas tasas de desocupación de los varones mayores se explican por el reemplazo, en las empresas de servicios públicos privatizados y en el Estado, por dotaciones de trabajadores más jóvenes (varones y mujeres) y de calificaciones más elevadas, así como también por el desplazamiento del pequeño comercio y la industria (CEDEM, 2002a:33-35). Posiblemente, no sólo las mejores credenciales educativas favorecieron la incorporación de jóvenes al mercado de trabajo, sino que también un conjunto de saberes y técnicas de trabajo quedaron obsoletas producto del cambio tecnológico y la reorganización de las empresas.

Es necesario remarcar nuevamente que el proceso de modernización económica de la Ciudad de Buenos Aires tendió a destruir un conjunto de categorías y puestos al mismo tiempo que generaba las condiciones para el desarrollo de nuevos sectores. En este proceso de cambio social los jóvenes, varones y mujeres, encontraron mayores posibilidades para el progreso. Al contrario, una parte de las generaciones mayores vivenciaron un proceso que puede denominarse como de “muerte social”, ligado a la expulsión del mercado laboral, la devaluación de credenciales educativas y desaparición de sus actividades socio-profesionales.

La transformación morfológica de las clases medias

Durante la década de los noventa las clases medias de la Capital Federal experimentaron un importante proceso de transformación que alteró la composición y el peso relativo de las distintas fracciones de clase. El cambio en la composición supuso una redefinición en la morfología de las clases medias, es decir, en la estructura interna de la clase. El cambio en la morfología de las clases medias de la ciudad estuvo motivado en gran parte por la incorporación de la Argentina a los procesos de globalización que afectaron particularmente a la Ciudad de Buenos Aires. Efectivamente, el aumento del comercio, de las inversiones extranjeras, la aplicación de nuevas tecnologías y el desarrollo de servicios especializados, distintos fenómenos asociados a la globalización, le imprimieron un nuevo perfil a la ciudad.

La creciente incorporación de la ciudad a los procesos de globalización tendió a alterar la configuración de las clases medias en dos sentidos. Por un lado, contribuyó a una disminución del peso relativo de ciertas fracciones tradicionales (pequeños industriales, comerciantes y ciertas categorías profesionales) y, por otro lado, favoreció el desarrollo de nuevas fracciones (profesionales de servicios, industrias de la cultura, nuevos intermediarios culturales). Así, en el caso de la industria, los productores más tradicionales ligados a la fabricación de prendas, textiles e insumos perdieron participación en comparación con los productores de bienes culturales. En el caso de los comerciantes, se produjo una reconversión importante en el sector mayorista y una disminución del comercio minorista barrial producto de la mayor participación de las grandes cadenas de supermercados de capital extranjero. Esto motivó un cambio en la organización tradicional del comercio que se basaba en el trabajo familiar. En el caso de los servicios, aparece una capa de nuevos profesionales dedicados a proveer distintos servicios a las empresas, y también de intermediarios culturales consagrados a las actividades de cultura y esparcimiento. Una parte de estos nuevos profesionales parecen provenir de universidades e institutos privados de educación que tuvieron, como se advirtió, un importante crecimiento en la década. La ampliación del consumo de bienes y servicios culturales está posiblemente ligada al aumento del nivel educativo de la población y al poder adquisitivo de los residentes. Pero también, la

expansión de estos nuevos sectores es producto de la redefinición del consumo doméstico, de los gustos y de las formas de distinción, que sin duda los nuevos productores contribuyeron a reformar.

Es necesario remarcar el cambio relacional en la configuración de las clases medias de la ciudad producto de la creciente interconexión global. Por un lado, descienden las fracciones más tradicionales de la industria y el comercio volcadas al mercado local cuya reproducción se basaba en la restricción a las importaciones, a un tipo de cambio favorable y, en menor medida, en la compra de insumo por parte de los servicios públicos. La asociación indirecta entre el Estado, las pequeñas industrias y el comercio tendió a fracturarse con la apertura comercial, las privatizaciones y la llegada de empresas transnacionales. A esta configuración tradicional le sobrevino una creciente asociación entre las nuevas industrias culturales y distintos profesionales dedicados a los servicios empresariales, culturales y de entretenimiento, y de ramas conexas ligadas a la promoción, venta y distribución de estos productos. Esta nueva asociación está mucho más vinculada al mercado global en términos tecnológicos y en los formatos de productos producidos.

Los sectores más tradicionales de las clases medias se caracterizaban por generar puestos poco calificados y emplear trabajadores con bajo capital educativo. Estas capas medias eran esenciales como proveedores de puestos para los sectores populares. La decadencia de estas fracciones llevó a una reducción importante del empleo en la ciudad que perjudicó a los grupos más desposeídos de capital económico y cultural. Los sectores más modernos de las clases medias de la industria, el comercio y los servicios, más integrados al mercado global, reclutan principalmente asalariados de alta calificación. El cambio hacia una nueva economía de servicios, si bien posibilitó la incorporación de nuevos profesionales, aunque en condiciones más flexibles, produjo una considerable descalificación de títulos y saberes. A la luz de lo anterior, podemos advertir la debilidad de la tesis que supone la desaparición de las clases medias y la supuesta formación de una estructura polar entre ricos y pobres. En primer lugar, porque los componentes tradicionales de las clases medias no desaparecieron, aunque como efectivamente se pudo apreciar sufrieron una importante retracción. En segundo lugar, porque al mismo tiempo que estos grupos decayeron,

surgieron nuevos sectores dinámicos de la industria, el comercio y los servicios.

Segunda parte: Los cambios en los estilos de vida

Los estilos de vida pueden ser caracterizados como un conjunto de actividades y posesiones estrechamente entrelazadas que son correlativas a la pertenencia a una clase social y que llegan a “simbolizarla” (Barber, 1991:141). Los modos de conducta, la organización de la vida cotidiana y las preferencias estéticas no están disociados de las actividades económicas y profesionales. En este sentido, los cambios en los estilos de vida están vinculados a la transformación morfológica de las clases medias. En los apartados siguientes abordaremos algunos cambios en los estilos de vida, centralmente en los nuevos tipos de viviendas, en la organización familiar y en los usos del tiempo libre y el consumo cultural. Sin duda, el espacio de los estilos de vida es sumamente amplio y susceptible de diversas caracterizaciones. En este caso, se prioriza un conjunto de actividades y posesiones ligadas al “hogar” y a las formas de organización de la vida cotidiana de las clases medias más positivamente conectadas con el proceso de globalización.

Las nuevas viviendas de confort

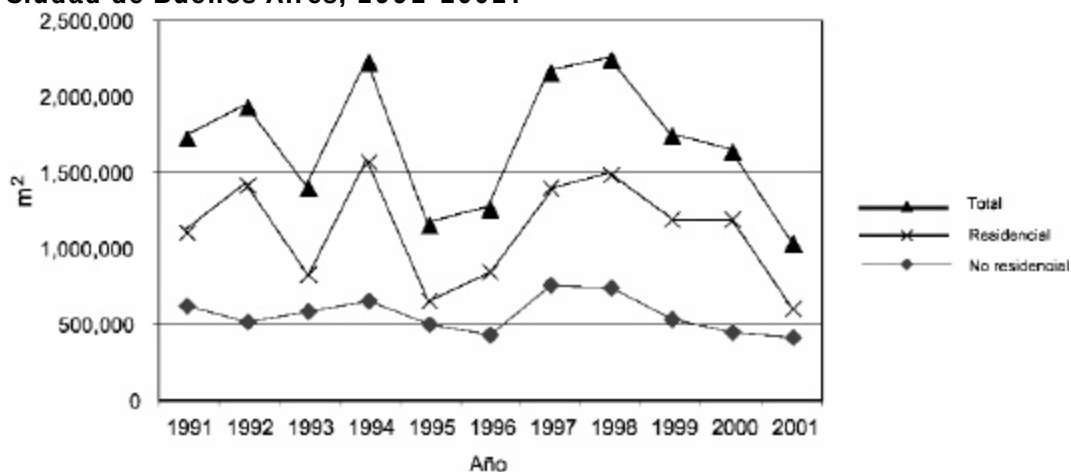
El tipo de vivienda y su ubicación dentro del espacio de la ciudad son “símbolos” de la pertenencia a una clase social en la mayoría de las sociedades y revelan los gustos y las preferencias de sus habitantes. La Ciudad de Buenos Aires estuvo tradicionalmente caracterizada por tener barrios propios de clases medias como Caballito, Colegiales, Flores, Villa Devoto, Villa Urquiza y Palermo. La zona oeste de la ciudad, desde el centro hacia el norte, continúa siendo un espacio característico de las clases medias con una gran proporción de profesionales y comerciantes. Ahora bien, los cambios en estos sectores impactaron en la fisonomía de los barrios¹⁰.

