

PERFIL DE LA POBLACIÓN ENTREVISTADA

Manuel MORA Y ARAUJO

A los fines de esta investigación, se tomó una muestra de 1,000 casos en las principales ciudades del país —abarcando al 46% de la población nacional— a argentinos mayores de 18 años. La muestra incluyó 480 casos en la zona metropolitana de Buenos Aires, 120 en Rosario, 120 en Córdoba, 100 en San Miguel de Tucumán, 100 en Mendoza y 80 en la ciudad de Mar del Plata.

Además se utilizó una muestra probabilística en la segunda, tercera y cuarta etapa de selección y multietápica, utilizando la metodología cara a cara. A los efectos de conseguir una muestra balanceada, se utilizaron cuotas de edad y sexo.

De los 1,000 entrevistados, se realizó el 50% de las encuestas a hombres y el 50% a mujeres, y en cuanto a la edad se siguió la pauta real de distribución de edades del censo 2001. El 27% tiene entre 18 y 29 años, el 28% entre 30 y 44 años, el 27% entre 45 y 59 años y el 18% entre 60 y más.

La muestra cubre a la población argentina residente en los principales conglomerados urbanos del país —ciudades de más de 500,000 habitantes—. Estrictamente, esta muestra representa aproximadamente a la mitad de

la población nacional. De acuerdo con proyecciones habituales en muestras de la población argentina, ampliamente verificados en numerosas investigaciones, los resultados son generalizables a la población urbana, incluida la residente en ciudades de más de 100,000 habitantes. Los resultados no pueden ser generalizados a la población residente en localidades más pequeñas (representando un orden de magnitud de un tercio de la población total). Es plausible presumir que una muestra de cobertura mayor no arrojaría resultados sustancialmente diferentes de los presentados aquí.

En cuanto al nivel económico-social, en Argentina se releva a partir de una batería de preguntas que combinan posesiones materiales del hogar con variables de educación y ocupación del principal sostén del hogar. El índice de nivel económico-social busca reflejar en forma empírica y cuantitativa la distribución de la población en una dimensión subyacente única de posición social. Esa dimensión subyacente representa un continuo que engloba poder, prestigio y oportunidades materiales.

Cabe destacar que esta batería de preguntas para definir el nivel al que pertenece un hogar fue diseñada en 1996 por la Asociación Argentina de Marketing³³ y se encuentra actualmente en proceso de discusión y redefinición por la comunidad de investigadores de mercados y opinión pública.

El índice de nivel socioeconómico en la Argentina incluye: a) nivel educacional del principal sostén del ho-

³³ Asociación Argentina de Marketing, *Índice de nivel socioeconómico argentino, 1996*, Buenos Aires, 1998.

gar (en adelante PSH); *b*) nivel ocupacional del PSH, y *c*) posesiones materiales del hogar.

El nivel educacional mide el máximo grado alcanzado por el PSH en términos de ciclos de la educación formal: primario, secundario, terciario no universitario, universitario, posgrado.

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

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

Cada una de las variables que componen el índice tiene asignado un rango diverso de puntaje. La suma de esos puntajes está normalizada en 100, y para cada hogar el índice es la sumatoria de los puntajes obtenidos por el PSH en cada variable. Una vez obtenido este puntaje total, se realizan los cortes correspondientes. Los ho-

gares que obtuvieron entre 1 y 13 puntos reciben la posición más baja del índice (E) (en nuestra terminología nivel bajo-bajo). Entre 14 y 26 puntos el hogar se clasifica como de clase “baja inferior” (D2) (en nuestra terminología nivel bajo) y entre 27 y 34 como “baja superior” (D1) (en nuestra terminología, medio-bajo). Los hogares C3 son los hogares de clase “media baja” (en nuestra terminología, media), abarcando los puntajes entre 35 y 47 puntos, mientras que la “media típica” (C2) (en nuestra terminología, alto) abarca los rangos de puntajes entre 48 a 62 puntos. Por último, los estratos más altos —C1 y AB— abarcan los puntajes 63 a 92 y 93 a 100, respectivamente.

En la muestra utilizada, el 11% pertenece al nivel económico social “alto” (AB/C1), el 46% al nivel económico social “medio” (C2/C3) y el 43% al nivel económico social “bajo” (D/E).

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

- El aumento del tamaño del segmento bajo como consecuencia de la movilidad descendente de las clases medias bajas, y
- La creciente tendencia a la heterogeneidad al interior de la clase media.

Poco queda de la Argentina de clase media del pasado —que abarcaba al 75% de la población—, en cuyo seno las diferencias de ingresos o de educación no alcanzaban a producir mayores desigualdades en los estilos de vida y oportunidades.

Argentina se acerca más bien al modelo de sociedad más fragmentada, en la cual las oportunidades de acceso a los recursos de la modernidad y a los mercados laborales más competitivos se tornan crecientemente desiguales.