

# Sobre el auge y declive de las élites, el caso argentino (1880 – 1930)

Maximiliano Zuccarino

## RESUMEN

El presente artículo tiene por objeto recorrer algunas de las principales teorías sociales que se han elaborado en torno al comportamiento y prácticas de las denominadas élites o clases altas, a fin de poder brindar una explicación plausible de cómo se produjo al auge y posterior declive de la alta sociedad argentina de fines del siglo XIX y principios del XX, especialmente su posicionamiento como centro de referencia social.

## PALABRAS CLAVE

*élite, Argentina, teorías sociales, alta sociedad, 1880/1930.*

## ABSTRACT

The following article will cover some of the main social theories related to the behavior and practices of the elite or high class society in Argentina. This is done in order to offer a valid explanation of their economic boom and later recession at the end of the 19th century and at the beginning of the 20th century. It deals specifically with their positioning as one of the most important social references.

## KEYWORDS

*elite, Argentina, social theories, high class society, 1880/1930.*

Una de las grandes dicotomías de la teoría social: es la tensión permanente entre acción y estructura, es decir, entre individuo y sociedad. Mientras los estructuralistas franceses y alemanes se esfuerzan por explicar la sociedad a través de todo aquello que subyace a las instituciones (es decir, las estructuras), la tradición de la teoría social anglo-norteamericana pone el acento en el individuo, el cual sería la clave para explicar la acción social sin verse condicionado por las estructuras existentes. Ambas teorías entraron en crisis a mediados del siglo XX con el surgimiento del denominado post-estructuralismo, corriente que encontró en Foucault a su máximo exponente y que propone la falacia de la realidad social y del individuo, que no existirían como tales, por lo que la tarea principal de la teoría social sería la de desenmascarar esa falacia para así liberar a la sociedad.

Lo cierto es que, en resumidas cuentas y como se dijera anteriormente, más allá de la teoría a la que uno adscriba, esta discusión de fondo entre individuo y sociedad o estructura es clave para entender los debates en torno al comportamiento de cualquier formación social y, por tanto, recorrerá, implícita o explícitamente, el argumento de cada uno de los autores analizados. Uno de los que quizás mejor ha encarado esta cuestión es Norbert Elías. En su obra *La sociedad Cortesana*, este autor adopta una mirada interaccional al sugerir la idea de que los individuos construyen estructuras dentro de las cuales quedan a *posteriori* inmersos. Partiendo de esta base, el autor elabora su concepto de “configuración”, es decir, un patrón de interacción social que se traduce en un sistema de roles y decisiones que va más allá de los individuos. Así, las estructuras perduran a través de las acciones de las personas, a las cuales trascienden (Elías, 1982).

Otro de los conceptos claves para comprender esta tensión entre individuo y es-

tructura es sin dudas el de clase. Max Weber, en su obra *Class, Status, Party*, realiza un interesante aporte al señalar, en evidente crítica a la teoría marxista, que dicho concepto no sólo no es el único válido a la hora de estudiar una formación social determinada, sino que no es el más frecuente ni incluso el principal. Según este sociólogo y politólogo alemán, la división de una sociedad en clases es el correlato simplemente del aspecto económico de la misma. Pero existen otras esferas. Así, la formación de partidos corresponde a la representación de la esfera política en tanto que el estatus de un individuo estaría dado por su prestigio social. De esta manera son variadas las fuentes de identidad social y colectiva posibles, lo que hace que la posición social de un individuo y/o de un grupo determinado surja de una combinación de aspectos políticos, económicos y de prestigio (Weber, 1963).

Siguiendo en torno al concepto de clase, Furbank aporta la idea de que la misma es una construcción discursiva, no una realidad objetiva y que, si bien es utilizada como sustantivo, cuenta con una fuerte carga ideológica que implica su uso también como adjetivo, generalmente empleado en términos peyorativos (Furbank, 2005).

El norteamericano Robert Merton, por su parte, propone la idea de “grupos” a la hora de analizar las relaciones sociales. Define a dichos grupos como actores colectivos, formas de interacción duraderas con un fuerte sentido de autoidentificación, pero también requieren de una necesaria dosis de reconocimiento externo. De esta manera, el autor establece una distinción clave entre el grupo de pertenencia y el grupo de referencia, no necesariamente en conflicto (Merton, 1995). Esto significa que, en raras ocasiones, grupo de pertenencia y de referencia coinciden, lo cual se encuentra, al igual que en el caso de Weber, en marcado contraste con la teoría

marxista que ve siempre e indefectiblemente a las clases en conflicto.