¹⁰ Según la Encuesta Anual de Hogares de 2003, los patronos y empleadores se concentran en los barrios de Belgrano, Núñez, Flores, Floresta, Caballito, Colegiales y Palermo. Estos barrios detentan también los niveles más altos en educación superior (completa e incompleta) y los porcentajes más bajos de miembros por hogar.

A partir de 1993, el crecimiento económico y la expansión del crédito reactivaron la construcción en la ciudad, superando el estancamiento de la década de los '80. La construcción privada representó el 92% del total, y mayoritariamente fue de tipo residencial.

Es necesario destacar que la expansión de las nuevas viviendas de sectores medios se produjo en un marco de creciente fragmentación y reestructuración del espacio urbano, particularmente de la Región Metropolitana de Buenos Aires. Como señalaron Ciccolella (1999) y Prévôt Schapira (2002) la RMBA concentró la mayoría de la inversión extranjera directa que durante la década de los noventa se destinó a la construcción de nuevas autopistas, barrios privados y centros comerciales, lo que produjo una modificación significativa del entorno urbano.

Cuadro 11. Construcción Privada. Superficie permitida por uso de M2. Ciudad de Buenos Aires, 1991-2001.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico GCBA, en base a datos de la DGEyC, GCBA

Según los datos del CEDEM, el crecimiento en la superficie por permiso en los 90 fue similar a los años 60 y principios de los 70 cuando se produjo el auge de la construcción horizontal (CEDEM, 2002b:55). En el periodo 91-99 el Gobierno de la Ciudad autorizó la construcción de unas 87.000 viviendas, en su mayoría de 2 y 3 ambientes, con una superficie de 100m² en promedio (CEDEM, 2002b:56). En lo que respecta a su ubicación, la mayoría de las nuevas viviendas se instalaron en la zona norte (45,9%), seguida por el centro oeste (35,9%) y en menor medida la zona sur (15%).

En este sentido, el crecimiento tuvo lugar principalmente en Recoleta, Palermo, Belgrano, Flores, Caballito y Villa Devoto.

Mayoritariamente, la vivienda construida en la década fue del tipo confortable o lujosa. La categoría confortable en la construcción residencial supone que en las mismas puede haber ambientes para escritorio, ante-cocina o ante-comedor, baño de servicio o cuarto de servicio, o sala de planchar. En cambio, la categoría lujosa significa que pueden contar con acceso privado al ascensor, departamento por piso, tres baños o más y un living que excede los 42m² (CEDEM, 2002b:57). Estos tipos de viviendas se desarrollaron básicamente en grandes torres que incluyen diversos tipos de servicios como pileta, espacios verdes, seguridad, gimnasios y salones de usos múltiples.

La expansión de este tipo de construcción estuvo motorizada por sectores de clases medias, particularmente jóvenes de ingresos medios y altos. Los departamentos están acondicionados para ser habitados básicamente por una pareja con pocos hijos, y en su mayoría son aptos para profesionales. Lo característico de este tipo de vivienda es sin duda el conjunto de servicios que rodean el hogar. La recreación (micro cines, pileta, sala de reuniones) y el cuidado personal (gimnasios, saunas y solárium) parecen ocupar un lugar central en las actividades cotidianas de estos sectores. Así, la ordenación de la casa parece girar en torno al confort individual de los miembros y las dimensiones de los hogares suponen una familia pequeña, conforme a los cambios en la organización familiar que se detallará posteriormente. Es posible afirmar que la estructuración del hogar señala una “transformación de la intimidad”, para utilizar la noción de Giddens, que supone una creciente importancia de la pareja como unidad central y de las actividades individuales de esparcimiento y disfrute.

Como pusieron en evidencia Svampa (2001) y Arizaga (2005), conjuntamente con la expansión de las nuevas viviendas ligadas a sectores de ingresos altos y medios, surgieron diversos agentes (promotores inmobiliarios, publicitarios y periodísticos) difusores de “nuevos estilos de vida”. En este sentido, Arizaga (2005b) construyó una interesante tipología del discurso publicitario de viviendas de clases medias basado en los nuevos estilos del “buen vivir” que tendieron a legitimarse durante los años noventa. Respecto a las viviendas tipo *torre country* (con servicios de

parque, seguridad y gimnasio) como las mencionadas anteriormente, la autora señala que se corresponden con un perfil de clase media que privilegia la seguridad y un lugar de esparcimiento para el tiempo libre, pero dentro la ciudad (Arizaga, 2005b:6).

En resumen, los tipos de vivienda dan cuenta de nuevos gustos y preferencias de las clases medias de la ciudad. Si bien, una parte considerable de las nuevas viviendas se desarrollaron en barrios tradicionales de sectores medios, las características de los mismos reflejan algunos cambios en los estilos de vida. En este sentido, la búsqueda del confort, la seguridad, la recreación y el cuidado personal parecen ser elementos centrales en las pautas de organización del hogar de las nuevas clases medias.

La reorganización familiar

Las pautas de formación de la familia se transformaron en las últimas décadas y muchos de los cambios se acentuaron en los años 90, especialmente la postergación del primer matrimonio, el aumento de la unión consensual y la disminución del número de hijos. Los cambios son significativos porque revelan, particularmente en las generaciones más jóvenes, las nuevas formas de constituir el ámbito familiar en relación con las tradiciones. Según Torrado (2003), los sectores medios de la Ciudad de Buenos Aires manifiestan los comportamientos más “modernos” en términos de la organización familiar: nupcialidad más tardía, menor fecundidad, mayor número de hogares unipersonales, de familias monoparentales y de mujeres cabeza de familia (Torrado 2003:506). A lo largo del período que nos ocupa estos cambios se ha radicalizado.

En el cuadro siguiente puede apreciarse la elevación constante de la edad media del primer matrimonio, tanto de varones como de mujeres. El dato revelador es la creciente postergación del matrimonio.

Cuadro 12. Edad media al primer matrimonio por sexo. 1990-1995 / 2003

Año	Varón	Mujer
1990	29,3	28,0
1995	29,5	28,2
1996	29,6	28,0
1997	29,6	28,2
1998	29,5	28,2
1999	30,0	28,6
2000	30,1	28,7
2001	30,3	28,9
2002	33,6	30,9
2003	33,8	31,1

Elaboración propia en base al Anuario Estadístico 2003 del GCBA

Como manifestó Torrado (2003:509), los cambios en la dinámica de la nupcialidad como la elevación de la edad media del matrimonio y el celibato están vinculados a la creciente independencia económica de las mujeres de estos sectores ligada a su educación superior.

