



Centro de Estudios Sociológicos
Doctorado en Ciencia Social con Especialidad en Sociología

Promoción XII

Estructura de clases y movilidad intergeneracional en Buenos Aires: ¿el fin de una sociedad de “amplias clases medias”?

Tesis para obtener el grado de Doctor en Ciencia Social con Especialidad en Sociología que presenta:

Gabriela Marisa Benza Solari

Director: Dr. Patricio Solís Gutiérrez

A Fede, por el gusto de compartir nuestras vidas

A la memoria de mi mamá, Marisa, por sus buenas enseñanzas

Índice

Listado de Cuadros, Gráficos y Esquemas _____	5
Cuadros _____	5
Gráficos y esquemas _____	7
Agradecimientos _____	9
Capítulo 1. Introducción _____	13
1.1 Objetivos de la investigación _____	13
1.2 Estructura de la tesis _____	21
Capítulo 2. El estudio de las desigualdades en oportunidades de vida desde una perspectiva de clases _____	25
2.1 Introducción _____	25
2.2 Las clases medias en los estudios sociológicos sobre estructura de clases _____	27
2.2.1 La preocupación por las “nuevas” clases medias a mediados del siglo XX _____	27
2.2.2 Las miradas hacia las clases medias “superiores”: debates en torno al concepto de clase de servicios _____	39
2.3 Clases medias y nivelación de las condiciones materiales de vida _____	49
2.4 Los estudios sociológicos sobre la movilidad intergeneracional _____	60
2.4.1 La movilidad como un imperativo funcional del desarrollo capitalista _____	63
2.4.2 El estudio de la movilidad desde una perspectiva de clases _____	67
2.5 Revalorización de la perspectiva de clases para el estudio de las desigualdades en oportunidades de vida _____	76
2.5.1 Críticas a los supuestos de los estudios sobre estructura de clases _____	76
2.5.2 Aportes para el estudio de las desigualdades en oportunidades de vida desde un enfoque centrado en la estructura de clases _____	79
2.5.3 Precisiones acerca de la clasificación de posiciones laborales en clases _____	87
Capítulo 3. Génesis y apogeo de una sociedad de “amplias clases medias” _____	93
3.1 Introducción _____	93
3.2 La génesis de una sociedad de “amplias clases medias” _____	93
3.3 La consolidación de las clases medias _____	103
3.4 Síntesis y conclusiones _____	117
Capítulo 4. Las cambiantes condiciones económicas y sociales y su impacto sobre las clases medias _____	121
4.1 Introducción _____	121
4.2 Desarticulación del modelo de industrialización y crisis económica _____	122
4.3 La consolidación de un nuevo modelo económico en la década de 1990 _____	127
4.4 El modelo de la post-convertibilidad: continuidades y rupturas _____	136
4.5 Las clases medias tras el fin del modelo sustitutivo de importaciones _____	143

4.5.1 Los “perdedores”: el empobrecimiento de las clases medias _____	145
4.5.2 Los “ganadores”: nuevas estrategias de distinción de las clases medias _____	149
4.5.3 Evidencias sobre los cambios en las posiciones ocupacionales de clase media y en la movilidad intergeneracional desde y hacia esas posiciones _____	151
4.5.4 Las clases medias en la etapa de la post-convertibilidad _____	157
4.6 Síntesis y conclusiones _____	158
Capítulo 5. Transformaciones en el tamaño y composición de las clases medias _____	161
5.1 Introducción _____	161
5.2 Clasificación de posiciones laborales en clases _____	162
5.3 Universo y fuentes de datos _____	166
5.4 La evolución de las clases medias: del crecimiento continuo al estancamiento _____	169
5.5 Cambios en la composición de las clases medias: la creciente importancia de los recursos educativos _____	174
5.6 Características laborales y sociodemográficas de las clases medias _____	180
5.6.1 Mujeres y varones en posiciones de clase media _____	181
5.6.2 La educación como límite de clase _____	188
5.6.3 El perfil laboral de las clases medias _____	195
5.6.3.1 Rasgos novedosos en las actividades tradicionalmente asociadas con las clases medias _____	203
5.6.3.2 Particularidades en el perfil laboral de los grupos de clase media _____	210
5.7 Síntesis y conclusiones _____	217
Capítulo 6. Oportunidades materiales vida de las clases medias: transformaciones en las ventajas y desventajas derivadas de la posición en la esfera laboral _____	223
6.1 Introducción _____	223
6.2 Transformaciones en la situación de mercado de las clases medias _____	224
6.2.1 El grado de exposición a la falta de trabajo _____	230
6.2.2 Acceso a beneficios sociales _____	235
6.2.3 Niveles de ingresos _____	239
6.2.3.1 Diferencias de ingresos inter e intra clases _____	246
6.3 Transformaciones en las clases medias desde una perspectiva centrada en los niveles materiales de vida _____	254
6.3.1 Transformaciones en los estratos medios desde una mirada relativa _____	257
6.3.2 Transformaciones en los estratos medios desde una mirada absoluta _____	263
6.3.3 Clases ocupacionales y estratos de ingresos _____	268
6.4 Síntesis y conclusiones _____	274
Capítulo 7. La movilidad intergeneracional desde y hacia las clases medias _____	283
7.1 Introducción _____	283
7.2 Datos _____	284
7.3 Precisiones acerca de la medición de la movilidad intergeneracional _____	286
7.4 Los flujos de movilidad absoluta desde y hacia las clases medias _____	291
7.4.1 Tendencias generales en la movilidad absoluta _____	292
7.4.2 Niveles de herencia en los diferentes grupos ocupacionales y vías para la movilidad intergeneracional _____	295
7.4.3 Inmigración y movilidad hacia las clases medias _____	304
7.5 Las oportunidades relativas de movilidad _____	309

7.5.1 Transformaciones en las barreras a la movilidad	309
7.5.2 Oportunidades relativas de movilidad desde y hacia posiciones de clase media	318
7.6 Síntesis y conclusiones	323
Capítulo 8. Conclusiones	329
8.1 ¿El fin de la sociedad de “amplias clases medias”?	330
8.2 La reconfiguración del perfil de las clases medias	334
8.3 Las clases medias como garantía de una situación de mercado más ventajosa	338
8.4 Movilidad intergeneracional	344
8.5 Líneas futuras de investigación	348
Referencias bibliográficas	353
Anexos	377
Anexo A. Características de la Encuesta Permanente de Hogares	377
Anexo B. Construcción del esquema de clases a partir de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares y de los Censos Nacionales de Población	383
B.1 Operacionalización del esquema de clases a partir de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares (1992-2010)	383
B.2 Operacionalización del esquema de clases a partir de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares (1974-1992)	389
B.3 Operacionalización del esquema de clases a partir de los datos censales (1970 y 1980)	393
Anexo C. Evolución de los ingresos horarios (clases y estratos)	395
Anexo D. Fuentes de datos para el estudio de la movilidad intergeneracional	399
D.1 Universo de estudio y construcción de la clasificación de ocupaciones	399
D.2 Niveles de ingresos de clases y grupos ocupacionales	402

Listado de Cuadros, Gráficos y Esquemas

Cuadros

Cuadro 3.1. Argentina, 1869-1960. Evolución de <i>estratos socio-ocupacionales</i> según Germani.	97
Cuadro 3.2. Ciudad de Buenos Aires, 1895-1947. Evolución de las <i>clases</i> según Germani.	97
Cuadro 3.3. Argentina (áreas urbanas), 1947-1980. Evolución de las clases según Torrado.	107
Cuadro 4.1. Buenos Aires, 1974-2010. Ocupados según rama de actividad y categoría ocupacional.	126
Cuadro 4.2. Buenos Aires, 1974-2006. Indicadores laborales, de pobreza y de distribución del ingreso.	126
Cuadro 5.1. Argentina y Buenos Aires, 1970 y 1980. Evolución de clases y grupos ocupacionales.	170
Cuadro 5.2. Buenos Aires, 1974-1992. Evolución de clases y grupos ocupacionales.	171
Cuadro 5.3. Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Evolución de clases y grupos ocupacionales.	173
Cuadro 5.4. Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Evolución de clases y grupos ocupacionales por sexo.	182
Cuadro 5.5. Buenos Aires, 1992/3-200/10. Porcentaje de mujeres por clase y grupo ocupacional.	184
Cuadro 5.6. Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Nivel de educación de las clases y grupos ocupacionales.	189
Cuadro 5.7. Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Distribución de las clases medias y trabajadoras según sector de actividad.	198
Cuadro 5.8. Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Distribución de las clases medias y trabajadoras según categoría ocupacional.	199
Cuadro 5.9. Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Distribución de las clases medias y trabajadoras según rama de actividad.	200
Cuadro 5.10. Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Distribución de los grupos ocupacionales de clase media según rama de actividad.	213
Cuadro 5.11. Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Distribución de los grupos ocupacionales de clase media según categoría ocupacional.	214
Cuadro 5.12. Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Distribución de los grupos ocupacionales de clase media según sector de actividad.	214

Cuadro 6.1. Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Tasas de desocupación y brechas en la tasas de desocupación por clase y grupo ocupacional.	231
Cuadro 6.2. Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Asalariados sin acceso a beneficios sociales por clase y grupo ocupacional (porcentajes y brechas).	236
Cuadro 6.3. Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Ingresos mensuales por clase y grupo ocupacional (promedios reales actualizados a valores de 2006 y brechas).	240
Cuadro 6.4. Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Descomposición del índice de Theil por clases y grupos ocupacionales.	251
Cuadro 6.5. Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Polarización en el conjunto de los ocupados.	260
Cuadro 6.6. Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Polarización en las clases medias ocupacionales.	262
Cuadro 6.7. Buenos Aires, 1974-2005/6. Evolución de los estratos medios según definición absoluta (con límites en valores de deciles 5 a 9 de 1974).	267
Cuadro 6.8. Buenos Aires, 1992/3-2005/6. Clases por estratos de ingresos.	269
Cuadro 6.9. Buenos Aires, 1992/3-2005/6. Grupos ocupacionales por estratos de ingresos.	270
Cuadro 7.1. Buenos Aires, 1960 y 2003/5. Tasas de movilidad intergeneracional.	293
Cuadro 7.2. Buenos Aires, 1960 y 2003/5. Tablas de movilidad intergeneracional. Porcentajes de salida.	296
Cuadro 7.3. Buenos Aires, 1960. Movilidad de clase de jefes de hogar con orígenes en posiciones de clase trabajadora según lugar de nacimiento	305
Cuadro 7.4. Buenos Aires, 1960 y 2003/5. Bondad de ajuste de modelos log-lineales para los dos años en conjunto (modelos 2, 3 y 4 con parámetros de modelo de cruces).	314
Cuadro 7.5. Buenos Aires, 1960 y 2003/05. Coeficientes de los modelos de diferencia uniforme y asociación condicional (con parámetros de modelo de cruces).	316
Cuadro 7.6. Buenos Aires, 1960 y 2003/5. Bondad de ajuste de modelos log-lineales para los dos años en conjunto (modelos 2, 3 y 4 con parámetros de modelo de movilidad ascendente y de modelo de movilidad descendente).	320
Cuadro 7.7. Buenos Aires, 1960 y 2003/05. Coeficientes de los modelos de diferencia uniforme y asociación condicional (con parámetros de modelos de movilidad ascendente y de movilidad descendente).	321
Cuadro A.1. Número de casos de la Encuesta Permanente de Hogares para el aglomerado Gran Buenos Aires, 1992-2010.	381
Cuadro A.2. Desvíos standard y coeficientes de variación para estimaciones de distintos tamaños de subpoblaciones del aglomerado Gran Buenos Aires (EPH puntual y EPH continua).	382
Cuadro B.1. Distribución de clases y grupos ocupacionales con las clasificaciones utilizadas para 1992-2010 y para 1974-1992.	392
Cuadro C.1. Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Ingresos horarios por clase y grupo ocupacional (promedios reales actualizados a valores de 2006 y brechas)	395