Quien retoma y profundiza la idea planteada por Merton respecto a la necesidad de reconocimiento externo de un grupo es Erving Goffman. En *La presentación de la persona en la vida cotidiana* este autor aborda la cuestión de cómo los individuos se manejan hipócritamente a diario, adoptando diferentes “máscaras” de acuerdo al contexto en que se encuentran, con el manifiesto propósito de lograr la aprobación del resto de la sociedad, pues esta es la clave para alcanzar el éxito. Esta idea, siempre siguiendo a Goffman, tendría como corolario la siguiente afirmación: los individuos deciden qué es valioso y conveniente y qué no, de lo cual se deriva la idea de que la acción no se puede explicar para satisfacer la lógica normativa sino que es meramente individual, lo que equivale a decir en definitiva, que las estructuras no determinan las acciones del individuo, cuya interacción con otros nos permite conocer las convenciones culturales y morales de una sociedad determinada (Goffman, 1993). En este punto, la propuesta de Goffman se halla en el extremo opuesto a Elías, quien, como se ha visto, concede una importancia vital a la estructura social como modeladora de las acciones de las personas.

Continuando con la mirada ofrecida por otros autores en torno a las cuestiones planteadas por Merton, la idea y el concepto de “grupo” sin duda deja mucho para ser analizado. Si bien lo enfoca desde una óptica distinta (puesto que su trabajo apunta específicamente a las distinciones de tipo étnico), Fredrik Barth sostiene que las identidades se construyen a partir de un proceso de diferenciación. Por lo tanto, al depender del creciente o decreciente grado de diferenciación entre dos o más grupos, las identidades no son estáticas. Los propios grupos, afirma el autor, manipulan esas identidades, estableciendo fronteras (concepto barthia-

no por excelencia) claras que diferencian el “nosotros” del “ellos”. Así, el concepto de “ellos”, es decir, los que por determinadas características no pertenecen al grupo, es el que determina el “nosotros”, por lo que a la hora de analizar la identidad de un pueblo o de un grupo no hay que centrarse en el estudio del contenido propio sino en aquello del “otro” que es diferente (Barth, 1981). Esto encuentra una fuerte crítica en Cohen, quien, al analizar la construcción simbólica de la comunidad, pone el acento en los contenidos identitarios (Cohen, 1985).

Otro de los ejes centrales que hacen a las relaciones sociales y a la diferenciación entre grupos diferentes es la cuestión del consumo. Mientras el marxismo plantea la idea de consumo como instrumento alienador a través del tan mentado concepto de “fetichismo de la mercancía”, existen otras corrientes que complejizan la cuestión. Simmel, por ejemplo, en su obra *La filosofía del dinero*, en la que realiza una crítica al capitalismo, del cual afirma que vuelca en el mercado más objetos de consumo de los que la sociedad es capaz de absorber, planteaba que dicho consumo, a la vez que aliena, puede constituirse en fuente de expresión de la individualidad de las personas (Simmel, 1977).

Muchos pensadores de la denominada Escuela de Frankfurt<sup>1</sup>, entre ellos algunos

1 Entre sus más destacados exponentes cabe destacar a Max Horkheimer, Theodor Adorno, Herbert Marcuse, Erich Fromm, Walter Benjamin y Jürgen Habermas, entre otros. Puntualmente Adorno, Marcuse y, en menor medida, Benjamin, fueron los que abordaron en forma más concreta la cuestión planteada en el cuerpo del trabajo. Los principales postulados de la Escuela, enmarcados dentro de lo que se denominó Teoría Crítica, recuperaban ideas clásicas del marxismo, pero no desde una perspectiva de afiliación política sino desde la actualización de los conceptos y problemas de la obra misma de Marx en virtud del surgimiento de la llamada “sociedad de masas”, organizada sobre una economía de demanda y de consumo, que ponía en cuestión varias de las previsiones hechas por el marxismo clásico. Además de Marx, Hegel y Freud fueron otros de sus principales referentes. Sus miembros evidenciaban un pronunciado anticapitalismo, partiendo de un análisis crítico-dialéctico, histórico y negativo de lo existente en cuanto “es” y frente a lo que “debería ser”. En este sentido, el “es”, en cuanto *statu quo*, conlleva una investigación central de la Escuela: los principios de dominación colectivos. Aquí es donde Freud será la referencia necesaria y precisa (Muñoz, 2009).

discípulos del propio Simmel, retomaron la idea marxista de fetichismo de la mercancía y la ampliaron al mundo cultural, proponiendo el término de “industrias culturales” para designar no sólo el hecho de que la cultura fue ganada por el mercado transformándose en mercancía, sino también para hacer referencia a la uniformización de la sociedad que lleva a una falsa idea de libertad a través del consumo, con lo que éste pasaría a ser algo moralmente censurable.