Por otro lado, a lo largo de los noventa aumentó notablemente el porcentaje de uniones de hecho. Es necesario resaltar que el porcentaje de uniones se triplicó a lo largo de la serie en las generaciones más jóvenes, lo que supone un cambio extraordinario en las pautas de formación familiar por el alejamiento del matrimonio legal. En términos generales, el aumento de las uniones de hecho explica el descenso de la tasa bruta de nupcialidad y de la tasa de divorcio (Anuario Estadístico, 2004).

Cuadro 13. Porcentajes de uniones de hecho en la población de 15 años y más por grupo de edad. 1990-1995/2001

Octubre de	Total	Grupo de edad	
		15 - 34	35 y más
1990	4,4	4,7	4,2
1995	5,5	6,5	5,0
1996	6,2	6,4	6,1
1997	5,8	6,6	5,3
1998	7,1	8,7	6,2
1999	5,8	7,7	6,6
2000	9,7	11,4	8,6
2001	10,1	12,0	9,0

Elaboración propia en base al Anuario Estadístico 2003 del GCBA

El considerable aumento en las uniones puede interpretarse como producto de los cambios en los valores tradicionales respecto al matrimonio particularmente en las generaciones más jóvenes de los sectores medios

donde la “relación pareja” aparece como una nueva forma de organizar los vínculos y la intimidad. Como sostiene Margulis: “En la actualidad, cuando el matrimonio formal ha cedido el papel que históricamente ha tenido en la reproducción social, tanto en sus aspectos jurídicos y patrimoniales como en el del plano político y el de las sanciones morales, ha crecido la atención a la dinámica de la pareja y a los cambios, contradicciones y conflictos que acarrea la rápida transformación ocurrida en el terreno de la sexualidad y las relaciones entre los géneros” (Margulis, 2003:126).

Ahora bien, posiblemente el debilitamiento de las regulaciones y valores tradicionales respecto a la organización familiar trae consigo una atenuación de los vínculos en sí mismos. En este sentido, Binstock sostiene que “no sólo el matrimonio se ha ido postergando y, hasta en algunos casos, fue reemplazado por la unión consensual, sino que también cada generación presenta matrimonios más frágiles y más propensos a disolverse al compararlos con los matrimonios formados por las generaciones anteriores” (Binstock, 2004:15).

Gran parte de los cambios en la organización familiar de las clases medias mencionados anteriormente estuvieron motorizados por el acceso de la mujer a los niveles más altos de educación y su incorporación al trabajo. Respecto al nivel educativo, es necesario mencionar que en la Universidad de Buenos Aires las estudiantes mujeres pasaron de representar el 54% en 1992 al 60,4% en 2004 (Censo Estudiantes 2004). Debe tenerse en cuenta que a fines de la década del 60 las mujeres constituían sólo un tercio de la matrícula estudiantil. En el caso de su inserción profesional, las mujeres también mejoraron su posición, en 1992 había 109.294 universitarias ocupadas en la ciudad que representaban el 39,6% de los ocupados universitarios, en 2001 la cantidad se había elevado a 177.503 y explicaban el 48.6%. Como afirma Margulis, estos cambios en el mundo laboral y profesional posibilitan que las mujeres de clases medias ocupen un lugar de mayor autonomía, y supone una ruptura con los modelos y mandatos sociales que giraban en torno a su papel de madre y esposa (Margulis, 2003:128).

Por último, se deben mencionar algunas transformaciones en los comportamientos de género. Como puso de manifiesto Wainerman (2005), se han modernizado los roles de género en las familias de clases medias. En

estos sectores, suele haber una jefatura del hogar compartida donde los varones se implican en actividades del hogar que anteriormente eran realizadas por mujeres como compras, cuidado de los niños, limpieza, etc. Con ciertas limitaciones, es posible afirmar que se han democratizado las actividades del hogar en las clases medias de la ciudad logrando una mayor igualdad entre los géneros. La negociación de las tareas domésticas, el aporte al presupuesto familiar y la crianza de los niños sin duda generan nuevos conflictos, pero la tradición ya no ofrece un marco de regulación del mismo.

Los cambios en la relación con el Estado

Los debates en torno a las relaciones entre las clases sociales y el Estado estuvieron presentes desde el desarrollo de la sociología. El problema es sin duda complejo y adquiere diversas aristas según los posicionamientos teóricos¹¹.

En este trabajo entenderemos la relación entre las clases medias y el Estado como una relación social, donde los aparatos del Estado (escuelas, universidades, hospitales, bancos, etc.) contribuyen a la formación y reproducción de las clases. La expansión y ascenso de las clases medias de Buenos Aires en las primeras décadas del siglo XX estuvo ligada a la ampliación de los aparatos estatales, particularmente a la educación pública. En las expectativas de estos sectores, la elevación del nivel educativo aparecía como un requisito central para ascender, o para mantener el nivel social (Germani, 1943). Sin duda, la salud pública, las protecciones laborales y el acceso al crédito entre otras acciones estatales contribuyeron también a la formación y reproducción de las clases medias. Ahora bien, la relación entre las clases medias y el Estado comenzó a transformarse en los primeros años de los noventa. Los aparatos estatales ya no parecen contribuir a su reproducción social y es básicamente la oferta de mercado la que reemplaza a las prestaciones públicas en lo que respecta a los servicios educativos, de salud y diversas protecciones sociales.

En el cuadro siguiente puede apreciarse el crecimiento de la matrícula de las Universidades e Institutos privados en la Ciudad de Buenos Aires. El

¹¹ Para un debate amplio sobre el problema de la estratificación y el desarrollo del estado véase Kingsley, Moore y Bendix (1970).

cambio es sin duda significativo porque tradicionalmente se había asociado a las clases medias con la Universidad Pública. Como mencionamos anteriormente, el crecimiento de los egresados parece estar relacionado con nuevas ofertas de títulos, acordes con los cambios en la gestión empresarial. Pero esto no explica en su totalidad la creciente preferencia por el sector privado. Posiblemente, sea la misma idea de lo público y del rol asociado al Estado lo que tendió a transformarse. La desconfianza frente a lo público sin duda contribuyó a debilitar la legitimidad anteriormente acordada a la Universidad estatal en lo que respecta a la calidad de su enseñanza y a la validez de sus diplomas. Al atenuarse el reconocimiento y el valor en lo público la demanda se desplazó hacia la oferta privada. La pérdida de legitimidad del estado está fuertemente asociada, como sostiene Sidicaro (2001), al debilitamiento y deterioro de las capacidades estatales en la década de los noventa.

Cuadro 14. Alumnos matriculados en Universidades e Institutos de gestión privada 1995-2000

Años	Matricula
1995	77.461
1996	81.891
1997	88.001
1998	95.965
1999	103.502
2000	110.516
2001	102.460
2002	108.753
2003	114.822

Elaboración propia en base al Anuario Estadístico 2003 del GCBA

Un razonamiento similar puede aplicarse en el caso del desplazamiento de la seguridad social hacia las AFJP, en la medida en que las bajas jubilaciones estatales posiblemente motivaron la elección de la opción privada. En este sentido, es necesario tener en cuenta la eficacia del discurso neoliberal para orientar la acción. Efectivamente, la gestión privada fue cargada de los valores de eficacia, transparencia y eficiencia mientras el Estado aparecía como el lugar de lo imprevisible, corrupto e ineficiente. Sin duda, el discurso neoliberal encontró las condiciones de volverse “creíble” en el sentido común que desde tiempo atrás manifestaba un profundo malestar por el estado de las jubilaciones públicas.