Cuadro C.2. Buenos Aires, 1974 y 1992. Clases por estratos de ingresos horarios. ___	396
Cuadro C.3. Buenos Aires, 1974 y 1992. Grupos ocupacionales por estratos de ingresos horarios. _____	397
Cuadro D.1. Buenos Aires, 1960 y 2003/5. Brecha de ingresos medios según clases y grupos ocupacionales (trabajadores no calificados=1). _____	403

Gráficos y esquemas

Gráfico 5.1. Buenos Aires, 1992/3. Perfil laboral de las clases medias y trabajadoras _____	195
Gráfico 6.1 (a, b y c). Buenos Aires, 1992/3. Brechas de desocupación, beneficios sociales e ingresos mensuales entre clases y grupos ocupacionales (Clases medias=1.00). _____	228
Gráfico 6.2. Buenos Aires, 1992/3-2005/6. Evolución de los estratos medios de ingresos según definición absoluta (con límites en valores de deciles 5 a 9 de 1974). _____	266
Esquema 5.1. Clasificación de posiciones laborales en clases. _____	165
Esquema B.1. Clasificación de ocupaciones en posiciones de clase a partir del cruce de las variables tipo de ocupación, categoría ocupacional y tamaño del establecimiento. _____	388

Agradecimientos

A lo largo del proceso de elaboración de esta tesis doctoral conté con el inestimable apoyo de diversas instituciones y personas, con quienes permaneceré siempre en deuda.

Deseo expresar, en primer lugar, mi profundo agradecimiento a Patricio Solís, mi director de tesis. Su disposición para compartir conocimientos y sus observaciones agudas y creativas fueron cruciales para encauzar y llevar a cabo las distintas etapas de esta tesis. El trabajo junto a él, en un marco de fomento de mi autonomía intelectual, ha contribuido enormemente a mi formación en investigación.

Agradezco también por sus aportes a mis lectores, Fernando Cortés y Agustín Escobar. Ha sido un honor recibir los comentarios de investigadores con su experiencia. Las enseñanzas de Fernando Cortés, no sólo como lector de esta tesis sino también como profesor de El Colegio de México, fueron claves en mi formación en aspectos metodológicos y técnicos. Agustín Escobar sugirió interesantes lecturas teóricas y empíricas así como nuevas líneas de análisis, impulsándome a reflexionar sobre aspectos que no había contemplado y a enriquecer mi trabajo.

Manuel Gil Antón se sumó a esta travesía en el último tramo, como lector suplente, pero ha sido un apoyo muy importante a lo largo de estos años de doctorado. Mi inmensa gratitud por su lectura atenta y por sus comentarios, por sus enseñanzas sociológicas como docente dentro y fuera de las aulas, y por contagiarme su entusiasmo en los buenos y malos momentos de este proceso.

No hubiese podido realizar esta tesis sin el apoyo financiero que me brindaron diversas instituciones. Agradezco a la Secretaría de Relaciones Exteriores de México por becarme durante el primer año del doctorado, y al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología por la beca que me concedió entre 2007 y 2010. También agradezco al Centro de Estudios Sociológicos por otorgarme recursos para realizar una estancia de investigación en Buenos Aires entre agosto y octubre de 2009.

El Colegio de México me brindó la posibilidad de desarrollar mis actividades como tesista en un marco institucional privilegiado. En el Centro de Estudios Sociológicos compartí espacios de formación con profesores y compañeros que fueron

una fuente permanente de estímulo intelectual. Mi reconocimiento a todos ellos. En especial, a los participantes del Seminario Desigualdad y Estratificación Social, quienes a lo largo de numerosas reuniones leyeron y comentaron el proyecto y los primeros resultados de esta investigación. También deseo expresar mi gratitud al personal del Centro de Estudios Sociológicos, de la Biblioteca, y de las áreas administrativas por hacer de mi paso por El Colegio de México una experiencia confortable.

En Buenos Aires, agradezco al Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad de San Martín y, muy especialmente, a Mariana Heredia, por proporcionarme un espacio institucional para realizar una estancia de investigación durante 2009 y para finalizar la escritura de esta tesis. En particular, quiero destacar la oportunidad que me brindaron Mariana Heredia y Gabriel Kessler de formar parte del Seminario sobre Estructura y Desigualdad Social, cuyas lecturas y discusiones aportaron valiosas reflexiones para mi trabajo. Agradezco al Centro de Estudios de Opinión Pública del Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires y a su director, Raúl Jorrot, por permitirme el acceso a los datos de las encuestas sobre movilidad social y por la generosidad para responder a consultas sobre las mismas.

Muchos colegas y amigos de México y Argentina me han acompañado a lo largo de este proceso. Sus contribuciones intelectuales y su estímulo han sido fundamentales. Con Iliana Yaschine, mi querida amiga y compañera de ruta en el camino de hacer una tesis desde el inicio del doctorado, he pensado y discutido cada una de las ideas de este trabajo. Su amistad ha sido, además, un invaluable soporte afectivo en estos años. Ya iniciado mi camino como estudiante de doctorado tuve la suerte de conocer a Fabiana Espíndola, quien no sólo se convirtió en una amiga entrañable, sino que me apoyó en la elaboración de esta tesis con innumerables sugerencias, con la lectura y corrección de diversos capítulos e, incluso, con el poco grato trabajo de edición. Asimismo, agradezco a Mariana Heredia por la generosidad que siempre mostró para discutir los contenidos de mi trabajo, por sus comentarios atinados e inteligentes y por la lectura minuciosa de algunas secciones. Este trabajo también debe mucho a otros colegas y amigos, quienes me ayudaron a conseguir datos o bibliografía, respondieron a mis interminables consultas o me brindaron su soporte y aliento en los momentos más difíciles. En especial, mi agradecimiento a Natalia Calcagno, Victoria Ugartemendía, Juan Pereyra, Karina Videgain, Chepe Miranda, Sara Ochoa, Eduardo Chávez Molina, Gabriel Calvi y Andrés Wainer.

La experiencia de estudiar lejos de casa fue más fácil gracias a aquellos compañeros y compañeros del doctorado con los que compartí las tensiones de los momentos de evaluación pero también muchos momentos de distensión y diversión. Gracias por los buenos momentos juntos. Mi agradecimiento también para Cinzia e Iván por recibirme en su casa con tanto cariño (¡y con tan rica comida!) a lo largo de tantos meses.

El apoyo de mi familia, en Argentina y Perú, ha sido muy importante para poder llevar a cabo esta tesis. Agradezco a mi mamá, quien me dio la fortaleza para emprender esta aventura en México y me acompañó incondicionalmente mientras estuvo. Sus consejos han sido una guía aun tras su ausencia. A mi papá, porque a pesar de la distancia su cariño y sus ejemplos siempre están presentes. A Juan Carlos, por hacer todo lo posible para que los momentos difíciles sean menos duros para todos. A mi hermana Silvia, por el apoyo incondicional. A mis hermanos Giuseppe y Manuel por compartir nuestros proyectos a la distancia. A mi abuelita Lucha, por su alegría. A Margarita Rozas y Arturo Fernández, por el cuidado y el afecto familiar que me han prodigado en el último tramo de esta etapa.

Finalmente, mi mayor agradecimiento a Federico, por acompañarme día a día a lo largo de todos estos años con un inmenso amor y con una paciencia casi infinita. Su permanente apoyo, su comprensión y su vitalidad han sido imprescindibles.

Capítulo 1. Introducción

1.1 Objetivos de la investigación

Durante mucho tiempo la Argentina fue caracterizada como un país con extensas clases medias, formadas gracias a fluidos canales de movilidad ascendente que, a través de sucesivas generaciones, brindaban amplias oportunidades de mejora social. Esta caracterización y los estudios pioneros que le dan respaldo, dejaron paso a una generalizada convicción de que los procesos de reforma estructural de las últimas décadas del siglo XX provocaron el declive de las clases medias y la reversión de las oportunidades de ascenso social.

Las transformaciones sociales que abonaron la descripción de la sociedad argentina del pasado como una de amplias clases medias se vinculan a la temprana y rápida expansión de las ocupaciones no manuales que se inició a fines del siglo XIX, durante el modelo agroexportador, y que continuó en forma ininterrumpida a lo largo de la etapa de industrialización por sustitución de importaciones, entre las décadas de 1930 y 1970. Estas tendencias fueron retratadas por Gino Germani (1963 y 1987) en sus investigaciones seminales acerca de la estructura social argentina y, más tarde, por Torrado (1992). El vertiginoso crecimiento económico y la precoz urbanización que caracterizaron al modelo agroexportador, estimularon el crecimiento de pequeños emprendimientos autónomos y de puestos asalariados para desempeñar tareas como oficinistas, secretarías, docentes o funcionarios públicos; es decir, de aquellas ocupaciones que, desde los estudios sobre estructura de clases y estratificación social, han sido definidas como típicamente de clase media. La expansión de este tipo de ocupaciones continuó durante el modelo sustitutivo, de la mano de puestos gerenciales y administrativos en la industria manufacturera y, sobre todo, de empleos terciarios de mayor nivel de calificación (técnicos y profesionales) en el sector público y privado.

La amplitud que adquirieron estos grupos ocupacionales llevó a que la sociedad argentina se distinguiese tempranamente en el contexto latinoamericano. Pero la imagen de una sociedad predominantemente de clases medias no se nutrió únicamente de las

tendencias propias de la estructura ocupacional. Un papel similar cumplió la elevación en las condiciones materiales de vida que distinguió a la etapa de la industrialización sustitutiva de importaciones. La extensión de la protección laboral, la mejora de los salarios y la ampliación de la cobertura de los servicios públicos de salud y educación resultaron en una mejora sustantiva en las condiciones de vida de los ciudadanos, e hicieron de la Argentina un país con niveles relativamente altos de integración y bienestar social. Estos elementos se articulaban con las características ocupacionales contribuyendo también a la imagen –y el orgullo– de ser una sociedad de “amplias clases medias”.

Hacia mediados de la década de 1970 comenzaron a implementarse políticas de reforma estructural que dieron inicio a la desarticulación del modelo de industrialización por sustitución de importaciones. La profundización de estas políticas durante la década de 1990 condujo a un corte profundo con el pasado: por esos años se asistió a la consolidación de un nuevo esquema de acumulación –el llamado modelo de la convertibilidad– que estableció un nuevo rol para el Estado y trajo una modificación sustantiva en la estructura y dinámica de la economía. El cambio estructural comportó consecuencias altamente regresivas en el plano social: el explosivo crecimiento del desempleo, el deterioro de las condiciones de trabajo, el incremento de la pobreza y de la concentración de los ingresos, se encuentran entre los legados más negativos de este período.

En este marco, la suerte corrida por las clases medias se convirtió prontamente en un eje central de preocupación para la sociología. El panorama que mostraron los primeros estudios fue uno de intensa mutación. Las transformaciones económicas y sociales habían dado lugar al surgimiento de una amplia capa de “nuevos pobres”, identificados como grupos de la clase media que, en el marco de las sucesivas coyunturas críticas, no habían podido evitar la caída “cuesta abajo” en sus niveles de vida (Minujin, 1992; Minujin y Kessler, 1995; Kessler y Di Virgilio, 2008). El declive de las clases medias, producto del empobrecimiento, apareció entonces como un signo evidente de la radicalidad de los cambios y de la clausura de una etapa en la historia del país.