Una vez más contradiciendo a Marx, Weber, en su anteriormente citada obra, sostiene que el consumo, sin implicar alienación alguna, es el que permite la conformación de estatus sociales, lo cual no significa, no obstante, que los actores que participan en el consumo sean necesariamente clases sociales.

Uno de los autores que más y mejor ha trabajado la cuestión del consumo es, sin dudas, Thorstein Veblen. Este sociólogo y economista norteamericano afirma que los objetos de consumo tienen una dimensión simbólica que va más allá de su valor y utilidad materiales, con lo que el consumo no quedaría sólo en el acto de consumir. En consecuencia, lo que el autor propone es analizar qué, cómo y cuánto se consume. Partiendo de esta premisa, Veblen elabora su concepto central de “consumo ostensible”, que sería el gasto dilapidatorio de dinero y tiempo (los dos factores principales en el capitalismo para generar riqueza) por parte de la clase ociosa, la cual se dedica a realizar actividades no productivas. Y, hasta cierto punto, es lógico: la forma más obvia de expresar riqueza es dilapidándola, con lo que cuantiosos patrimonios se gastan en cosas improductivas, hipotecando la prosperidad de las generaciones futuras. De esta manera, la vida ociosa adquiere una gran carga simbólica: la mejor forma que encuentra la élite de ostentar y distinguirse es a través de contradecir la

lógica capitalista. En consecuencia, se genera en el seno de la sociedad una tensión entre emulación y distinción. A un mismo tiempo esa clase ociosa es capaz de generar esas dos imágenes contrapuestas: por un lado, el anhelo de ser como ella; por otro, la crítica despiadada debido a la corrupción moral que su comportamiento entraña (Veblen, 1951).

En dirección contraria a las ideas de Veblen se encuentra Pierre Bourdieu. En opinión de este destacado sociólogo francés, para que el consumo sea simbólicamente eficaz no tiene que ser ostentoso. La disposición estética, como por ejemplo refinados modales al comer, puede ser factible de otorgar estatus dentro del grupo; pero eso sí, simultáneamente puede ser vista como ostentación por quienes no pertenecen al mismo. Asimismo, sostiene el autor que no sólo el factor económico es susceptible de otorgar prestigio, sino también el capital cultural. El problema estriba, en relación a esto último, en qué importancia otorga a ese capital el resto de la élite no intelectual (Bourdieu, 1988).

Una respuesta a ese interrogante es ensayada por Lamont, quien profundiza el análisis sobre el capital cultural al sostener que, dentro del círculo de los que lo poseen, este es considerado “estatizante”, pero no así por el resto de la élite que cuenta con capital económico. Esto genera disputas y tensiones constantes hacia el interior de esa élite en pos de determinar qué pautas otorgan prestigio y cuáles no (Lamont, 1992).

Cristopher Berry, por último, trabaja sobre la dicotomía lujo/necesidad y sostiene que la definición de lo que es uno y otra puede variar entre distintos grupos sociales e incluso dentro de un mismo grupo. El lujo, dice Berry, no debe ser juzgado en términos morales o en relación a un grupo social determinado y el consumo, en tanto, debe ser

visto como una práctica liberadora, no de alienación, con lo cual se distancia de los postulados de la Escuela de Frankfurt. Pone así en el centro de la escena la capacidad de elección de las personas, siendo el mercado constructor de subjetividades y no de clases (Berry, 1994).