Cuadro 15. Seguridad social. Aseguradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP). Cantidad de afiliados y aportantes. Años 1997/2002

Años	Afiliados	Aportantes
1997	512.186	339.852
1998	1.175.681	555.557
1999	1.208.478	543.487
2000	1.527.709	597.717
2001	1.618.287	478.431
2002	1.716.277	558.384

Elaboración propia en base a Indicadores Económicos 2002

Si bien no contamos con datos sobre la evolución de los afiliados de las prestadoras privadas de servicios de salud, sí es posible acceder al tipo de cobertura médica de la población en 2003. En cuadro siguiente puede apreciarse el porcentaje de la población por cobertura en los diferentes Centro de Gestión y Participación.

Cuadro 16. Distribución porcentual de la población por tipo de cobertura médica según Centro de Gestión y Participación. Ciudad de Buenos Aires. Año 2003.

CGP	Sistema Médicos de Cabecera	Tipo de cobertura			Otros	Total
		Público y Plan Obra Social	Medicina pre paga			
1	23,6	49,5	18,3		8,6	100,0
2 norte	11,5	41,5	38,2		8,8	100,0
2 sur	28,3	54,0	12,2		5,5	100,0
3	33,1	53,6	8,9		4,3	100,0
4	33,4	51,8	8,8		6,1	100,0
5	46,2	43,8	7,8		2,2	100,0
6	16,3	55,7	18,5		9,5	100,0
7	25,8	50,6	15,9		7,8	100,0
8	51,5	43,9	2,0		2,5	100,0
9	29,0	53,4	11,1		6,5	100,0
10	22,8	51,8	18,7		6,7	100,0
11	25,0	53,5	14,1		7,4	100,0
12	21,7	48,5	18,2		11,7	100,0
13	13,8	48,1	28,1		10,0	100,0
14 oeste	14,4	50,6	25,7		9,4	100,0
14 este	17,7	45,8	26,7		9,9	100,0
Ciudad de Bs. As.	24,8	49,9	17,6		7,6	100,0

Fuente: Encuesta Anual de Hogares. Año 2003. Dirección General de Estadística y Censos

El tipo de cobertura pre-paga tiene el porcentaje más alto en el CGP 2 norte (Recoleta), que es también el que menos utiliza el sistema público. Siguen CGP 13 (Núñez y Belgrano) y el 14 (Palermo y Colegiales), en dichas zonas la utilización del sistema público es mínima. En todos los casos el porcentaje

con cobertura privada supera el 25% de la población. Si tenemos en cuenta los CGP donde el servicio de salud público es menor al 25% pueden agregarse los centros 6 (Almagro y Caballito) ,10 (Villa Devoto y Monte Castro) y 12 (Saavedra, Villa Urquiza y Coghlan).

Durante los noventa, y en el contexto de la globalización, tendió a modificarse profundamente la relación entre el Estado y las clases medias. Dicho cambio puede ser entendido como un proceso de desestatización de las clases medias que implicó la creciente cobertura de los servicios educativos, de salud y protecciones sociales a través del mercado y no del Estado. Esto supuso sin dudas una transformación en las representaciones sobre lo público y sobre el rol del Estado, que ya no aparece estar asociado con el progreso y el ascenso social sino con la decadencia, la corrupción y la ineficiencia. El viraje hacia el mundo privado puede ser pensado como un “distanciamiento” con lo público, como dice Elias (1982:325), que contribuyó a un mayor desinterés político por los aparatos estatales. El concepto de distanciamiento hace referencia a una transformación en la configuración social, particularmente en los vínculos de interdependencia. En este sentido, puede ser utilizado para describir el cambio de las relaciones entre las clases medias y el Estado. Si anteriormente la escuela y la universidad pública, como la cobertura de salud u otras, atravesaban la organización y acción de las familias constituyendo un referente inmediato de preocupaciones, apuestas y expectativas, esos intereses pasan ahora mayormente sobre el mundo privado, lo que supone una menor implicación con lo público y una mayor independencia frente a los aparatos estatales .

Entre el consumo masivo y culto

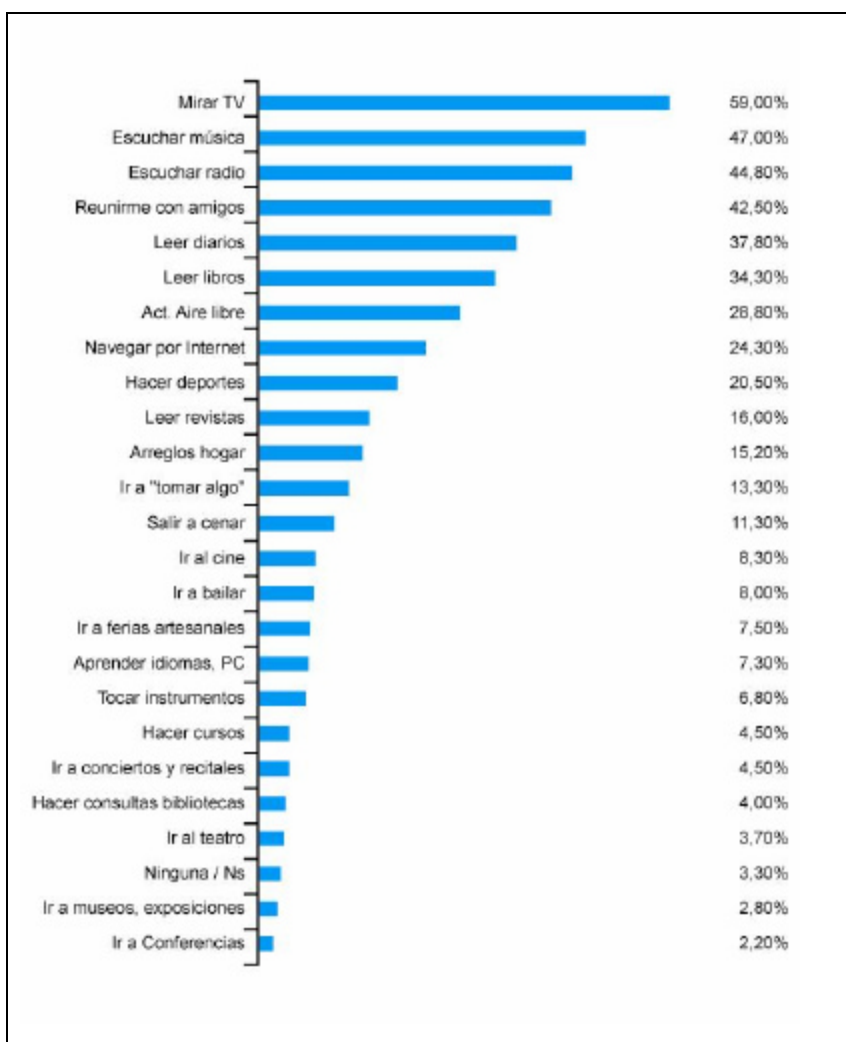
El proceso de globalización motivó un cambio notable en las prácticas culturales de la ciudad. La adquisición de nuevas tecnologías (aparatos musicales, reproductores de música, televisión y computadoras) a lo largo de los noventa fue la base material que permitió ampliar y renovar el consumo de películas, libros y acceder a nuevos medios de comunicación masivos. En los primeros años del período creció de forma notable el abono al cable y teléfono y, sobre el final, el acceso a Internet. Sin duda, el tipo de consumo y los usos de las tecnologías dependen del capital económico y cultural disponible por los individuos, pero resulta innegable que la

transformación y la ampliación de la tecnología disponible alteró los consumos culturales de todos los sectores sociales. En lo que respecta a los hogares de clase media, Wortman afirma que “la casa recupera cierta centralidad como ámbito del consumo cultural, aunque a diferencia del hogar burgués típico, donde lo privado era lo íntimo y se constituía la subjetividad privada para desenvolverse en el espacio público, ahora, a partir de internet, la casa es el marco del vínculo globalizado del sujeto con el mundo cultural, de procesos comunicacionales y de circulación de mensajes, a través de la computadora y la TV satelital” (Wortman, 2001:137).