Debido al carácter claramente rupturista con la imagen de una sociedad de amplias clases medias, el empobrecimiento de parte de este sector fue el aspecto que, en un principio, llamó más la atención de los sociólogos preocupados por la “nueva cuestión social”. La prensa y los discursos políticos se hicieron tempranamente eco de

estas transformaciones subrayando la desaparición o la reducción de las clases medias y el fin del “modelo meritocrático” y de la “sociedad abierta”. Ahora bien, con el transcurso de los años, fueron surgiendo evidencias de que la trayectoria de las clases medias no había sido homogénea. Si una franja amplia había sido “empujada por una fuerte corriente de movilidad descendente” hacia el empobrecimiento, también hubo una porción menor que se vio beneficiada por las nuevas oportunidades de “ascenso social” (Svampa, 2005:138). Este fenómeno fue abordado a través de investigaciones cualitativas que mostraban los nuevos estilos de vida “privatizados” que habían sido adoptados como estrategias de distinción social por sectores favorecidos por el nuevo esquema socioeconómico (Del Cueto, 2002; Svampa, 2001). Así, se concluyó que la disminución de las clases medias fue acompañada por una lógica de fragmentación y polarización en su interior entre los llamados “ganadores” y “perdedores” del modelo (Svampa, 2005).

Por otra parte, y frente a la percepción generalizada de una disminución en las oportunidades de ascenso intergeneracional, algunas investigaciones mostraron indicios de una tendencia contraria en el plano de la movilidad ocupacional: lejos de disminuir, los flujos de movilidad ocupacional ascendentes se habían vuelto más frecuentes tras las reformas estructurales (Dalle, 2009; Jorrot, 2000; Kessler y Espinoza, 2003). Las dificultades para conciliar estas evidencias con las percepciones de un incremento en el descenso social, fueron interpretadas como una expresión del desacople entre la movilidad ocupacional y la movilidad social: el acceso a posiciones ocupacionales históricamente más privilegiadas habría dejado de significar una mejora en términos de recompensas (Kessler y Espinoza, *op.cit.*).

A principios del nuevo milenio, y tras una crisis económica y social sin precedentes, la Argentina comenzó a transitar por una nueva etapa que se extiende hasta nuestros días. La modificación de algunos de los lineamientos clave del patrón de acumulación de los noventa promovió una recuperación del crecimiento económico así como cierta reversión del proceso de deterioro social que había tenido lugar a lo largo de casi tres décadas. Llamativamente, no son muchas las evidencias acerca de lo sucedido con las clases medias en esta nueva etapa de la post-convertibilidad. Si en las caracterizaciones sobre la estructura social de los períodos previos este sector ocupaba un lugar central, la indagación acerca de su trayectoria en los últimos tiempos ha sido poco frecuente. No obstante, hay algunas evidencias que sugieren que por estos años el declive de las clases medias habría encontrado un punto de inflexión. La expansión

económica habría mejorado los ingresos y la capacidad de consumo de los sectores medios, permitiendo que algunas franjas previamente empobrecidas recuperen posiciones (Beccaria *et al.*, 2008; León, Espíndola y Sémbler, 2010; Wortman, 2010).

No hay dudas de que el abandono del modelo sustitutivo y, en particular, las reformas estructurales de la década de 1990, dieron lugar a una sociedad con rasgos muy diferentes a los de aquella de “amplias clases medias” del pasado. Pero a lo largo de estos años no sólo se registraron profundas transformaciones en materia económica y social. En un plano distinto, también tuvo lugar una modificación en los enfoques que, desde la sociología, fueron elegidos para examinar a este grupo.

Aunque el concepto de “clase” ocupa un lugar privilegiado en la teoría sociológica, también es altamente polisémico y controversial, y esto es aún más acentuado en el caso específico de las “clases medias” cuyos contornos han sido siempre objeto de intensos debates. Por esta razón, coexisten, en el campo de los estudios sobre las clases medias, una gran pluralidad de definiciones, con referentes empíricos que no siempre son coincidentes. Esta situación se repite en las investigaciones que han sido llevadas a cabo en la Argentina. Si la perspectiva sobre la estructura de clases, que identifica a las clases medias a partir de las posiciones en la esfera laboral, fue preponderante en los estudios llevados a cabo en el período anterior a los ochenta, desde aquel entonces esa perspectiva fue virtualmente dejada de lado. La mayoría de las investigaciones que han examinado la trayectoria de las clases medias en las últimas décadas han preferido estudiarlas desde otras miradas, centradas en los niveles de ingresos, en las pautas residenciales, educativas o de consumo. Como resultado, la mayor parte de la información con la que contamos sobre los rasgos de las clases medias argentinas en décadas recientes es, en términos estrictos, poco comparable con las evidencias de los estudios clásicos del pasado.

Cubrir esta vacancia y sopesar la magnitud del cambio constituye justamente la intención de este trabajo. Para ello, proponemos reconstruir la trayectoria de las clases medias de Buenos Aires recuperando –si bien de una manera crítica– la perspectiva de los estudios sobre la estructura de clases. Partiendo desde esta perspectiva, nuestro propósito es indagar si las clases medias han experimentado procesos de reconfiguración en su tamaño y en sus rasgos distintivos en etapas clave de la historia reciente, y si los canales de movilidad intergeneracional desde y hacia ese sector social se han visto trastocados. Más específicamente, buscamos determinar en qué medida, con la consolidación de un nuevo modelo de acumulación en los años noventa, se

registraron tendencias novedosas en los aspectos recién mencionados, y si esas tendencias se vieron modificadas en el nuevo contexto de mayor dinamismo económico y laboral que se inauguró a principios de este siglo.

Aunque en los últimos tiempos la perspectiva sobre la estructura de clases ha sido objeto de numerosas objeciones, en este trabajo argumentamos que, como sugieren las evidencias aportadas por estudios para otras sociedades (Erikson y Goldthorpe, 2002; Gallie *et al.*, 1998; Goldthorpe y McKnight, 2006; Savage, 1998; Steijn y Houtman, 1998), continúa siendo una herramienta no sólo útil sino también necesaria para comprender cómo se generan y distribuyen las desigualdades en oportunidades materiales de vida. Esta relevancia se vincula a su foco en el mercado laboral, en tanto la inserción en ese ámbito sigue siendo el principal medio a través del cual la gran mayoría de la población accede, en forma directa o indirecta, al bienestar material. Más aún, sostenemos que, lejos de diluirse, es factible que las clases ocupacionales hayan incrementado su importancia como indicadores de una red interconectada de ventajas y desventajas sociales (Crompton, 1993:114), debido a los procesos de *remercantilización* de las relaciones laborales que se registraron tras el fin del modelo sustitutivo de importaciones.

La adopción de esta perspectiva no sólo permitirá aportar evidencias sistemáticas acerca de cuán distintas son las clases medias de la actualidad respecto de aquellas que fueron retratadas por las investigaciones sociológicas clásicas. Además, nos proporcionará un panorama más comprensivo y matizado acerca de la suerte corrida por este sector social. La mayoría de los estudios recientes sobre las clases medias han puesto el foco únicamente en lo sucedido con este grupo, por lo que resulta difícil evaluar el grado de especificidad de su trayectoria. La perspectiva que adoptamos en este trabajo supone considerar la evolución de un grupo social en términos absolutos, pero también en términos relativos a otros. Por este motivo, en nuestro análisis sobre las clases medias prestaremos especial atención a mostrar si la trayectoria de las clases medias fue similar o diferente a la que registraron otros grupos sociales y, más específicamente, a la de las clases trabajadoras¹. Esto nos permitirá determinar en qué medida las clases medias fueron particularmente afectadas (o beneficiadas) por las transformaciones ocurridas en las últimas décadas.

¹ En realidad, la perspectiva supone una mirada integral sobre el conjunto de la estructura de clases. Pero como explicaremos oportunamente, la estrategia que aquí adoptamos tienen serias limitaciones para dar cuenta de las clases altas. Por este motivo, en el análisis sólo tomamos como grupo de comparación a las clases trabajadoras, mientras las clases altas serán consideradas como una categoría residual.

Nuestra indagación se centra en tres grandes dimensiones. La primera comprende las transformaciones en el tamaño y composición de las clases medias. Las preguntas generales que buscamos responder son las siguientes: ¿En qué medida, desde la perspectiva aquí adoptada, hay signos de una reducción de las clases medias durante los años noventa, tal como sugieren los antecedentes? ¿El nuevo contexto de mayor dinamismo económico de la post-convertibilidad promovió una expansión de este sector? ¿De qué modo se vio alterado el perfil interno de las clases medias en los diferentes contextos históricos? ¿Las transformaciones que experimentaron las clases medias, fueron diferentes o semejantes a las que atravesaron las clases trabajadoras?

La segunda dimensión se refiere a las transformaciones en las ventajas (y desventajas) más *directas e inmediatas* que obtienen los miembros de las clases medias como resultado de los recursos que ponen en juego en el mercado de trabajo. Aunque sostenemos que las clases, definidas como posiciones en la esfera laboral, continúan siendo centrales para comprender la desigualdad en las oportunidades materiales de vida, también consideramos que el grado y las formas que asume esa asociación es variable de acuerdo a los contextos históricos y sociales, por lo que requiere ser evaluada empíricamente. Por estas razones, examinamos lo sucedido en tres dimensiones de lo que hemos llamado la “situación de mercado” de las clases, recuperando la propuesta de Lockwood (1962): el grado de exposición a la falta de trabajo, los niveles de ingresos y el acceso a la protección laboral. Dado que tradicionalmente las clases medias han estado asociadas a una situación de mercado más favorable, nos formulamos estos grandes interrogantes: ¿La inserción en posiciones de clase media dejó de ser garantía de una situación de mercado relativamente ventajosa? ¿En qué medida hubo un incremento de la heterogeneidad y de la polarización en el interior de este sector? ¿Los límites entre las clases medias y trabajadoras se volvieron más difusos? Adicionalmente, complementamos este análisis evaluando qué sucede con las clases medias si en lugar de definir las como posiciones ocupacionales las concebimos como grupos con determinados niveles de ingresos (en forma similar a como suele hacerse en los estudios económicos sobre este sector social). Dado que esta mirada alternativa aborda en forma más directa la problemática de las oportunidades materiales de vida, consideramos que puede echar luz sobre los alcances y las limitaciones del estudio de las clases a partir de las posiciones ocupacionales. Nuestro propósito en este caso es evaluar si existe un desacople en las tendencias que se observan en las clases medias desde una y otra perspectiva.

Finalmente, la última dimensión involucra los cambios en la movilidad intergeneracional desde y hacia las clases medias. Esta dimensión da cuenta de la transmisión de oportunidades de vida de una generación a otra y, más específicamente, del grado en que los orígenes sociales de los individuos influyen sobre las posiciones de clase en las que se insertan. A diferencia de la situación de mercado, en este caso los efectos de la clase son *mediatos*, en tanto se despliegan a lo largo del tiempo, de una generación a otra, y también son más *indirectos*, pues los factores que inciden sobre la asociación entre orígenes y destinos de clase son múltiples y exceden ampliamente el ámbito de las relaciones en el mercado laboral. A través de este análisis buscamos determinar si con posterioridad a los procesos de reforma estructural continuaron o no vigentes los niveles de movilidad ascendente hacia las clases medias que eran característicos de la etapa de industrialización por sustitución de importaciones y si, en el nuevo contexto, las clases medias se vieron afectadas por una mayor propensión hacia la caída o el descenso social.