Hasta aquí, se han expuesto someramente algunos de los principales teorías en torno a lo social que he considerado adecuado para analizar el caso concreto de la alta sociedad argentina de fines del siglo XIX y principios del XX. Este término hace referencia al selecto grupo social, definido y consolidado entre las décadas de 1870-1880, que se erigió como sector política y (especialmente) económicamente dominante en nuestro país hasta ya bien entrado el siglo XX. Su poderío económico se sustentaba básicamente en la posesión de grandes extensiones de tierras destinadas casi con exclusividad, a la crianza y engorde de ganado vacuno para la exportación de cueros y carnes hacia el mercado europeo. Esta situación de privilegio le permitió a este grupo de hacendados (a los cuales se sumaban algunos miembros de familias tradicionales porteñas no necesariamente vinculadas a la actividad rural y ageopecuaria), paralelamente, ganar espacios de poder en la arena política y erigirse como referencia social y cultural para el resto de la sociedad.

Es necesario realizar una contextualización previa acerca de qué estaba sucediendo con las aristocracias europeas en el siglo XIX. Esta necesidad surge, esencialmente, de dos motivos principales: por un lado, porque en muchos aspectos la aristocracia argentina a la que se hacía referencia se moldeó a imagen y semejanza de las europeas, especialmente la británica y la francesa, imitando pautas de comportamiento, estilos y consumos; por otro, debido a que todos los análisis teóricos expuestos previamente apuntan a explicar comportamientos y prácticas sociales del

viejo continente (y en algunos casos de los Estados Unidos) por lo que se vuelve imprescindible tomar a éstos como punto de referencia para iniciar el análisis.

Para definir la situación de la aristocracia europea del siglo XIX bien podría recurrirse a la idea de “capitalismo caballeresco”. Esto significa que durante el denominado “siglo burgués”, la alta sociedad del viejo continente no fue una mera espectadora impasible del cambio que se estaba operando, ascenso de la burguesía mediante, sino que, por el contrario, fue un agente movilizador. Esto no implicó, sin embargo, que tanto su poder político como su situación patrimonial se encontraran en una situación declinante, manteniendo no obstante una influencia cultural y social significativa. Así las cosas, lo que se produce es un doble proceso de aristocratización de la burguesía y de aburguesamiento de la aristocracia, preferentemente vinculada a la burguesía financiera más que a la industrial. El resultado de esto fue el establecimiento de una verdadera plutocracia, la cual reflejaba fielmente la real y cada vez mayor importancia del dinero burgués y la inexorable decadencia de una élite tradicional que aún hacia la década de 1930 persistía anacrónicamente aferrada a un opulento pasado que ya no se condecía con la realidad de la época.

El caso argentino es bien distinto ya que en el país del Plata la aristocracia local fue a un mismo tiempo tradicional (como la británica) y nueva (como la burguesía europea del siglo XIX). Es decir que, a diferencia del caso europeo, no existió aquí una marcada distinción entre aristocracia y burguesía, sino que, por el contrario, constituyeron una misma cosa. Así, si bien el siglo XIX se inició en estas tierras con la oposición, durante el periodo colonial, entre peninsulares y criollos, tras la independencia, particularmente hacia fines del siglo XIX, los esfuerzos de la

élite se centraron principalmente en intentar sustituir los resabios de la colonia por todo aquello que estuviera vinculado a lo europeo, y no sólo, como se ha mencionado, imitando prácticas y consumos, sino también, lisa y llanamente, trayendo gente. Esta es una de las ideas básicas a través de las cuales Gino Germani explica la inmigración masiva de fines del siglo XIX hacia nuestro país. A través de ella, afirma Germani, lo que buscaba la élite argentina era básicamente poblar el desierto y compensar la escasez de mano de obra, pero no compartir el poder con estos nuevos inmigrantes. Sin embargo, estos sectores acabarían siendo la columna vertebral de las clases medias en proceso de formación, que a la postre accederían al poder a través del triunfo de la Unión Cívica Radical en 1916, desplazando al conservadurismo tradicional (esto contraria a la idea de Weber de que en el aspecto político los distintos sectores encuentran su expresión a partir de la formación de un partido que represente sus intereses, siendo éste tan sólo uno de los factores que permiten estudiar una formación social determinada). Pero siguiendo con el aspecto social, sostiene el autor que este proceso da cuenta del carácter ascendente de la movilidad social en la Argentina como expresión del crecimiento económico. No obstante, esa movilidad social se dio acompañada de una gran desigualdad producto de la enorme riqueza generada, siendo la frontera entre clase media y baja mucho más difusa que la que separaba a la clase alta de esos sectores medios (Germani, 1962). Esta experiencia permite apreciar no sólo el recurso por parte de Germani al útil término barthiano de “frontera” sino también en qué medida el fomento de la inmigración acabó por ser un arma de doble filo, resultando un mal negocio político para la élite argentina.