El gráfico siguiente expresa los distintos usos del tipo libre de los habitantes de la Ciudad de Buenos Aires. Como puede apreciarse, las tres actividades mayoritarias corresponden a mirar televisión (59%), escuchar música (47%) y radio (44,80%).¹² Estas prácticas se caracterizan por estar asociadas con la vida privada y hogareña y con el consumo de medios masivos. Efectivamente, las actividades que suponen una “salida” de hogar como ir al cine, bibliotecas o actividades al aire libre, muestran un porcentaje menor.

Cuadro 17. Usos del tiempo libre

¹² Se utilizan los datos provenientes de la Encuesta sobre Consumo Cultural de la Ciudad de Buenos Aires de 2004 realizada por la Secretaría de Cultura. La encuesta se realizó por vía telefónica a 800 personas mayores de 16 años, residentes de la Ciudad, durante octubre 2004 por medio de una batería de preguntas abiertas, con el objeto de indagar los usos del tiempo libre.



Fuente: Consumo Cultural de la Ciudad de Buenos Aires. Encuesta 2004. Dirección General del Libro, Secretaría de Cultura

Una característica interesante respecto a las prácticas culturales relacionadas con el consumo masivo es que son mayoritarias en todos los estratos socioeconómicos. Incluso, son los sectores altos y bajos los que más miran televisión en su tiempo libre.

Cuadro 18. Mirar TV según nivel Socioeconómico

Nivel Socioeconómico	Mirar TV.		Total
	Sí	No	
Alto	Sí 65,3%	No 34,7%	100%
Medio Alto	Sí 61,4%	No 38,6%	100%
Medio Bajo	Sí 57,3%	No 42,7%	100%
Bajo	Sí 60,0%	No	100%

		40,0%	
--	--	-------	--

Fuente: Consumo Cultural de la Ciudad de Buenos Aires. Encuesta 2004. Dirección General del Libro, Secretaría de Cultura

Este dato es significativo ya que el consumo televisivo habitual puede ser relacionado con los sectores bajos, mientras que los sectores medios y altos se los puede vincular con el consumo culto. Sin embargo, los datos de la encuesta muestran que las actividades de consumo masivo son frecuentes en todos los estratos. En este sentido, “mirar películas” aparece como el género televisivo más visto. Sin embargo, es el uso particular del medio lo que parece ser distintivo de los sectores altos y medios altos. Estos estratos son los que consumen más noticieros y programas periodísticos de la oferta televisiva.

Cuadro 19. Mirar noticieros y programas periodísticos según nivel Socioeconómico

Nivel Socioeconómico	Noticieros		Total
Alto	Sí 53.4%	No 46.6%	100 %
Medio Alto	Sí 53.8%	No 46.2%	100 %
Medio Bajo	Sí 44.8%	No 55.2%	100 %
Bajo	Sí 51%	No 49%	100 %
Nivel Socioeconómico	Periodísticos		Total
Alto	Sí 56.8%	No 43.2%	100 %
Medio Alto	Sí 51.6%	No 48.4%	100 %
Medio Bajo	Sí 40.6%	No 59.4%	100 %
Bajo	Sí 45.8%	No 54.2%	100 %

Fuente: Consumo Cultural de la Ciudad de Buenos Aires. Encuesta 2004. Dirección General del Libro, Secretaría de Cultura

En el caso de la lectura de diarios se da una relación similar, son básicamente los sectores medio -alto y alto los que con mayor frecuencia los consumen. Si se tienen en cuenta los tres tipos de consumo particular, se puede afirmar que los sectores medios y altos tienen un mayor interés por la información de actualidad y sin duda por las problemáticas políticas de la

coyuntura, lo que no impide que también consuman programas más ligados al entretenimiento y a la distensión.

Cuadro 20. Lectura de diarios según nivel Socioeconómico

Nivel Socioeconómico	Leer diarios		Total
	Sí	No	
Alto	48.3%	51.7%	100%
Medio Alto	46.2%	53.8%	100%
Medio Bajo	41.3%	58.7%	100%
Bajo	Sí 29%	No 71%	100%

Fuente: Consumo Cultural de la Ciudad de Buenos Aires. Encuesta 2004. Dirección General del Libro, Secretaría de Cultura

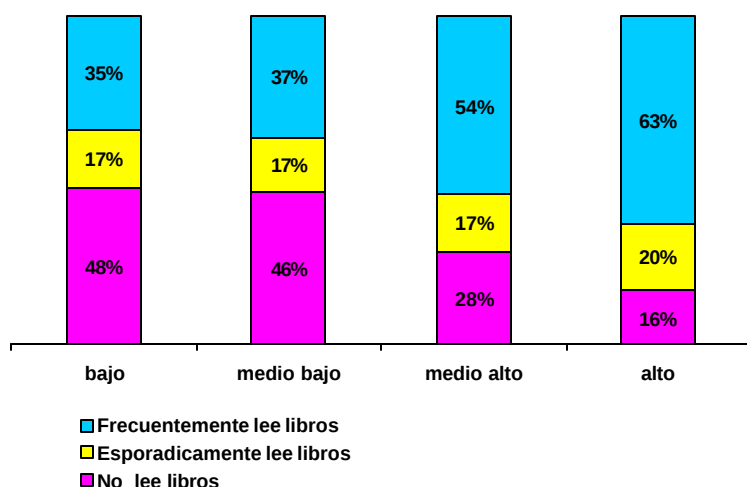
La lectura de libros y la asistencia al teatro pueden considerarse como un tipo de consumo culto que demanda un mayor capital escolar y una relación más próxima con la cultura. Como puede apreciarse en los dos cuadros siguientes, son los sectores medio -alto y alto los que manifiestan ir más frecuentemente al teatro y leer libros.

Cuadro 21. Concurrencia al teatro según nivel Socioeconómico

Nivel Socioeconómico	Ir al Teatro oficial		Total
	Sí	No	
Alto	Sí 39.6%	No 64.4%	100%
Medio Alto	Sí 36.3%	No 63.7%	100%
Medio Bajo	Sí 14.3%	No 85.7%	100%
Bajo	Sí 9.9%	No 90.1%	100%

Fuente: Consumo Cultural de la Ciudad de Buenos Aires. Encuesta 2004. Dirección General del Libro, Secretaría de Cultura

Cuadro 22. Lectura de libros por Nivel Socioeconómico y frecuencia de lectura



Fuente: Consumo Cultural de la Ciudad de Buenos Aires. Encuesta 2004. Dirección General del Libro, Secretaría de Cultura