Nuestra indagación empírica se circunscribe al Area Metropolitana de Buenos Aires². Este espacio es particularmente propicio para estudiar a las clases medias, y esto no sólo porque ahí se concentra más de un tercio de la población argentina. Como veremos en este trabajo, la imagen de la sociedad argentina como una con extensas clases medias siempre estuvo lejos de reflejar la situación del conjunto del país. El crecimiento de estos grupos tendió a concentrarse en los centros urbanos más favorecidos por el desarrollo económico y, en particular, en Buenos Aires: el asiento de la administración nacional, la concentración de la actividad comercial y la propagación de servicios de distinto tipo de alto nivel de calificación, contribuyeron a que, históricamente, la ciudad haya sido el centro privilegiado de expansión de las clases medias. De este modo, al ceñir nuestro estudio a Buenos Aires, podremos determinar qué sucedió en aquel núcleo urbano que se ajustaba en mayor medida a la imagen de una sociedad de amplias clases medias.

Para abordar los objetivos de la investigación adoptamos una estrategia metodológica cuantitativa, en base a análisis de inferencia descriptiva. Las evidencias provienen de distintas fuentes de datos secundarios: encuestas de hogares, censos de población y encuestas de movilidad social.

² El Area Metropolitana de Buenos Aires comprende a la capital del país (Ciudad Autónoma de Buenos Aires) y a las áreas que la circundan (Partidos del Conurbano). De aquí en más, nos referiremos al conjunto de esta área simplemente como “Buenos Aires”.

En el análisis de las transformaciones en el tamaño, composición y situación de mercado de las clases medias (las dos primeras dimensiones mencionadas más arriba) utilizamos como principal fuente de datos la Encuesta Permanente de Hogares (relevada por Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la Argentina) para el período 1992-2010. De ese período, seleccionamos años que son significativos en términos de las características que asumió la economía y el mercado de trabajo durante la etapa de la convertibilidad (1992-2002) y de la post-convertibilidad (2003-2010).

Si bien el foco del análisis acerca de los cambios en el tamaño, composición y situación de mercado de las clases medias es el período 1992-2010, en la medida en que las preguntas de investigación buscan indagar sobre *cambios*, tienen implícita una mirada comparativa con etapas previas. Por esta razón, también nos remontamos más atrás en el tiempo, con el propósito de dilucidar si las tendencias que observamos representan o no un quiebre con el pasado. Para ello nos apoyamos en datos de la Encuesta Permanente de Hogares y de los Censos Nacionales de Población correspondientes a dos etapas diferentes: los últimos años del modelo sustitutivo de importaciones (principios y mediados de la década de 1970) y los años de desarticulación de ese modelo y de inicio de las reformas estructurales (la década de 1980). Las fuentes de datos, sin embargo, imponen restricciones a este análisis. Como expondremos más adelante, la calidad de la información secundaria disponible para etapas anteriores a la década de 1990 no permite realizar un examen de las características de las clases medias con el mismo grado de detalle que puede hacerse a partir de esa década, aunque sí es posible trazar un panorama general de sus rasgos principales. Nuestra indagación será entonces menos pormenorizada en la comparación con etapas anteriores, y más detallada al examinar lo sucedido desde principios de los noventa.

Por su parte, para el análisis de las transformaciones en la movilidad intergeneracional utilizamos datos de la encuesta sobre movilidad social realizada por Gino Germani en 1960 (la primera de su tipo en el país), y datos mancomunados de encuestas correspondientes a los años 2003, 2004 y 2005 que fueron realizadas por el Centro de Opinión Pública (CEOP) de la Universidad de Buenos Aires.

La posibilidad de realizar un procesamiento propio de ambas encuestas nos permitió aportar evidencias acerca de los cambios en el tiempo en la movilidad intergeneracional. Esto merece ser particularmente destacado debido a la escasez de esfuerzos previos en ese sentido. Sin embargo, conviene advertir que el análisis tiene

limitaciones pues no es estrictamente comparable con el que realizamos para las otras dimensiones abordadas en esta investigación. En primer lugar, la no disponibilidad de datos sobre movilidad para otros años impide una reconstrucción de los cambios a lo largo de las diferentes etapas históricas. Ciertamente, el contraste entre los datos de las dos fuentes permite evaluar en qué medida se registran diferencias en la movilidad intergeneracional entre los años de apogeo del modelo sustitutivo de importaciones (encuesta de Germani) y los años posteriores a las reformas estructurales (encuestas del CEOP). No obstante, no es posible distinguir en qué momento del largo período que separa a ambos relevamientos se originan esas diferencias, ni tampoco evaluar qué sucedió a lo largo de la nueva etapa que se inicia en 2003. El segundo factor que atenta contra la comparabilidad se vincula a la unidad de análisis. Dado que la encuesta de movilidad de 1960 sólo recogió información para los jefes de hogar, debimos limitar nuestro análisis a estos últimos con el objetivo de compatibilizar las fuentes de datos. Esto implicó que no podamos examinar lo sucedido con el total de individuos ocupados, tal como hicimos al evaluar las otras dos dimensiones de la investigación. En suma, es importante tener en cuenta las diferencias enumeradas pues impiden equiparar mecánicamente los resultados referidos a la movilidad con aquellos obtenidos al analizar las transformaciones en el tamaño, composición y situación de mercado de las clases medias.

1.2 Estructura de la tesis

La tesis se compone de ocho capítulos, incluyendo este capítulo introductorio. El Capítulo 2 tiene como propósito precisar el enfoque teórico que guía la investigación y dar cuenta del marco más amplio de debates en el que se inserta. Con este fin, revisamos la manera en que han sido definidas las clases medias desde las diferentes perspectivas teóricas que subyacen a los estudios sobre la estructura de clases; exponemos los antecedentes acerca de las cambiantes relaciones entre clases y niveles materiales de vida, y presentamos los principales abordajes teóricos y hallazgos empíricos en el campo de estudios sobre movilidad intergeneracional. Basándonos en esta revisión, desarrollamos el modo en que definiremos a las clases medias y delimitamos las dimensiones que serán el foco de nuestras indagaciones.

En los Capítulos 3 y 4 reconstruimos, en clave histórica, los antecedentes sobre la evolución de las clases medias en la Argentina y, en particular, en Buenos Aires. Ambos capítulos brindan elementos para enmarcar e interpretar los hallazgos de la investigación. El Capítulo 3 repasa las transformaciones que, durante el modelo agroexportador y el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, abonaron la caracterización de la sociedad argentina como una de “amplias clases medias”. En este repaso, destacamos los rasgos de la estructura de clases que fueron puestos de manifiesto por los estudios sociológicos que examinaron esas etapas, pero también damos cuenta de aquellos rasgos que no fueron lo suficientemente resaltados.

En el Capítulo 4 resumimos los principales cambios económicos y laborales experimentados tras el abandono del modelo sustitutivo de importaciones y, especialmente, desde principios de la década de 1990, con el propósito de delinear las características de los contextos históricos que enmarcan los resultados de esta investigación. Además, revisamos las conclusiones de los estudios empíricos que, desde diferentes perspectivas teóricas, han abordado lo sucedido con las clases medias desde aquel entonces. La reconstrucción de estas evidencias servirá para delimitar las preguntas específicas que utilizaremos como guía para el análisis en los siguientes capítulos.

Sobre este trasfondo, en los Capítulos 5, 6 y 7 presentamos los hallazgos de la investigación. El Capítulo 5 está dedicado a las transformaciones en el tamaño y composición de las clases medias. En relación con este último aspecto, examinamos los cambios en la importancia relativa de los diferentes grupos ocupacionales que forman parte de las clases medias, así como posibles mutaciones en su perfil interno, en términos de las características de los puestos de trabajo (grado de asalarización y composición sectorial y por rama de actividad) y de los individuos que las ocupan (sexo y niveles educativos). En el análisis también consideramos lo sucedido con las clases trabajadoras, con el propósito de dar cuenta de similitudes y diferencias en la evolución de ambas clases.

El Capítulo 6 aborda la problemática de los cambios en la relación entre clases y oportunidades materiales de vida. En primer lugar, describimos las tendencias en el grado de exposición a la falta de trabajo, el acceso a beneficios sociales y los niveles de ingresos de las clases medias. Además de examinar lo sucedido con el conjunto de este sector, evaluamos si en su interior hubo desempeños heterogéneos, y si las distancias entre clases medias y trabajadoras se ampliaron o redujeron. En segundo lugar,

presentamos las tendencias que se observan al definir a las clases medias a partir de los ingresos. Para ello, utilizamos dos definiciones alternativas: una basada en criterios relativos, y otra en criterios absolutos.

El Capítulo 7 se detiene en la movilidad intergeneracional. En un primer momento examinamos las tendencias en la movilidad absoluta, evaluando posibles cambios en los niveles de movilidad desde y hacia las clases medias y en los canales o vías más frecuentes para esa movilidad. Posteriormente, analizamos qué sucedió con las oportunidades relativas de movilidad intergeneracional independientemente del efecto del cambio estructural. En forma específica, vemos si los movimientos a través del límite que separa a las clases medias de las clases trabajadoras se volvieron más frecuentes, y si hubo cambios en la manera en que se distribuyen las oportunidades de movilidad hacia posiciones de clase media y trabajadora de acuerdo al origen social.

El Capítulo 8 contiene las conclusiones de la investigación. En él, presentamos los principales hallazgos y planteamos desafíos para futuras investigaciones. La tesis se cierra con cuatro Anexos, en los que se incluyen cuadros con información complementaria y precisiones sobre las características de las fuentes de datos que utilizamos y sobre la manera en que construimos nuestras evidencias empíricas.

Capítulo 2. El estudio de las desigualdades en oportunidades de vida desde una perspectiva de clases

2.1 Introducción

Pocos conceptos han recibido tanta atención en la sociología como el de “clases”. Presente en la obra de muchos de los principales referentes teóricos de la disciplina –como Marx, Weber, Parsons y, más recientemente, Bourdieu y Giddens–, la reflexión en torno a la clases ha atravesado problemáticas centrales del pensamiento social –los vínculos entre estructura y acción, el papel de factores económicos, políticos y culturales en la explicación de los fenómenos sociales; el orden y el conflicto social–. Pero el concepto de clases es también altamente polisémico y controversial: coexisten una multiplicidad de definiciones –basta decir que ya a principios del siglo XX Sorokin encontró más de 30 acepciones diferentes³–, y en la historia de la sociología abundan debates no sólo sobre cuál de esas definiciones es la “correcta” sino incluso sobre la existencia misma de las clases en distintos contextos sociales e históricos.

Esta diversidad y contraposición de perspectivas es sin embargo mayor cuando de lo que se trata es de caracterizar a las clases medias. En efecto, tradicionalmente los sociólogos han encontrado más dificultades para caracterizar a quienes ocupan un lugar “intermedio” en la estructura social que para dar cuenta de quienes se presume forman parte de los dos grandes protagonistas sociales y políticos de la sociedad moderna, la clase trabajadora y la clase dominante. Por un lado, la difusión de concepciones dicotómicas sobre la estructura de clases en la teoría social ha impedido otorgar un carácter distintivo a las clases medias: es frecuente que aparezcan subsumidas en alguna de las dos clases consideradas fundamentales o, en su defecto, que sean definidas en forma negativa, como una categoría residual y sin peso específico propio. Por otro lado, la amplitud y la gran heterogeneidad de quienes ocupan posiciones intermedias en la estructura social obstaculizan la identificación de los límites de este grupo social y la definición de criterios que permitan visualizarlas como una clase unitaria. Así, mientras

³ En Dahrendorf (1962:113).

los contornos de las clases medias han sido siempre objeto de debate, en la teoría social se encuentran perspectivas que conciben a este sector como una sola clase junto a otras que prefieren utilizar el plural “clases medias” en vistas de su heterogeneidad.