En relación a esta cuestión, Losada sostiene que antes de 1880 no había en la Argentina una élite nacional definida y coin-

cide con Germani en la existencia de una gran movilidad social que se vio favorecida por el impacto del fenómeno migratorio, produciéndose, especialmente en Buenos Aires, cambios sociales a un ritmo muy vertiginoso. En este contexto de cambios que inquietaban a la alta sociedad argentina, ésta reafirmó su posición, siguiendo a Weber, en los pilares de prestigio, poder y riqueza y a partir de apuntar a la distinción recurriendo a determinadas prácticas exclusivas, como los paseos por Palermo, que constituían una actuación deliberada con el objetivo de diferenciarse de “ellos” (Losada, 2008) (una vez más las ideas de Barth se hallan presentes), es decir, de los demás sectores sociales. Esto es perfectamente explicable, también, a partir de la teoría de Goffman, el recurso de la utilización de “máscaras” y de la necesidad, en última instancia, de obtener una legitimación social por parte del resto de la sociedad. Desde luego el concepto de la división de la sociedad en grupos propuesta por Merton, que necesitan la aprobación y reconocimiento de los demás, está en la misma línea y también permite comprender mejor este aspecto de las prácticas de la alta sociedad argentina de fines del siglo XIX y principios del XX.

Este propósito de aparecer como un grupo cohesionado a los ojos del resto de la sociedad sólo era posible a partir del aspecto social, es decir, de la identidad social y de las relaciones sociales que la élite forjaba, ya que en otros aspectos, como el económico, el político y el cultural, la alta sociedad argentina se encontraba profundamente escindida. De hecho, siguiendo a Bourdieu, muchos pertenecían a ella más por su capital simbólico que por su influencia real, lo cual a su vez daba pie a nuevas tensiones y controversias hacia el interior de la élite, tal como propone Lamont. Es por ello, por esta preeminencia del aspecto social, que Losada escoge el término “alta sociedad” para referirse a la élite argentina. Esta idea de identidad social a la

que hace referencia el autor permite enfocar el análisis de la cuestión claramente a partir de una visión mucho más cercana a Cohen, quien como se ha dicho pone el acento en los aspectos identitarios de un grupo de la tesis de la frontera de Barth que es útil hasta cierto punto aquí. El hecho de que la misma sea construida a partir del “otro” y no del “nosotros” no parece adaptarse muy bien al caso de la élite argentina de la época, aún cuando ésta, como se ha mencionado, se encontrara fuertemente dividida en su seno en más de un aspecto.

Losada, remarca el temor por parte de esa alta sociedad argentina al denominado “advenedizo”, es decir, aquél que se intentaba infiltrar dentro del círculo exclusivo de esa élite, al que hicieron frente a través del progresivo cierre del mercado matrimonial (Losada, 2008). Este tipo de actitudes adoptadas por la aristocracia argentina de fines del siglo XIX y principios del XX no hacen más que confirmar la convicción de la necesidad de utilizar las ideas de grupo de Merton y de frontera de Barth como guías para entender al menos parte de las actitudes del grupo señalado, el cual tendía siempre a la diferenciación. Y la realidad demuestra que tuvieron éxito: no sólo lograron su cometido de mostrarse como un actor colectivo y cohesionado, sino que también se impusieron como modelo a imitar, como referencia para el resto de la sociedad, siendo reconocidos por ésta como “la élite”. A este respecto es imposible evitar recurrir a los planteos de Merton, no sólo en relación a la autoidentificación de la élite como grupo en sí mismo, sino principalmente a la idea de la división existente entre grupo de pertenencia y de referencia, que coinciden en el caso de la élite.