Los géneros más leídos son: literatura (cuentos y novelas), ciencias sociales, periodísticos y géneros cruzados (novela histórica, biografías noveladas), tanto de autores extranjeros como nacionales. Los lectores más frecuentes de la ciudad parecen desplazarse con cierta asiduidad entre los distintos géneros, de los ensayos literarios a los libros de auto ayuda y de libros de vinos y gourmet a la novela histórica. Pero si bien la lectura de libros frecuente puede ser catalogada como un consumo “culto” ligado a los estratos socioeconómicos medios y altos, no debe suponerse que los libros y los autores más leídos se correspondan con los más “clásicos” o distinguidos del campo literario. Según la encuesta realizada por la Secretaría de Cultura de la Nación, los libros más leídos en 2005 fueron: la Biblia, Harry Potter, El Alquimista, El Código Da Vinci y Martín Fierro; y los autores más mencionados son: Paulo Coelho, Jorge Bucay, Gabriel García Márquez, Isabel Allende, Ernesto Sábato y Jorge Lanata (Consumos Culturales, 2005). Nuevamente puede encontrarse aquí una mixtura entre lo culto y lo masivo, entre el best seller y la literatura clásica. Sin dudas, una encuesta que establezca tipos ideales de lectores podría encontrar categorías de lectores más “puros” y alejados de lo masivo, pero esto no parece ser la práctica regular en los sectores medios y altos, a menos que se confunda el gusto de un pequeño grupo de profesionales dedicados a las letras con el consumo propio de las clases. Lo particular de las prácticas culturales de los sectores medios es sin duda la capacidad de situarse entre

lo masivo y culto, entre el cine taquillero y el teatro a la gorra, entre José Hernández y Lanata. Los sectores populares, mucho más desprovistos de capital económico y cultural, se sitúan básicamente en el consumo masivo. En lo que respecta al carácter imitativo de las clases medias con referencia a la cultura legítima, los datos relevados parecen dar cuenta de comportamientos más independientes frente al consumo cultural¹³. Más allá de este problema complejo, es necesario afirmar las transformaciones en el consumo cultural de las clases medias en la globalización, que supone un tipo de consumo diferenciado y autónomo ligado al uso de nuevas tecnologías de la información que permiten el acceso a nuevos productos globales.

La modernización de los estilos de vida de las clases medias

La modernización, tal como la define Giddens (1997), esta ligada a la destradicionalización de la acción social. En un contexto de cambio estructural, las recetas para actuar heredadas del pasado se vuelven obsoletas y los individuos deben, bajo nuevos condicionamientos, reorganizar sus pautas de acción. Interpretar los cambios en los estilos de vida de las clases medias como modernización resulta útil para captar el sentido global de la transformación, pese a lo contradictorio del proceso. En lo que respecta a la familia, un conjunto de normas y modelos ya no resultan efectivos para organizar la vida cotidiana. El matrimonio legal, la fuerza de los vínculos de la familia extendida y la perdurabilidad de la pareja se debilitaron considerablemente. Si bien, estos cambios pueden rastrearse desde fines de la década de los sesenta, se radicalizaron en los noventa. Particularmente, las modificaciones en los roles y las actividades de género. En la vida cotidiana de las familias de clase media, la tradición ya no marca ni sanciona las competencias de cada uno de los miembros. La organización de las actividades del hogar pasa por una negociación más o menos constante en la que sin duda no está ausente el conflicto. La mutación de las familias está reflejada en los nuevos tipos de vivienda, donde la organización de los espacios está permeado por la búsqueda del

¹³ Posiblemente, sea la transformación estructural de las mismas clases altas analizada por Heredia (2009) la que contribuyó a alterar las relaciones entre ambas clases. Efectivamente, los sectores altos vivenciaron un proceso de diferenciación y cambio estructural que impactó en las formas de comportamiento legítimo.

confort individual. Los servicios de recreación personal que rodean al hogar dan cuenta de una reorganización del tiempo, así como de nuevos gustos. Efectivamente, las nuevas edificaciones con servicios personales son sin duda operativas para las parejas en las cuales ambos miembros trabajan y deben economizar el poco tiempo libre. Pero también cuando parte de las tareas laborales pueden realizarse en el hogar y, por lo tanto, intercalarse con la recreación y distracción personal.

En la nueva configuración de las actividades de las familias de clase media, el Estado ya no cumple el papel de coordinador, regulador y reproductor. La burocracia estatal (escuelas, universidades, sistema de salud y jubilatorio) ya no incide en la organización familiar como antes. También se puede sumar a esta transformación la privatización de los servicios públicos de manera de ampliar el retiro general del Estado. Esto no significa que se pierda toda la capacidad de intervención y regulación estatal, pero sí que estas ya no se ejercen de la misma manera. La contra cara de este proceso de desestatización son los efectos que produce el mismo mercado. Si lo público dejó de darse por supuesto y el mercado de servicios aparece como el principal proveedor, son los individuos y las familias los que deben decidir y elegir por si mismas el tipo de prestaciones. Esto supone tomar una serie de decisiones sobre, por ejemplo, qué educación o formación se dará a los hijos¹⁴. Es decir, una situación que genera nuevos condicionamientos ligados a eso que Beck denominó como “armar la propia biografía” (Beck-Beck-Gernsheim, 2003:39). Pero la modernización de las clases medias no esta dada solamente por la pérdida de tradiciones y los nuevos condicionamientos del mercado, sino también por la aparición de clivajes culturales y estéticos. Los nuevos estilos de vida están ligados a un creciente gasto de los hogares en cultura y esparcimiento donde lo masivo y lo culto se reconfiguran sin oposiciones. Los individuos de las modernas clases medias logran combinar los bienes culturales invirtiendo tiempo, dinero y educación. Condiciones que operan como barreras para los sectores populares donde prima lo masivo y de bajo costo. Las nuevas formas de consumo pueden describirse como un bricolaje entre bienes de distinta procedencia y revelan, en parte, una creciente autonomía e

¹⁴ Del Cueto (2007) construyó varios tipos ideales de opciones educativas privadas disponibles para los sectores medios y altos.

iniciativa de las clases medias frente a los sectores altos para definir y organizar los consumos culturales. Sin duda, estos consumos deben comprenderse en el marco de la globalización ligada a las nuevas tecnologías, pero también a la posibilidad de acceder a productos culturales internacionales (desde comidas hasta la literatura), que operó reorganizando la oferta y, por ende, los gustos y las preferencias de los consumidores.

Consideraciones generales sobre la transformación de las clases medias en la globalización

Posiblemente, la actualidad de las investigaciones clásicas sobre las clases medias de Mills, Halbwachs, Lockwood y Wright, no esté en sus resultados, a menos de seguir reproduciendo un pasado social anclado en los libros, sino en sus preguntas sobre la formación de las clases, las relaciones y luchas, las mentalidades y los estilos de vida. Las características de clases medias contemporáneas no pueden obtenerse por medio de la acumulación de descripciones de investigaciones previas. Ya no se puede afirmar, como lo hacía Mills, que: “la razón organizadora de la expansión de los empleos de los *white-collar* es el aumento de los grandes negocios y de la gran dirección, y la tendencia consiguiente de la estructura actual moderna al aumento continuo de la burocracia” (Mills, 1961:100). La nueva configuración de las clases medias no es producto de la burocratización del Estado, la industria y el gran comercio, sino de su desarticulación. En el capitalismo global la figura predominante ya no es el burócrata, es el experto del sector de servicios. Los procesos de globalización y apertura comercial favorecieron el desarrollo de nuevos sectores de la industria y los servicios al mismo tiempo que desarticulaban a los pequeños productores y comerciantes que estaban protegidos por regulaciones estatales. Con los adelantos tecnológicos y la terciarización de la economía se desarrollaron nuevas capas de profesionales conectados positivamente con los procesos de globalización. Pero estos profesionales de los servicios y la industria no forman una nueva “elite técnica” de la sociedad post industrial como la que pronosticaba Bell (1973), sino una red en el sentido de Castells (2000). Efectivamente, con la descentralización de las grandes empresas surgen compañías de servicios que son contratadas en función de los proyectos y

se conectan temporalmente con las grandes empresas. En este nuevo marco, los profesionales se ligan a las empresas en relación con proyectos (de organización, investigación, publicitarios, etc.) y se desconectan una vez cumplidos los objetivos. Sin duda, los contratos temporarios y flexibles imposibilitan a una parte considerable de estos nuevos profesionales a tener previsibilidad y seguridad en el trabajo.