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

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

El propósito de este capítulo es precisar la manera en que definiremos a las clases medias en nuestra investigación y delimitar las dimensiones que serán el foco de nuestras indagaciones. Como mencionamos en la Introducción, nuestra mirada sobre las clases medias recupera la perspectiva propuesta por los estudios sobre estructura de clases, donde aquéllas son definidas a partir de posiciones en la esfera laboral. Proponemos examinar los vínculos entre clases y oportunidades de vida en torno a dos dimensiones: las diversas retribuciones que se obtienen en forma directa por la inserción en una posición de clase determinada, que aquí definimos como la “situación de mercado” de las clases –recuperando la propuesta de Lockwood–, y las oportunidades de movilidad intergeneracional, es decir, el grado y las formas en que los destinos de clase de los individuos están condicionados por sus orígenes sociales.

El capítulo está organizado como sigue. En la primera sección examinamos la manera en que han sido definidas las clases medias desde las diferentes perspectivas teóricas que subyacen a los estudios sobre estructura de clases. Esta revisión tiene como propósito dar cuenta del marco más amplio de debates en el que se inserta el enfoque teórico que seguiremos en la investigación, así como brindar elementos para la identificación y caracterización de los grupos ocupacionales que consideraremos como parte de las clases medias. En la segunda sección nos detenemos en diversas miradas teóricas y evidencias empíricas acerca de la cambiante relación entre clases y niveles de vida. En la tercera, presentamos los estudios sobre movilidad intergeneracional, precisando los abordajes que han dominado este campo de estudios así como los principales hallazgos a los que se ha arribado. Finalmente, en la última sección planteamos nuestra posición en relación con las discusiones presentadas en secciones anteriores y precisamos el enfoque que seguiremos a lo largo de esta investigación⁴.

2.2 Las clases medias en los estudios sociológicos sobre estructura de clases

2.2.1 La preocupación por las “nuevas” clases medias a mediados del siglo XX

En el marco del capitalismo de posguerra las clases medias se convirtieron en un objeto privilegiado del análisis sociológico, en particular en los países desarrollados. La abundante producción académica sobre este sector social que fue llevada a cabo por aquellos años buscó dar cuenta de la rápida expansión que venían registrando los llamados trabajadores de “cuello blanco”, es decir, quienes ejercían tareas no manuales de tipo comercial, administrativo y profesional. Este aumento se vinculó en parte a la creciente complejidad de las empresas del sector industrial, con nuevas formas organizativas que demandaban un mayor número de puestos administrativos y gerenciales –al tiempo que la mecanización de la producción se traducía en una caída en el número de obreros industriales, es decir, de los llamados trabajadores de “cuello

⁴ Es importante mencionar que la revisión que presentamos en las primeras secciones de este capítulo está centrada en la producción académica realizada en los países europeos y en los Estados Unidos, donde la tradición de estudios sobre estructura de clases ha tenido un mayor desarrollo y continuidad en el tiempo. En los siguientes capítulos complementaremos esta mirada a partir de la revisión de los estudios sobre la temática realizados en la Argentina.

azul”-. Sin embargo, la expansión de las ocupaciones de cuello blanco respondió sobre todo al vertiginoso incremento del empleo terciario en el sector privado y en el sector público, en este último caso como resultado de las nuevas funciones asumidas por el Estado en el marco de los llamados Estados de bienestar. Así, las estructuras ocupacionales de los países desarrollados fueron mutando, adquiriendo un perfil en el que predominaban las ocupaciones no manuales de servicios (Berting, 1998; Marger, 2008, Capítulo 5).

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

El examen de las clases medias en las décadas que siguieron a la posguerra fue realizado predominantemente en el marco de los estudios sociológicos denominados de “análisis de la estructura de clases”. Como menciona Crompton (1993:33) esta línea de estudios empíricos, que adquiere un gran impulso en este período, se distingue por dos rasgos: en primer lugar, por postular la posibilidad de separar analíticamente el examen de la estructura y la acción de clases y, en segundo lugar, por tomar como base para el análisis de la estructura de clases las diferentes formas de inserción de los individuos en la esfera laboral⁵. Pero más allá de compartir estos puntos de partida, los trabajos adoptaron distintas perspectivas teóricas para definir a los sectores medios, retomando y reinterpretando los escritos de autores clásicos de la sociología.

Una de las perspectivas que adquirió mayor influencia durante estos años fue la vinculada a los estudios funcionalistas sobre la estratificación social. Bajo esta línea se engloban diversos trabajos que fueron desarrollados principalmente en la academia norteamericana, como los de Treiman (1970) y Blau y Duncan (1967). Además de representar la orientación dominante en la producción sobre clases sociales en los

⁵ Más adelante volveremos sobre los supuestos de estos estudios.

Estados Unidos, la perspectiva ejerció una importante ascendencia en los estudios latinoamericanos llevados a cabo en el período. En especial, y como veremos en el siguiente capítulo, algunos de los supuestos principales del enfoque pueden rastrearse en la obra de Gino Germani, quien por esos años se constituyó en el principal referente sobre la temática de la Argentina.

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

Tras estos argumentos se encuentran claras preocupaciones de orden político vinculadas con la estabilidad social en las democracias occidentales. Como mencionan Erikson y Goldthorpe (1992: 9), la perspectiva funcionalista se enfrentaba en forma más o menos explícita a los augurios postulados desde la teoría marxista respecto a la evolución de las sociedades capitalistas. En este sentido, lejos de llevar a la agudización del conflicto de clases y a la superación revolucionaria del orden social vigente, el desarrollo capitalista conduciría –como resultado del progreso económico y de la consecuente expansión de las clases medias–, a una disolución de las diferencias de clase, removiendo las causas que podrían conducir a la conflictividad social.

El énfasis en el orden social presente en los estudios desarrollados desde esta perspectiva también se refleja en la manera de concebir la estructura social. Los diferentes sectores sociales no se piensan como grupos antagónicos, por lo que a menudo se los denomina como estratos y no como clases. La estructura social aparece frecuentemente como una jerarquía continua, donde las posiciones sociales representan *diferencias de grado* principalmente en el prestigio o status ocupacional. En esta postura es importante la influencia de los escritos de Parsons sobre la estratificación social, y en

especial el trabajo de Davis y Moore (de inspiración parsoniana) acerca del carácter necesario e inevitable de la estratificación en las sociedades modernas. Desde esta mirada se considera que la jerarquía de posiciones sociales sería el reflejo de pautas valorativas que son compartidas socialmente. Los aspectos en torno a los cuales tendría lugar la valoración que origina las distintas posiciones sociales son variados, pero en las sociedades modernas serían centrales los diferentes roles ocupacionales, que se estimarían socialmente de acuerdo a su importancia funcional para la reproducción del sistema social. La importancia funcional de las posiciones ocupacionales se reflejaría en diferencias de jerarquía y retribuciones, que actuarían como un sistema no sólo de recompensas sino también de incentivos, para garantizar que aquellos individuos más “talentosos” ocupen las posiciones más importantes (Parsons, 1974; Davis y Moore, 1974). En este marco, los estudios llevados a cabo desde esta perspectiva identificaron a los sectores medios con el conjunto de las posiciones no manuales, cuyo status superior era asociado, precisamente, a la importancia social atribuida a las tareas involucradas.

Además de la funcionalista, hubo otras perspectivas teóricas que también ejercieron una influencia importante en los estudios sobre estructura de clases que se llevaron a cabo durante la posguerra. Estas perspectivas comprenden distintos trabajos inspirados en el pensamiento marxista y weberiano, es decir, realizados en el marco de las llamadas “teorías del conflicto” (Crompton, 1993:52; Lenski, 1974:32-36). Aunque desde miradas muy diferentes, estos trabajos enfatizaron el papel de las relaciones de poder y las diferencias de recursos en la constitución de las clases, prestando mayor atención a los clivajes y conflictos entre grupos. Por estos mismos motivos, en ellos fue frecuente el rechazo explícito a la perspectiva funcionalista debido a su énfasis excesivo en las cuestiones de la integración y el orden.

Entre los estudios realizados en el marco de las “teorías del conflicto”, aquellos de inspiración marxista encontraron serias dificultades para dar cuenta del crecimiento de las ocupaciones no manuales. Esto se debió fundamentalmente a los postulados presentes en el pensamiento de Marx acerca de las clases, pero también a los aspectos de dicho pensamiento que fueron privilegiados por sus seguidores.

Como es sabido, el modelo simplificado de Marx sobre las clases es de tipo dicotómico, donde la propiedad de los medios de producción y las relaciones de explotación definen las dos clases fundamentales de la sociedad capitalista, la burguesía y el proletariado. En este marco, los sectores intermedios aparecen en su obra en referencia a dos procesos distintos. Las alusiones más frecuentes se vinculan a un grupo

en “transición” en términos históricos: la pequeña burguesía, destinada al declive de su importancia social y numérica debido a las dificultades que encontraría para sobrevivir bajo las condiciones económicas y tecnológicas del capitalismo avanzado. En este sentido, la imposibilidad de realizar una acumulación ampliada debido a la reducida magnitud de sus capitales se impondría como un límite para su supervivencia. La disminución o desaparición de los pequeños propietarios llevaría a una tendencia hacia la *polarización* de la sociedad en sus dos clases fundamentales, la que se vería acentuada por la actuación de otras dos tendencias. En primer lugar, por el incremento de la polarización económica entre la burguesía y el proletariado, como resultado de la mayor concentración de la riqueza en la burguesía y de la *pauperización* relativa de la clase obrera. En segundo lugar, por la tendencia hacia la *homogenización* de la clase obrera, producto de la descalificación de la fuerza de trabajo a la que llevaría el desarrollo tecnológico y la mecanización.

Sin embargo, junto con la tesis de la polarización de la estructura social en dos clases fundamentales en la obra de Marx también aparecen referencias a la expansión de grupos intermedios como resultado del propio desarrollo del capitalismo⁶. Por un lado, el carácter antagonista de la producción capitalista llevaría a la expansión de las actividades de control bajo la forma de un incremento en el número de puestos gerenciales y de supervisión. Por otro lado, la lógica del sistema capitalista avanzado, en particular la necesidad de asegurar una efectiva “circulación del capital”, conduciría al incremento de las funciones de oficina y de los empleados que realizan trabajo “improductivo”, por ejemplo, los servidores públicos.

La posibilidad o no de compatibilizar la tesis de la polarización social de Marx con sus argumentos referidos al incremento de sectores intermedios como parte de la propia lógica del desarrollo capitalista ha sido objeto de intensos debates teóricos⁷. Lo que es importante señalar es que entre quienes posteriormente retomaron su pensamiento —en particular durante el período de florecimiento de los estudios sobre la estructura de clases en la posguerra— predominaron las visiones que enfatizaron la tesis de la polarización. Por estos motivos, el pensamiento marxista de posguerra estuvo dominado por intentos por demostrar cómo los nuevos grupos sociales en expansión

⁶ Ver, por ejemplo, los desarrollos que Marx realiza sobre este punto en el Tomo II de *Teorías de la Plusvalía*.

⁷ Como es sabido, Marx no llegó a concluir la sección de *El Capital* en donde iba a desarrollar una teoría específica sobre las clases sociales, lo que puede contribuir a explicar por qué en su obra este punto no queda completamente saldado.

podían ser subsumidos o asociados a alguna de las dos categorías de clase fundamentales.