Sin embargo, siguiendo a Losada, el éxito de la élite argentina en su exclusividad fue efímero. Ya desde 1910 no eran el único referente de distinción social, y la causa de ello

no hay que buscarla tanto en la mentada movilidad social, sino más bien en la expansión del consumo, de la educación, en fin, la homogeneización que genera el progreso y que ayuda a diluir notablemente las fronteras objetivas (Losada, 2008). En esta línea de pensamiento, Rocchi sostiene que la aparición de una economía de consumo democratizó esta práctica, lo cual favoreció la búsqueda de diferenciación por parte de las clases altas, que intentaron desde entonces implementar pautas de consumo que las distinguiesen. Pese a esta tensión, lo que se produce es una desactivación del conflicto, ya que de cada producto, aunque en distintos grados de calidad, hay disponibilidad suficiente para todos. De esta manera, el consumo genera una ilusión de movilidad (Rocchi, 1998). Este análisis de Rocchi sin dudas contiene mucho de Veblen, en especial la idea de consumo con una fuerte carga simbólica que sin dudas va más allá del mero acto de consumir. Aquí no sólo importa el qué se consume como factor diferenciador, sino también de qué marca o calidad es aquello que se consume, lo cual entraña también, en algún punto, la idea de “consumo ostensible” con la cual trabaja el mismo autor. También siguiendo a Veblen es claro cómo en lo planteado por Rocchi se advierte esta tensión existente entre emulación y distinción: la constante búsqueda por parte de la élite de distinguirse del resto de la sociedad a partir de sus pautas de consumo ante la pretensión de esa otra parte de la sociedad, “los otros”, de emularla. En consecuencia, y ahora pensando en el argumento de Berry, ¿Cabe sostener que en el caso argentino la homogeneización del consumo implicó la liberación y el incremento en la capacidad decisoria de los individuos? ¿O sería quizás más lógico adoptar los postulados de la Escuela de Frankfurt y sostener que, en realidad, estos individuos no decidían plenamente por sí mismos, sino movidos por un espíritu de clase (clase alta o clase media por ejemplo), actuando de consuno, los unos in-

tentando diferenciarse y los otros buscando imitar las prácticas consumistas de los primeros, engañados por una falsa idea de libertad escondida detrás de la uniformización?

En resumidas cuentas, lo cierto es que con la aparición de la sociedad de consumo, la amenaza para la élite pasó a ser mucho mayor, porque no se trataba ya sólo del problema del advenedizo particular, sino de un proceso multitudinario a partir de la citada homogeneización: era mucha la gente que ahora tenía la posibilidad de parecerse a la élite. En consecuencia, paralelo a este proceso de homogeneización se dio otro de diversificación, puesto que al no ser ya necesario el visto bueno de la alta sociedad para triunfar política, económica y culturalmente, las distintas esferas fueron adquiriendo lógicas, dinámicas, reglas y espacios propios dentro de la sociedad. Si a esta contradicción entre homogeneización-diversificación sumamos la ya mencionada de movilidad con desigualdad descrita por Germani, sin dudas nos encontramos ante una coyuntura compleja.

Y en este contexto la citada adopción del cierre del mercado matrimonial como estrategia de combate ante la inexorable realidad conspiró contra la propia existencia de la élite argentina ya que la aisló aún más, impidiendo su renovación en un momento en que cada vez menos personas estaban interesadas en ingresar a ella. En esta decadencia de la alta sociedad argentina, que puede encontrar un paralelismo con la europea en el hecho de tornarse anacrónica respecto al lugar que se autoasignaba en la sociedad hacia 1930, pueden identificarse claramente distintas etapas. Primero fue su derrota política, con la ley Sáenz Peña de 1912 y el triunfo del radicalismo en las elecciones presidenciales de 1916; luego, en lo social, ya desde la década de 1920 comenzó a perder su lugar como referencia socio-cultural de la sociedad, debiendo enfrentar críticas cada vez más severas

por parte de las clases medias en cuanto a sus conductas y valores, lo cual puede ser acabadamente comprendido a través del análisis de Veblen de cómo el resto del espectro social, llegado a determinado punto, comienza a criticar la corrupción moral de esa alta sociedad a la cual alguna vez admiró, al tiempo que está claramente explicado por Míguez en su obra *Familias de clase media: la formación de un modelo*, donde destaca como principales virtudes de esa clase media (en oposición a las imperantes en los círculos aristocráticos) su idea de movilidad, la importancia concedida a la educación como herramienta para el ascenso social y la construcción de un modelo familiar basado en la familia nuclear (Míguez, 1999). Posteriormente, en la década de 1930, sobrevino el derrumbe económico de la aristocracia nacional y finalmente, ya en los años 40 con el peronismo, se produjo su derrota también desde el plano simbólico.