La “pequeña burguesía tradicional” fue caracterizada por Poulantzas (1985) y Bourdieu (1998) como un conjunto de comerciantes y pequeños industriales de las grandes ciudades. Su mote de “tradicional” provenía no sólo sus formas de trabajo heredadas del pasado, sino principalmente de su adhesión a valores morales tradicionales ligados a la familia y la religión, al respeto a las jerarquías, y a un conjunto de tendencias conservadoras como el apoyo a partidos de derecha. Hoy sin duda pueden encontrarse esas categorías pero ya no se las puede caracterizar como “tradicionales”. La llegada de los grandes supermercados y las importaciones no sólo destruyeron una parte considerable de estos sectores, sino que también la modernización de los estilos de vida impactó en su configuración. Un nuevo tipo de comercio y de industria se desarrolló con los cambios tecnológicos y en las formas de consumo.

En su estudio sobre los consumos culturales de las clases medias Germani caracterizaba un “público culto” típico de clase media que era básicamente consumidor de libros de literatura, historia y ensayos, como también de ciertas obras de “alta cultura”. A este grupo, Germani contraponía un conjunto numeroso de lectores de diarios y revistas de carácter masivo. En la configuración de las clases medias contemporáneas no podemos encontrar un grupo típico separado de lo masivo. Es la mixtura lo que parece caracterizar al consumo cultural de las clases medias. En lo que respecta al consumo de ciertos bienes, la expansión de nuevas boutiques, restaurantes y comercios de artículos de decoración, parecen señalar un tipo de consumo distintivo basado en la exclusividad del diseño y su rareza. Pero no sólo la modernización impactó en las formas de consumo, sino también en un conjunto de valores y normas respecto a la familia. Ya no es posible definir a las familias de clase media por su moralismo familiar, la defensa del matrimonio y por la solidez de los roles de género como lo hacía Sebrelli a mediados de la década del sesenta. Una parte considerable de

estos sectores se han liberado de los condicionamientos tradicionales sobre la organización familiar. El dato contemporáneo es la creciente pluralidad de formas de pareja y de familia.

Retomando la hipótesis planteada al comienzo, se puede afirmar que los procesos de globalización tendieron a modificar la morfología de las clases medias de la Ciudad de Buenos Aires, tanto en el volumen general de los distintos sectores, como en su composición. El aumento del comercio, las inversiones extranjeras y el cambio tecnológico, entre otros fenómenos ligados a la globalización, contribuyeron a eliminar ciertas categorías tradicionales y promovieron el desarrollo y la expansión de nuevas capas. En este sentido, es posible sostener que la globalización opera en un doble sentido respecto a la configuración social, por un lado promueve el desarrollo de nuevos sectores (servicios, industria de la cultura, nuevos tipos de comercio, etc.) y, por otro, desarticula ciertas categorías sociales (comercio barrial, pequeña industria, técnicos).

¿Todo lo afirmado posibilita hablar de unas clases medias mundializadas cuya principal característica es el cosmopolitismo? Sin duda que no. Considerar la conformación de las clases medias por fuera de un espacio social definido no tiene mucho sentido. Pero, siguiendo a Sassen (2007) si se puede postular la existencia de unas clases parcialmente desnacionalizadas. En primer lugar, porque la creciente interconexión de la economía y las tecnologías de la información las sitúa en una posición vulnerable frente a los cambios globales. En segundo lugar, frente a los cambios en relación con el Estado. La desestatización de las clases medias y la creciente importancia de los servicios privados de educación, salud y prestaciones sociales, implicaron una pérdida de la capacidad estatal para modelar pertenencias e identidades y un cambio en las formas de reproducción y conformación de las clases medias. En tercer lugar, pero no menos importante, podrían situarse las nuevas formas de consumo cultural de bienes globales y de información que impactan y reconfiguran el campo cultural nacional y a sus consumidores.

Resulta necesario, sin duda, indagar más profundamente los cambios morfológicos de las clases medias incorporando otras variables de análisis que complementen los limitados datos presentados en este trabajo. Pero sin duda, se puede afirmar que las clases medias se están reconfigurando

producto de los procesos de globalización y cambio estructural de las últimas décadas.

Bibliografía

Arizaga, C. (2005). *El mito de la comunidad en la sociedad mundializada: estilos de vida y nuevas clases medias en urbanizaciones cerradas*, Buenos Aires: El cielo por asalto.

Arizaga, C. (2005b). La construcción del gusto legítimo en el mercado de la casa. *Bifurcaciones*, N° 5. <http://www.bifurcaciones.cl/005/Arizaga.htm>

Bauman, Z. (1998). *La globalización. Consecuencias humanas*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Beccaria, L. (2002). Empleo, remuneraciones y diferenciación social en el último cuarto del siglo XX en VVAA: *Sociedad y sociabilidad en la Argentina de los 90*, Buenos Aires: Biblos.

Beccaria L. y López N. (1996). *Sin trabajo (Las características del desempleo)*, Buenos Aires: Losada.

Beccaria, L. (1995). Cambios en la estructura distributiva 1975-1990" en Minujin, A. (Editor). *Cuesta Abajo. Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad argentina*, Buenos Aires: Losada.

Beck, U., Beck-Gernsheim E. (2003). *La individualización. El individualismo institucionalizado y sus consecuencias sociales y políticas*, Barcelona: Paidós.

Bell, D. (1976). *El advenimiento de la sociedad post industrial*, Madrid: Alianza.

Binstock G. (2004). Cambios en las pautas de formación y disolución de la familia entre las mujeres de la Ciudad de Buenos Aires. *Revista Población*, DGEyC, Buenos Aires.

- Bologna, S. (2006). *Crisis de la clase media y posfordismo*, Madrid: Akal.
- Bosc, S. (2008). *Sociologie des classes moyennes*, París: La Découverte.
- Bourdieu, P. (2000). "¿Cómo se hace una clase social? Sobre la existencia teórica y práctica de los grupos" en *Poder, Derecho y Clases Sociales*, DESCLÉE, Bilbao.
- Bourdieu, P. (1998). *La distinción. Criterios y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus.
- Castells M. (2000). Globalización, sociedad y política en la era de la información. *Revista Bitácora Urbano Territorial* N° 004 (42-53), Universidad Nacional de Colombia, Bogota.
- Ciccolella, P. (1999). Globalización y dualización en la Región Metropolitana de Buenos Aires. Grandes inversiones y reestructuración socioterritorial en los años noventa. *Revista EURE* N° 76, Santiago de Chile.
- Del Cueto, C. M. (2007). *Los únicos privilegiados. Estrategias educativas de familias residentes en countries*, Buenos Aires: Prometeo.
- Elias, N. (1982). *La sociedad cortesana*, México DF.: Fondo de Cultura.
- Feijoó M. (1995). "Los gasoleros: la crisis de la clase media", en Minujin A. (Editor), *Cuesta abajo*, Buenos Aires: Losada.
- Germani, G. (194?). *La clase media en la Argentina con especial referencia a sus sectores urbanos*, Buenos Aires: IIGG, Facultad de ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Giddens A. (1997). Vivir en una sociedad postradicional en Beck, U., Giddens A., Lash S., *Modernización reflexiva. Política, tradición y estética en el orden social moderno*, Madrid: Alianza.

Giddens, A. (1993). *Consecuencias de la modernidad*, Madrid: Alianza.

Goldthorpe J. (1983). On the service class, its formation and future. En Mackenzie G. (dir). *Social Class and the Division of Labour*, New York: Cambridge Press.

Gouldner A. (1980). *El futuro de los intelectuales y el ascenso de la Nueva Clase*, Madrid: Alianza.