En esta línea se inscribe el trabajo de Braverman (1974) acerca de la creciente *proletarización* en las sociedades capitalistas. Braverman sostiene que el desarrollo de la producción en masas traería consigo una progresiva simplificación de las tareas laborales. El proceso de trabajo tendería a dividirse de manera sistemática en una multiplicidad de tareas elementales, las que requerirían de una supervisión cercana y serían desprovistas de elementos intelectuales. La descalificación de las tareas, a su vez, actuaría como un mecanismo para abaratar la fuerza de trabajo, lo que conduciría a la reducción de los niveles salariales. En este proceso no sólo se verían involucrados los trabajadores obreros, sino también los no manuales de bajo nivel. En este sentido, para Braverman este último grupo debería ser considerado como parte de la clase trabajadora, en tanto comparte con ella un conjunto de características importantes (la rutinización, la supervisión cercana y los bajos niveles de ingresos). Así, oponiéndose a la tesis funcionalista de una sociedad donde las clases medias son cada vez más numerosas, Braverman va a argumentar que tras el aparente incremento de estos grupos se esconde, en realidad, un proceso de creciente proletarización.

Un enfoque similar está presente en la obra de Carchedi (1977) y en los trabajos tempranos de Wright (1978). En estos casos, los nuevos sectores intermedios emergentes son catalogados o como parte del proletariado –igual que en Braverman– o como sectores situados en “*posiciones contradictorias*” entre las dos clases fundamentales de la sociedad capitalista. Al primer grupo corresponden los trabajadores no manuales de bajo nivel, mientras al segundo un conjunto de trabajadores que ejercerían prácticas en la esfera productiva que son propias tanto de los capitalistas como del proletariado. Dentro de estos últimos se ubican, por ejemplo, los directivos y supervisores, quienes compartirían con el proletariado el no poseer los medios de producción y con los capitalistas el desarrollar tareas de supervisión y vigilancia del trabajo –en Carchedi– o el tener control sobre los medios de producción físicos, sobre el poder laboral y sobre la inversión –en Wright–. Se trata, en este sentido, de un grupo que es *funcional* a los intereses de la clase superior. De este modo, aunque desde enfoques diferentes, estos autores coinciden con Braverman en tener una visión sobre los sectores medios que está atada a una perspectiva binaria de la estructura de clases. Ya sea que se los considere como parte de la clase trabajadora o como grupos que

ocupan una posición ambigua en la estructura social, en ambos casos se trata de enfoques que les niegan una entidad propia como clase.

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

Recordemos que para Weber la *situación de clase* designa a agregados de individuos con una situación de mercado común en función de los bienes y capacidades que poseen. En otras palabras, designa una forma de diferenciación social que refleja relaciones de poder en la esfera mercantil, y más precisamente, el poder de disposición y valorización de diferentes recursos en dicha esfera. Un aspecto central de las situaciones de clase es que establecen diferencias en las llamadas *oportunidades de vida*, que Weber define como “El conjunto de probabilidades típicas: 1) De provisión de bienes. 2) De posición externa. 3) De destino personal” (Weber, 1969: 242).

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

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

poder en la sociedad⁸. Los grupos de status están asociados a la distribución del honor o del prestigio; se trata de grupos con *estilos de vida* o pautas de consumo particulares reconocidos como propios. Los miembros de las clases y los grupos de status pueden solaparse, pero ninguna de estas dimensiones es reducible a la otra –en tanto se basan en criterios de agrupamiento diferentes–. Un punto importante es que aunque ambos tipos de agrupamiento pueden constituir una base para la acción colectiva, esto es más probable que ocurra en relación con los grupos de status (Breen, 2005). Así, distanciándose de las visiones más deterministas presentes en la obra de Marx, Weber deniega la inevitabilidad de la conciencia y la acción de clases; la situación de clase representa una base posible de formación de conciencia y acción común, pero esta relación no es necesaria y depende de factores contingentes⁹.

En suma, los aspectos centrales de la concepción weberiana sobre las clases son los siguientes. En primer lugar, las clases se definen en el *ámbito del mercado*; en otras palabras, las situaciones de clase equivalen a grupos de individuos con una misma posición en el mercado en función de su poder de disposición de recursos. En segundo lugar, se trata de una concepción *pluralista* de las clases (Giddens, 1989:46): los recursos que pueden ser valorizados en el mercado son de diversa índole, lo que da lugar a la posibilidad de una multiplicidad de clases. En tercer lugar, las clases constituyen sólo una de las fuentes posibles de diferenciación social, y la posibilidad de que de ellas emerja la conciencia de una identidad mutua de intereses o la organización y la acción colectiva es sólo contingente. Finalmente, la *importancia* central de las clases radica en su asociación con determinadas *oportunidades de vida*. En relación con este punto, además, conviene introducir dos precisiones (Solís, 2010). Por un lado, Weber reconocía que los factores que influyen sobre el acceso a las oportunidades de vida son diversos y no únicamente aquellos vinculados con la clase, incluyendo la pertenencia a grupos de status, otras características individuales como el sexo o la edad, e inclusive el mismo azar. Así, las oportunidades de vida tienen para Weber una causalidad múltiple, y aquellas que se derivan de la clase son únicamente las que dependen del tipo y grado de control que se tiene sobre recursos que son valorizados en el mercado. Por otro lado, es importante notar el enfoque probabilístico presente en el

⁸Una tercera categoría social vinculada con la distribución del poder en la teoría weberiana son los partidos.

⁹ En forma similar, Weber no otorga a las relaciones entre las clases un papel determinante en la explicación del cambio social, tal como se lo hace desde el materialismo histórico marxista.

pensamiento de Weber, en tanto las clases no determinan necesariamente el logro de ciertas oportunidades de vida sino sólo una “probabilidad típica” de alcanzarlas.

Si bien la multiplicidad de clases que se deriva de la perspectiva weberiana otorga mayores posibilidades para pensar a los nuevos grupos que han surgido históricamente con las transformaciones del sistema capitalista, esta misma multiplicidad introduce dificultades para el análisis. En tanto la escala de bienes y capacidades que los individuos poseen y valorizan en el mercado es extremadamente amplia, el número de situaciones de clase resultante es indefinido y extenso (Crompton, 1993:52). Esta pluralidad empírica es resuelta por Weber a través del concepto de *clase social*. Para Weber una clase social está formada por un conjunto de situaciones de clase entre las cuales la movilidad tanto individual como intergeneracional es frecuente. De este modo, la movilidad social aparece como un elemento clave en el pensamiento weberiano en tanto genera un nexo común de intercambio entre los individuos, unificando sus diferentes situaciones de clase¹⁰. No obstante, y más allá de estas consideraciones, Weber no brinda mayores precisiones conceptuales sobre los procesos de conversión de situaciones de clase en clases sociales, así como tampoco sobre las condiciones en las que puede emerger la conciencia y la acción de clase (Giddens, 1989: 58-59).

La recuperación del pensamiento weberiano en los años que siguieron a la posguerra se materializó en una diversidad de trabajos que, con un énfasis fundamentalmente descriptivo, se centraron en las particularidades de las nuevas clases medias (Savage, 1995:4). Como dijimos, el carácter pluralista de la concepción weberiana sobre las clases brindaba una mayor flexibilidad para dar cuenta de las especificidades de aquellos grupos. Sin embargo, debido a ese mismo carácter pluralista y a su escasa especificación sobre las relaciones entre situaciones de clase y clases sociales, entre los autores que retomaron la teoría weberiana no hubo consenso sobre la condición de clase de los nuevos grupos. En otras palabras, mientras algunos consideraron que formaban parte de una única clase media, otros juzgaron que en su interior había diferencias sustantivas que ameritaban dividirlos en diferentes clases.

Uno de los trabajos de inspiración weberiana realizados en este período que reviste especial importancia para el análisis de las clases medias es el estudio sobre los

¹⁰ Partiendo de estos criterios, Weber va a identificar cuatro clases sociales fundamentales en la sociedad de su época: las clases privilegiadas por la educación y la propiedad; la pequeña burguesía; los trabajadores no propietarios de cuello blanco con formación, y la clase trabajadora.

trabajadores administrativos (oficinistas) de Lockwood (1962), que presenta una detallada reconstrucción de las transformaciones de este grupo entre mediados del siglo XIX y mediados del siglo XX en Inglaterra¹¹.

Entre los principales aportes de Lockwood se encuentra su propuesta conceptual acerca de los distintos elementos que conforman las situaciones de clase. Esta propuesta proveyó un marco neoweberiano para localizar grupos particulares de ocupaciones dentro de la estructura de clases y ejerció enorme influencia en trabajos empíricos posteriores¹². Para Lockwood el concepto de situación de clase incluye los siguientes factores: en primer lugar, la *situación laboral*, es decir, “el juego de relaciones sociales en que está envuelto el individuo en cuanto a su labor como consecuencia de su posición en la división del trabajo”; en segundo lugar, la *situación de mercado* –o *ventajas de mercado*–, que corresponde a “la posición económica en sentido estricto, consistente en el volumen y origen de los ingresos, el grado de seguridad en el empleo y la posibilidad de ascenso”; y, finalmente, el *status*, “o su posición en la jerarquía de prestigio dentro de la sociedad en general”(1962:6). Se trata, de esta manera, de una definición que incorpora las formas específicas en que se desarrollan las actividades laborales, las retribuciones asociadas a esas actividades –que incluyen pero van más allá de los ingresos monetarios– y una serie de elementos que escapan estrictamente al ámbito laboral vinculados con la valoración de las ocupaciones en la esfera social.

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

En relación con la situación laboral, Lockwood indaga en qué medida la mecanización y la racionalización del trabajo se han extendido en el ámbito

¹¹ Más allá de buscar una descripción de los cambios históricos en la inserción de los oficinistas en la estructura de clases, su preocupación central es dar cuenta de las relaciones entre esa inserción y la conciencia de clase. Discute con las perspectivas marxistas que ubicaban a los trabajadores no manuales de bajo nivel en una misma situación de clase que los obreros, apelando a la idea de una *falsa conciencia* ante las evidencias de que estos grupos carecían de una identidad de clase compartida. Lockwood va a plantear que una delimitación tan amplia del concepto de clase oscurece las diferencias reales en la situación de los trabajadores. Por tanto, argumenta la necesidad de atender detalladamente a las variaciones en las experiencias de los trabajadores, pues son esas variaciones las que permitirían explicar las diferencias que se observan en el plano de la conciencia.

¹² En particular, y como veremos más adelante, su propuesta fue muy influyente sobre los trabajos desarrollados por Goldthorpe y colaboradores. Además, también veremos que estos desarrollos aportan elementos centrales para el enfoque que adoptamos en nuestra investigación.

administrativo llevando a que las labores de los oficinistas se asemejen a las desempeñadas por los obreros. La pregunta implícita en su indagación es si, en la Inglaterra de mediados del siglo XX, se registran o no cambios en los procesos de trabajo que den lugar a la tesis de la proletarización presente en el pensamiento marxista. En este aspecto Lockwood encuentra diferencias en las formas de organización administrativa que responden al grado de extensión de los sistemas burocráticos. Las formas organizativas burocráticas dan lugar a relaciones laborales tipificadas e impersonales basadas en el trabajo rutinario que, de acuerdo con Lockwood, son similares a los que se observan entre los trabajadores de las fábricas.