Tal como se afirmara previamente, la realidad es que, según sostienen Losada y Hora, hasta la Primera Guerra Mundial los sectores con mayores aspiraciones de ascenso social, es decir, las clases medias, tienen a la élite como referencia, pero esto comienza a desdibujarse a partir de que aquéllos sectores en formación no aceptan la ostentación, el despilfarro, el hedonismo y el materialismo, entre otras características propias de esa élite. Y el problema estribó en que, en procura de una mayor diferenciación al ver su posición progresivamente más amenazada, este sector optó por reforzar ese tipo de prácticas, contribuyendo cada vez más a erigirse como un auténtico contraejemplo, ya que la moderación, la virtud, el esfuerzo y la respetabilidad eran los valores encarnados por esas nascentes clases medias. Por ello, se puede concluir que la homogeneización se dio más en el consumo que en los valores (Losada y Hora, 2011). Aquí es interesante retomar lo señalado acerca de los postulados de la Escuela de Frankfurt, ya que el caso argentino per-



mite demostrar a la vez el acierto y el error de sus premisas: por un lado, efectivamente la práctica del consumo habría generado homogeneización, tal como pregonaban estos pensadores, pero al mismo tiempo, esa masificación nunca puede haber sido generalizada ni haber alcanzado aquí al ámbito de la cultura, entendida en términos de valores y costumbres, ya que de este modo no podría explicarse el hecho de que una incipiente clase en formación pudiera forjar no sólo su propia escala de valores sino incluso también hacerla extensiva a gran parte de la sociedad (contando para ello con la ayuda del propio Estado Nacional), imponiendo un modelo de familia que encarnaba una serie de preceptos que se hallaban en abierta oposición y crítica a los de la alta sociedad, demostrando así que los valores, parte primordial de la cultura, no se copian.

Siguiendo con las conclusiones, es dable afirmar que, por ejemplo, adoptar el enfoque que propone Elías para el caso argentino podría ser un equívoco. Al proponer este autor el concepto de “configuración” como un sistema de roles y decisiones que van más allá de los individuos, lo cual es en sí mismo correcto, está obviando la posibilidad de que surjan otros sistemas de roles y decisiones paralelos que, sin eliminar al ya existente, compitan contra él, o al menos se planteen como modelos alternativos. Es el caso de la clase media argentina, que inmersa en una sociedad regida por las pautas culturales de la alta sociedad (o al menos teniéndola como faro), decidió tomar su propio camino, renegar de muchas de las prácticas y valores imperantes y comenzar a construir los suyos. Y hasta tal punto tuvo éxito en su cometido que, como se acaba de mencionar, logró imponer un modelo de familia acorde con su propia escala de valores. He aquí, a mi entender, un caso en el cual claramente un nuevo sistema de roles y decisiones desplaza en la práctica a otro (el propio de la ya decadente

aristocracia), lo cual, si bien no es contemplado por Elías en su análisis no invalida su tesis de que esa “configuración”, una vez instituida, excede a los individuos particulares. Sin dudas que el modelo de la familia nuclear es un caso que confirma esta aseveración del autor.

En cuanto al concepto de clase, de gran valor a la hora de analizar formaciones sociales, lo propuesto por Furbank respecto a que este término contiene una fuerte carga ideológica es sin dudas innegable, por lo que, en algunos casos, quizás convenga evitar su utilización. Tal vez sería conveniente, por caso, sustituirlo por el concepto más abarcativo y por momentos menos peyorativo de “grupos” sugerido por Merton o, para evitar su completa eliminación de los análisis, adoptar la postura de Weber y restringirlo sólo al ámbito de las relaciones económicas, no haciéndolo extensivo a otros, como el político o el social (prestigio). No obstante, como se puede observar, he decidido a lo largo del trabajo no tener reparos en cuanto a su utilización (especialmente a la hora de referirme a “clases medias” o “clases altas”) aprovechándome de las comodidades que brinda su uso y dejando de lado todo tipo de connotaciones.