Halbwachs, M. (1944). *Morfología social*, México: Americana.

Halbwachs, M. (1964). *Las clases sociales*, México: Fondo de Cultura.

Heredia, M. (2009). Ricos estructurales y nuevos ricos en la Ciudad de Buenos Aires: primeras pistas conceptuales y empíricas. Congreso de Latin America Studies Association (LASA), Río de Janeiro, Brasil.

<http://lasa.international.pitt.edu/members/congress-papers/lasa2009/files/HerediaMariana.pdf>

Jauretche, E. (1967). *El medio pelo de la sociedad argentina*, Buenos Aires: Peña Lillo.

Jorrat, J. (2008). Exploraciones sobre la movilidad de clases en la Argentina: 2003-2004. *Documento de Trabajo N° 52*, Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Gino Germani.

Jorrat, J. (2000). Estratificación social y movilidad. Un estudio del área metropolitana de Buenos Aires, Tucumán: UNT-EudeT.

Karol J. (1995). Modos de empobrecer: La clase media a través de la hiperinflación. En Minujin A. (Editor), *Cuesta abajo*, Buenos Aires: Losada.

Kessler G. y Di Virgilio M. (2008). La nueva pobreza urbana: dinámica global, regional y argentina en las últimas dos décadas. *Revista de la CEPAL*, N° 95.

Kingsley D., Moore W., Bendix R. (1970). *La estructura de clases*, Caracas: Editorial Tiempo Nuevo.

Klein E. y Tokman V. (2000). La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización. *Revista de la CEPAL N° 72*, Santiago de Chile.

Lash S. (1997). La reflexividad y sus dobles: Estructura, estética y comunidad En Beck, U., Giddens, A., Lash, S.: *Modernización Reflexiva. Política, tradición y estética en el orden social moderno*, Madrid: Alianza.

Lévy, J. (1998). Vers une société civile mondiale ? En Ruano-Borbalan, J. C. (comp.). *L'identité*, París: Editions Sciences Humaines.

Lipset, S y Bendix R. (1963). *La movilidad social en la sociedad industrial*, Buenos Aires: Eudeba.

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

Margulis, M. (2003). Cambios en la pareja En Margulis, M. (comp.). *Juventud, Cultura, Sexualidad: la dimensión cultural en la afectividad y la sexualidad en los jóvenes de Buenos Aires*, Buenos Aires: Biblos.

Martínez, E., López, A. (2002). El desarrollo de la morfología social y la interpretación de las grandes ciudades. *Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, Universidad de Barcelona, Vol. VI, N° 111. www.ub.es/geocrit/sn/sn-112.htm

Miguel, P. (2009). Los recorridos del diseño de indumentaria en la ciudad de Buenos Aires. *Apuntes de Investigación N° 15* (51-73).

Mills, C. W. (1961). *Las clases medias en Norteamérica: White Collar*, Madrid: Aguilar.

Minujin A. (1995). En la rodada En Minujin A. (Editor). *Cuesta abajo*, Buenos Aires: UNICEF-Losada.

Minujin A. y Kessler G. (1995). *La nueva pobreza en la Argentina*, Buenos Aires: Planeta.

Murmis, M. y Feldman S. (1995). Heterogeneidad social de la pobreza. En Minujin, Alberto (editor). *Cuesta abajo*, Buenos Aires: UNICEF-Losada.

Nahirñac P., Álvarez de Toledo B. (2006). Un análisis socio-económico comparativo de las industrias culturales de la ciudad. En *Las industrias culturales en la Ciudad de Buenos Aires*, Buenos Aires: Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

Poulantzas, N. (1985). *Las clases sociales en el capitalismo actual*, México: Siglo XXI.

Prévôt Schapira, M. F. (2002). Buenos Aires en los años 90: metropolización y desigualdades. *Revista EURE N° 85*, Santiago de Chile.

Sassen, S. (2007). *Una sociología de la globalización*, Buenos Aires: Katz.

Sebreli, J. J. (1990). *Buenos Aires, vida cotidiana y alienación*, Buenos Aires: Siglo XX.

Sidicaro, R. (2003). Consideraciones sociológicas sobre la Argentina en la Segunda Modernidad. *Estudios Sociales N° 24*: 127-152, Santa Fe.

Sidicaro, R. (2001). *La crisis del Estado y los actores socioeconómicos en la Argentina (1989-2001)*, Buenos Aires: Libros del Rojas.

Svampa, M. (2001). *Los que ganaron. La vida en los countries y barrios privados*, Buenos Aires: Bliblos.

Tenti Fanfani, E. (1995). La escuela en el círculo vicioso de la pobreza. En Minujin, A. (comp.). *Cuesta Abajo. Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad argentina*, Buenos Aires: Losada.

Torrado S. (2007). Transición de la familia: tamaño y morfología. En Torrado S. (comp.) *Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo Centenario* Tomo II, Buenos Aires : Edhasa.

Torrado S. (2006). *Familia y Diferenciación social*, Buenos Aires: Eudeba.

Torrado S. (2003). *Historia de la familia en la Argentina moderna (1870-2000)*, Buenos Aires: Ediciones de la Flor.

Touraine, A. (1969). *La sociedad postindustrial*, Barcelona: Ariel.

Wainerman C. (2005). *La vida cotidiana en las nuevas familias. ¿Una revolución estancada?*, Buenos Aires : Lumiere.

Wortman, A. (2007). *Construcción imaginaria de la desigualdad social*, Buenos Aires: CLACSO.

Wortman, A. (coord.) (2003). *Pensar las clases medias. Consumos culturales y estilos de vida urbanos en la Argentina de los noventa*, Buenos Aires: La Crujía.

Wortman, A. (2001). Globalización, consumo y exclusión social. *Revista Nueva Sociedad* N° 175: 134-142, Caracas.

Wright, E. O. (1985). ¿Qué hay de medio en la clase media? . *Zona Abierta* N° 34-35, Madrid.

Fuentes

- CEDEM (2001a). *Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires, N° 1*, Secretaría de Desarrollo Económico, Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- CEDEM (2001b). “Nivel de instrucción y calificación laboral de los ocupados en la Ciudad de Buenos Aires”, en *Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires, N° 2*, Secretaría de Desarrollo Económico, Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- CEDEM (2002a). *Cuadernos de trabajo N° 1*, Secretaría de Desarrollo Económico, Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- CEDEM (2002b). *Cuadernos de trabajo N° 2*, Secretaría de Desarrollo Económico, Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- CEDEM (2002c). *Cuadernos de trabajo N° 4*, Secretaría de Desarrollo Económico, Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- CEDEM (2002d). *Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires, N° 5*, Secretaría de Desarrollo Económico, Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- CEDEM (2002f). “La Industria manufacturera en la Ciudad de Buenos Aires”; en *Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires, N° 6*, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.
- CEDEM (2003). *Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires, N° 9*, Secretaría de Desarrollo Económico, Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- CEDEM (2003b). Informe sobre la actividad comercial y de servicios en Palermo Viejo, Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Censo Estudiantes 2004. Universidad de Buenos Aires, Secretaria de Asuntos Académicos.
Disponible:<http://www.uba.ar/institucional/censos/Estudiantes2004/censo-estudiantes.pdf>
- Consumos Culturales, Secretaria de Medios de Comunicación, 2005.
Disponible:
<http://www.medios.gov.ar/images/stories/documentos/sncc%201.pdf>
- DGEC (2003). *Indicadores económicos 2002*. Dirección general de Estadísticas y censos, Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- DGEC (2007). *Anuario Estadístico 2006*, Dirección general de Estadísticas y Censos, Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Buenos Aires.

Siglas

CEDEM: Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano.

DGEC: Dirección General de Estadísticas y Censos.

GCBA: Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.