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

Por su parte, al examinar la situación de mercado de los oficinistas, Lockwood identifica semejanzas y diferencias con la clase trabajadora. Por un lado, muestra cómo los empleados fueron perdiendo su situación privilegiada en términos de ingresos, al punto que para mediados del siglo XX sus remuneraciones eran equivalentes a las de los obreros. Sin embargo, este proceso no se dio como resultado de su hundimiento en las filas del proletariado por la reducción absoluta en sus ingresos, sino porque su situación económica se estancó en términos relativos a la de los obreros. Lockwood vincula esta transformación al grado de escasez de mano de obra calificada: la expansión de la educación habría ampliado la oferta de trabajadores con las calificaciones necesarias para ocupar puestos de oficina, lo que a su vez habría redundado negativamente sobre la

posición privilegiada de la que gozaba este grupo. Aunque en forma menos enfática, también menciona el efecto de la capacidad organizativa de la clase obrera, factor que – como veremos– será acentuado por otros autores.

No obstante, la peor situación relativa de los oficinistas en términos de ingresos no se extendió en la misma medida a otras esferas: por lo general, continuaban disfrutando de una posición más favorable que los obreros en lo referido a la extensión de la jornada, condiciones de trabajo y seguridad en el empleo, y en otras ventajas que trascienden a las remuneraciones propiamente dichas –incluyendo aspectos como la limpieza, la comodidad y el esfuerzo–. En particular, una característica que de acuerdo con Lockwood distinguía claramente a los obreros de los trabajadores de oficina, es que estos últimos tenían perspectivas de una carrera de ascenso laboral dentro de la empresa, accediendo a puestos de mayor jerarquía. En este punto Lockwood vuelve a introducir nuevamente un tema que será retomado por los estudios feministas: las posibilidades de ascenso, sin embargo, no eran las mismas para varones y mujeres, ya que entre ellas se encontraban prácticamente bloqueadas. En otras palabras, las relaciones de género interactuaban con las laborales, haciendo que las ventajas de mercado asociadas a las ocupaciones de oficina dependieran en muchos aspectos del sexo de los empleados.

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

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

valorativas. En particular, compartían con el resto de la clase media una orientación al logro de tipo individualista, centrada en la importancia de la educación como medio para el éxito personal y el ascenso social. Estos aspectos, que también fueron remarcados por otros autores (Wright Mills, 1953; Berting, 1968), acercaban a los oficinistas a la clase media y mostraban la continuidad de la relevancia de la distinción entre trabajo manual y no manual para la diferenciación social. De este modo, para Lockwood los oficinistas se encontraban en una situación que podríamos denominar “intermedia” entre la clase obrera y el resto de la clase media, y esta misma situación de inseguridad social reforzaba sus conductas imitativas hacia esta última y sus esfuerzos por aumentar la distancia que los separaba socialmente de la clase inferior a la suya.

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

2.2.2 Las miradas hacia las clases medias “superiores”: debates en torno al concepto de clase de servicios

Como se desprende de la sección anterior, en los estudios sociológicos sobre estructura de clases realizados durante las décadas que siguieron a la posguerra el interés por las clases medias estuvo centrado principalmente en los trabajadores no manuales de bajo nivel. Sin embargo, desde aproximadamente la década de 1980 la discusión sobre las clases medias comenzó a dirigirse hacia otros grupos de trabajadores no manuales cuya expansión empezó a mostrar un dinamismo especial y que, a

diferencia de los de bajo nivel, claramente no podían ser asimilados a los obreros: los técnicos y profesionales y los gerentes en puestos de autoridad.

La indagación sobre estos grupos, particularmente en el ámbito de la academia británica, estuvo asociada al concepto de “clase de servicios” y a la posibilidad de considerarlos como parte de una clase con entidad propia, poseedora de características estructurales en común y diferentes de las de otros grupos sociales (Lockwood, 1995). Así, se recalcó que en el interior de las que fueran llamadas las “nuevas” clases medias debía distinguirse dos conjuntos cualitativamente diferentes: por un lado, un grupo relativamente descalificado compuesto principalmente por empleados de oficina y vendedores, los trabajadores no manuales de bajo nivel o de rutina –que de aquí en más fueron objeto de menor atención– y, por otro lado, la llamada “clase de servicios” de profesionales, técnicos y gerentes, quienes se encontraban en una situación relativamente privilegiada y adquirirían especial relevancia en las nuevas sociedades post-industriales centradas en el sector terciario.

El concepto de clase de servicios fue acuñado por el austro-marxista Renner en la década de 1930 y retomado posteriormente por Dahrendorf, pero sólo adquirirá popularidad décadas más tarde con la obra de Goldthorpe (1987). Renner desarrolla el concepto a partir de una teoría de la delegación, en la que postula que la mayor complejidad de las sociedades conduce a encomendar las funciones de los capitalistas en empleados, los que pasarían a constituirse en una clase con rasgos específicos (Butler, 1995). De este modo, en Renner el concepto de clase de servicios designa a un grupo relacionado funcionalmente con la clase capitalista (Savage *et al.*, 1992:7), y esta misma connotación es la que retomará Dahrendorf (1962).

Goldthorpe recupera el concepto de clase de servicios en el contexto de sus estudios sobre movilidad, impulsando un debate que se extiende hasta nuestros días. En sus trabajos el concepto adquirirá un matiz diferente. Partiendo de los desarrollos teóricos de Lockwood, en sus primeras obras Goldthorpe (1987:41) va a identificar a la clase de servicios como un grupo descriptivo compuesto por gerentes, profesionales y técnicos que ocupan una situación de mercado y una situación de trabajo similar. Desde esta visión, la clase de servicios se distingue, en primer lugar, por tener una situación privilegiada en términos de retribuciones; y, en segundo lugar, porque esa situación se deriva del ejercicio de autoridad y/o de la aplicación de conocimientos escasos.

En obras posteriores Goldthorpe modifica parcialmente su visión sobre la clase de servicios. Estos desarrollos se enmarcan dentro de una nueva formulación teórica

sobre los elementos que definen a las clases. Postula que la diferenciación entre clases emerge en torno a dos ejes: por un lado, la posición ocupada en relación con la propiedad de los medios de producción, que da lugar a la distinción entre empleadores y empleados, y por otro lado, el tipo de relación laboral que los empleados establecen con sus empleadores, que da lugar a diferentes posiciones de clase entre quienes no poseen los medios de producción (Erikson y Goldthorpe, 1992). Desde esta perspectiva, lo distintivo de los miembros de la clase de servicios es el tipo de relación laboral en la que están involucrados. La principal característica de la “relación de servicio” es que está basada en la “confianza” de empleadores y en la “fidelidad” de empleados en el largo plazo, es decir, que supone un conjunto de obligaciones morales entre ambos (Goldthorpe, 1995). Dado que los profesionales y gerentes están involucrados en el ejercicio de autoridad delegada o en la aplicación de conocimientos expertos, operan sus tareas laborales con un alto grado de autonomía y discreción. Estas características se traducirían en incentivos especiales por parte del empleador, con el propósito de asegurar que los trabajadores actúen en pos del interés de la organización. Los incentivos que aseguran y premian la fidelidad hacia el empleador asumen la forma de remuneraciones y condiciones de trabajo favorables, seguridad en el empleo, y en especial, perspectivas de ascenso laboral, que garantizan la fidelidad en el largo plazo. Este tipo de relación laboral contrasta con aquella en la que están involucrados los empleados ordinarios, quienes no gozan de incentivos especiales y reciben un salario por una tarea definida que no involucra autonomía ni discreción¹³.

Goldthorpe destaca tres rasgos de la clase de servicios. Dos de ellos surgen de los resultados de sus investigaciones empíricas y serán retomados con más detalle más adelante: la clase de servicios es, en primer lugar, un grupo que históricamente ha mostrado una gran efectividad en sus estrategias de reproducción como clase y, en segundo lugar, una clase privilegiada que en comparación con el resto de las clases tiene elevados niveles de seguridad económica. El tercer rasgo, en cambio, constituye más

¹³ Si bien Goldthorpe menciona a Renner y a Dahrendorf como antecedentes de su idea de una “relación de servicio” (Erikson y Goldthorpe, 1992:41), ésta también se vincula a la bibliografía sobre los “salarios de eficiencia”, los que se conciben como una respuesta a las dificultades para monitorear en forma directa a los empleados de ciertas actividades (Breen y Rottman, 1995). En el esquema de clases que Goldthorpe desarrolla a partir de estas ideas la clase de servicios aparece dividida en dos estratos, que se diferencian por los niveles de autoridad y conocimiento involucrados. Así, mientras en el estrato superior ubica a los profesionales y gerentes superiores, en el estrato inferior incluye a los profesionales de menor rango, los técnicos y los gerentes de nivel medio. Por su parte, los trabajadores no manuales de rutina son considerados como una clase diferente que la clase de servicios y la clase trabajadora, que es denominada “intermedia” —es decir, en este aspecto se asemeja a la visión que propone Lockwood—.

bien una conjetura que Goldthorpe deriva de la posición que ocupa este grupo en la estructura de clases. Desde su punto de vista, es factible pensar que a medida que la clase de servicios se consolida se vuelve más conservadora políticamente. En tanto ocupa una posición privilegiada dentro de la división del trabajo en las sociedades post-industriales, es poco probable que se vea atraída por movimientos o partidos que promuevan valores o políticas igualitarias, mientras es más factible que tiendan a preservar el *status quo* dentro del cual están establecidas las posiciones que les brindan poder y ventajas relativas (Goldthorpe, 1987 y 1995). De este modo, la clase de servicios aparece como un grupo central de las sociedades post-industriales: no sólo crece y se consolida en el seno de estas sociedades, sino que se convierte en una de las clases más favorecidas y, como consecuencia, en una de sus principales defensoras.

El enfoque de Goldthorpe conseguirá enorme influencia en los estudios sobre estructura de clases y movilidad social realizados en las últimas décadas¹⁴. Sin embargo, también será objeto de fuertes críticas. En relación con su mirada sobre los sectores medios, uno de los aspectos más debatidos se refiere a la posibilidad de considerar a profesionales y gerentes como parte de una clase de servicios unitaria. Frente a esta postura, Savage va a plantear la existencia de ejes fundamentales de división que actúan fragmentando a la clase de servicios (Savage *et al.* 1992, Savage, 1995).

Savage desarrolla una perspectiva teórica sobre las clases medias inspirándose en los trabajos de Wright y Bourdieu. Del primero, retoma la mirada sobre las clases presente en sus estudios más tardíos. Como vimos en la sección anterior, en los primeros trabajos de Wright los sectores medios aparecían ocupando “posiciones contradictorias de clase”. Sin embargo, en la década de 1980 Wright reformula su perspectiva en base a los trabajos de Roemer, quien aplica los principios de la teoría del juego al análisis marxista de la explotación. En este nuevo enfoque, Wright (1985) va a argumentar que además de la propiedad de los medios de producción, en las sociedades capitalistas avanzadas existen otros dos activos que también son generadores de relaciones de explotación: los activos derivados de las jerarquías organizacionales y las

¹⁴ La influencia de su enfoque no se limitará a los países desarrollados, sino que también se extenderá a algunos de los nuevos estudios sobre la temática realizados en países de América Latina en la última década. Ejemplos en este sentido constituyen los estudios de Jorrot (2000 y 2005) en Argentina, los de Solís (2007) y Solís y Cortés (2009) en México, y el de Torche y Wormald (2004) en Chile.

calificaciones escasas. En tanto ejes de explotación, estos activos son, para Wright, las bases sobre las que se erigen las diferentes posiciones de clase¹⁵.

Basándose en estas ideas, Savage va a argumentar que dentro de lo que comúnmente se denomina clase media pueden emerger tres clases diferentes: la pequeña burguesía, los gerentes y los profesionales, cuyas diferencias se vinculan con el acceso a los tres tipos de activos señalados por Wright y de los cuales se derivan relaciones de explotación¹⁶.