En definitiva, tomando en consideración el total de los aportes teóricos enunciados en el presente trabajo y en base a la aplicabilidad de los mismos al caso de la alta sociedad argentina de fines del siglo XIX y principios del XX, podría concluirse que son por demás útiles para comprender mejor su comportamiento particular como sector así como la dinámica social de la época: la idea de “frontera” de Barth, distinguiendo claramente el “nosotros” del “ellos”; la necesidad de reconocimiento externo y la actuación deliberada para ello planteada por Goffman; el término “grupo” con un fuerte sentido de autoidentificación pero con la consiguiente división

entre grupo de pertenencia y de referencia sugerida por Merton; la conjunción de aspectos políticos, económicos y de prestigio propuesta por Weber a la hora de analizar una formación social; la explicación de Lamont acerca de las tensiones hacia el interior de la élite producto de los distintos atributos que cada sector interno de la misma posee y esgrime como justificativos para pertenecer a ella, a saber: capacidad económica y capital intelectual; las paralelas tensiones señaladas por Veblen entre esa aristocracia y el resto de la sociedad en virtud de su “consumo ostensible” y su corrupción moral. Todos estos puntos señalados, en mayor o menor medida, contribuyen a esclarecer un poco la cuestión. Son herramientas teóricas imprescindibles a la hora de encarar un estudio serio sobre prácticas y comportamientos sociales posibilitando entenderlos primero y explicarlos después. Es lo que he pretendido hacer a lo largo de estas páginas: valerme de ese cuerpo teórico con fines prácticos para, como decía, entender y explicar no sólo algunos de los comportamientos de esa aristocracia nacional entre 1880-1930 aproximadamente, sino también sus relaciones con otros sectores sociales, en especial la clase media en formación, así como algunos de los aspectos que contribuyeron a su progresivo aislamiento y posterior caída, no sólo desde el aspecto político o económico sino también, y fundamentalmente a los fines de este trabajo, como faro socio-cultural de la sociedad.

### Bibliografía

- Barth, F. (1981). *Process and Form in Social Life. Selected Essays of Fredrik Barth*, Vol. 1. London, UK.: Routledge.
- Berry, C. (1994). *The Idea of Luxury. A Conceptual and Historical Investigation*. Cambridge: UK.: Cambridge University Press.
- Bourdieu, P. (1988). *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid, España: Taurus.
- Cohen, A. (1985). *The symbolic construction of community*. London, UK.: Tavistock Publications.
- Elias, N. (1982). *La sociedad cortesana*, México: FCE.
- Furbank, P. (2005). *Un placer inconfesable o la idea de clase social*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Germani, G. (1962). *Política y sociedad en una época de transición. De la sociedad tradicional a la sociedad de masas*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Goffman, E. (1993). *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires, Argentina: Amorrortu.
- Hora, R. y Losada, L. (2011). Clases altas y clases medias en la Argentina, 1880-1930. *Notas para una agenda de investigación en Desarrollo económico*, Vol. 50, n° 200.
- Lamont, M. (1992). *Money, Morals, and Manners. The culture of the French and American upper-middle class*. Chicago, Unites States: Chicago University Press.
- Losada, L. (2008). *La alta sociedad en la Buenos Aires de la Belle Époque*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI Iberoamericana.
- Merton, R. (1995). *Teoría y estructuras sociales*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Míguez, E. (1999). *Familias de clase media: la formación de un modelo*, en Devoto, Fernando y Madero, Marta (coords.), *Historia de la vida privada en la Argentina. Tomo II: La Argentina plural, 1870-1930*. Buenos Aires, Argentina: Taurus.
- Muñoz, B. (2009). Escuela de Frankfurt, en Reyes, Román (Dir): *Diccionario Crítico*

de Ciencias Sociales. *Terminología Científico-Social*, Tomo 1/2/3/4, Madrid, España: Plaza y Valdés.

Rocchi, F. (1998). Consumir es un placer: la industria y la expansión de la demanda en Buenos Aires a la vuelta del siglo pasado, *Desarrollo Económico*, vol. 37, n° 148.

Simmel, G. (1977). *La filosofía del dinero*. Madrid, España: Instituto de Estudios Políticos.

Veblen, T. (1951). *Teoría de la clase ociosa*. México, FCE.

Weber, M. (1963). *Class, Status, Power: social stratification in comparative perspective*, Bendix, Reinhard y Lipset, Seymour M. Michigan, United States: Free Press.

#### **Maximiliano Zuccarino**

Lic. en Relaciones Internacionales en la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, Argentina. Doctorando en Historia en la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, Argentina. Miembro de la planta estable del Centro de Estudios Interdisciplinarios en Problemáticas Internacionales y Locales (CEIPI), Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, Argentina. Becario tipo I del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET).

**E-mail:** maximilianozuccarino@yahoo.com