Aunque Savage parte de los desarrollos de Wright, se aleja de este último en la manera de abordar el estudio de las clases. Más en general, si todos los autores que hemos revisado hasta aquí se inscriben, a pesar de sus diferencias, dentro de una misma área dedicada al análisis de la estructura de clases, Savage va a rechazar esta aproximación por su énfasis excesivo en el examen de la esfera laboral. Sus trabajos se insertan dentro de la línea de estudios sobre *formación* de clases, que como veremos en detalle más adelante, subrayan la construcción activa de las clases y la imposibilidad de separar analíticamente el estudio de la estructura y la acción. Partiendo de esta perspectiva, Savage argumenta que las clases deben entenderse como colectividades sociales estables, es decir, como grupos de personas identificables que comparten niveles de ingresos, estilos de vida, culturas, orientaciones políticas, etc. (Savage *et al.*, 1992:5). Los activos de propiedad, organizacionales y culturales deben ser vistos como *poderes causales potenciales* que pueden dar lugar a clases diferentes, pero por sí mismos no especifican su naturaleza. La manera en que se forman las clases como colectividades distintivas va a depender del contexto, y las divisiones de clase importantes en una sociedad o en un período histórico pueden no serlo en otros. Por este motivo, aunque los activos mencionados constituyen el terreno sobre el que se forman

¹⁵ Como puede apreciarse, la noción de explotación que utiliza Wright es menos específica que la que está presente en los escritos de Marx: se refiere a una situación general donde “el bienestar de una persona se obtiene a expensas de otra” (Wright, 1985). Asimismo, también es destacable que con esta nueva perspectiva sobre las clases Wright se acerca al pensamiento weberiano, debido a su énfasis en la diversidad de activos que influyen en la conformación de las clases (Crompton, 1993:74).

¹⁶ El activo de propiedad se asocia a la explotación de otros trabajadores: en el caso de la pequeña burguesía la particularidad del enfoque de Wright –que retoma Savage– es que los explotados son principalmente los miembros de la familia. El activo organizacional señala la importancia de las relaciones de poder dentro de las organizaciones, y refiere a la capacidad que tienen los gerentes de utilizar sus posiciones burocráticas para asegurarse una situación privilegiada respecto a sus subordinados. En cuanto al tercer activo, Savage prefiere reemplazar la idea de “calificaciones escasas” de Wright por la de “activos culturales”, de inspiración bourdiana. Como el mismo Wright reconoce (1992: 68-69), es difícil ver a las calificaciones como un eje de explotación. Por este motivo, Savage recupera las ideas de capital cultural de Bourdieu señalando que las calificaciones no son ejes de explotación en sí mismas sino en relación a los campos culturales que las definen y legitiman –en tanto el proceso de legitimación de ciertas calificaciones implica, al mismo tiempo, un proceso cultural de desacreditación de otras calificaciones (Savage *et al.*, 1992:16).

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

Savege identifica tendencias hacia la fragmentación de las clases medias en tres clases diferentes –la pequeña burguesía, los profesionales y los gerentes– a partir de las diferencias en activos, pero también muestra el carácter dinámico y la posibilidad de transformar un activo en otro en el proceso de formación de clases (retomando aquí también las ideas de Bourdieu). En relación con los activos de propiedad, considera que constituyen la base más robusta para la emergencia de colectividades sociales de clase, en la medida en que pueden ser acumulados y transmitidos intergeneracionalmente. Los activos culturales poseen esta misma característica, en tanto son acumulados y transmitidos bajo la forma de disposiciones culturales. Sin embargo, estos activos presentan una debilidad en comparación con la propiedad: para convertirse en ejes de explotación –y por tanto, para que produzcan recompensas económicas– los profesionales necesitan aplicar sus activos en un contexto particular en el mercado de trabajo, donde su valor no está dado sino que tiene que ser establecido. Así, para Savage el profesionalismo puede verse como un intento de establecer vínculos entre niveles relativamente altos de educación formal y recompensas en la división del trabajo, sin que en ese proceso las calificaciones se vean degradadas o rutinizadas (Savage *et al.*, 1992:21). Finalmente, los activos organizacionales constituyen la base más débil para la formación de clases, en tanto al ser altamente dependientes del contexto no pueden ser acumulados ni transferidos: no tienen una existencia más allá de las posiciones dentro de las que se ejercen las funciones gerenciales. Por esta razón, aquellos con activos organizacionales tienen menores niveles de autonomía, y deben transformarlos en activos culturales o en propiedad para poder acumularlos o transferirlos.

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

Tradicionalmente las carreras laborales de clase media vinculadas con los activos organizacionales se desarrollaron dentro de amplias organizaciones burocráticas en las cuales los individuos podían esperar ser promocionados a medida que iban desplegando su vida laboral y, fundamentalmente, tenían escasas perspectivas de movilidad descendente. Este tipo de carrera laboral es la que se desprende de los escritos de Weber sobre la burocracia y, enfatiza Savage, se encuentra en la base de la idea de Goldthorpe sobre la peculiar relación laboral que definiría a la clase de servicios. Savage plantea que la teoría sobre la clase de servicios de Goldthorpe depende de la existencia de estructuras organizativas como las mencionadas, que funcionan como mercados laborales internos a las firmas: los individuos se mueven sólo dentro de la organización y pueden anticipar una carrera segura y progresiva a cambio de la fidelidad hacia la empresa (Savage *et al.*, 1992, Haldford y Savage, 1995).

Sin embargo, para Savage hay evidencias de que es precisamente esa carrera segura y predecible la que se ha erosionado. Los procesos de reestructuración económica han llevado a cambios profundos en las estructuras organizativas, en tanto se han visto afectadas por procesos de reducción de plantas y externalización de funciones. En especial, las organizaciones parecen utilizar cada vez menos los mercados internos a las firmas para el reclutamiento de gerentes, introduciendo mecanismos de mercado. En otras palabras, se habría experimentado un cambio “desde la coordinación por la ‘mano visible’ de la jerarquía organizacional [*burocrática*] hacia la ‘mano invisible’ del mercado” (Savage, 1998:27). Las carreras gerenciales se desarrollan en mayor medida dentro de los llamados mercados laborales ocupacionales, donde los trabajadores se mueven entre distintos empleadores pero conservan la misma ocupación. Estas transformaciones exponen a los grupos gerenciales a altos grados de inseguridad y limitan la importancia de las carreras burocráticas para las clases medias contemporáneas. Además, cuestionan la actualidad del concepto de clase de servicios, en tanto resulta dudoso que la fidelidad de los empleados –lo recíproco de la confianza de los empleadores– pueda considerarse un resultado de las posibilidades de proyectar una carrera segura y progresiva dentro de la organización.

En contraste con lo sucedido con los activos organizacionales, las transformaciones económicas habrían incrementado la importancia de los activos culturales. Según Savage, un indicio en este sentido sería la creciente demanda de fuerza de trabajo educada, lo que se vincula a dos procesos. Por un lado, a la rápida expansión en el número de profesionales dedicados a actividades como el marketing, la

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

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

Savage retoma estas ideas y sostiene que la exclusión de las mujeres de las ocupaciones profesionales y gerenciales constituía un factor que contrarrestaba las

tendencias hacia su fragmentación, contribuyendo a que se formen como una única clase. No obstante, en las últimas décadas las mujeres han ingresado en números crecientes a las ocupaciones superiores, pero este ingreso ha sido especialmente dinámico en la esfera profesional. Si en el pasado las mujeres que ocupaban puestos calificados se concentraban en nichos de menor nivel –como la enfermería y la enseñanza–, su creciente acceso al sistema educativo se tradujo en un crecimiento explosivo de su inserción en cargos profesionales. Como resultado, mientras las ocupaciones gerenciales continúan siendo un terreno principalmente masculino, en las profesionales se observa una disminución de la segregación por género, lo que para Savage actúa acentuando las diferencias entre estos dos tipos de ocupaciones¹⁷.

Desde otra perspectiva, Esping-Andersen (1993) también ha argumentado que las diferencias entre profesionales y gerentes impedirían considerarlos como parte de una única clase de servicios. Este autor construye un esquema de clases asentado sobre la idea de que las jerarquías de las sociedades fordistas y post-fordistas son fundamentalmente diferentes. Desde su punto de vista, los sistemas de estratificación en las sociedades actuales se encuentran en un proceso de cambio, por lo que conviven grupos o clases que son característicos de las sociedades fordistas con otros que reflejan los rasgos emergentes de las nuevas sociedades post-fordistas. Así, mientras en su propuesta los gerentes son vistos como grupos que responden a la lógica de control burocrático fordista, los profesionales representan la antítesis de esta jerarquía fordista de regulación: usualmente se encuentra fuera de líneas de comando; poseen una mayor autonomía pero también menores niveles de autoridad sobre sus subordinados, y su aproximación al trabajo está orientada a tareas. Asimismo, a diferencia de los gerentes, los profesionales derivan su autoridad, legitimidad e identidad colectiva de los estándares científicos de su disciplina y no de una oficina burocrática. Por estas razones, Esping-Andersen ubica a los profesionales como un grupo característico de la estructura jerárquica post-fordista, radicalmente diferente a los gerentes¹⁸.

¹⁷ Un punto importante es que –como muestra Crompton en los trabajos antes citados– el ingreso de las mujeres a puestos superiores ha significado una reestructuración de las desigualdades de género en el ámbito laboral pero no su desaparición. Por un lado, continúan existiendo profesiones donde las mujeres tienen un acceso restringido. Por otro lado, el mayor acceso de las mujeres a ocupaciones profesionales antes que a gerenciales se explica al menos en parte porque brindan mayores niveles de autonomía y de flexibilidad de horarios, lo que permite una combinación del trabajo extradoméstico con el doméstico. Así, en forma paradójica, en muchos casos el ingreso de las mujeres a esos puestos superiores se encuentra vinculado con la posibilidad de mantener arreglos doméstico tradicionales.

¹⁸ También aplica un conjunto de principios paralelos a los grupos de menor nivel, los técnicos y los gerentes de nivel medio. Los primeros estarían en una relación de subordinación con los científicos y

Frente a estas posturas, Goldthorpe va a continuar sosteniendo la viabilidad de su concepto de clase de servicios. Desde su punto de vista, las diferencias entre gerentes y profesionales deben verse más como diferencias de *situs*, de un tipo que también es identificable dentro de otras clases. Criticando el punto quizás más débil del esquema de clases de Esping-Andersen, Goldthorpe (1995) argumenta que el contraste entre clases fordistas y post-fordistas marca un dualismo estático que no refleja el dinamismo y las interrelaciones que se observan en las sociedades actuales. Retoma evidencias que surgen de análisis propios e incluso de Savage para mostrar que las conexiones entre gerentes y profesionales son más que las destacadas por sus críticos. En particular, resalta un aspecto que desde su punto de vista es central para la formación de clases: los patrones de movilidad intergeneracional e intrageneracional entre las ocupaciones profesionales y gerenciales. Como el mismo Savage reconoce, los flujos de movilidad intergeneracional entre ambos grupos son muy elevados, al tiempo que las probabilidades de acceder a esas ocupaciones para quienes tienen orígenes en otros grupos sociales son restringidas. Algo similar sucede con los movimientos a lo largo de la vida entre los trabajos gerenciales y profesionales. En forma contraria a lo que sugiere Esping-Andersen, Goldthorpe sostiene que en muchas organizaciones modernas la división entre funciones gerenciales y profesionales se está volviendo cada vez más difusa, en tanto las credenciales educativas se convierten en el criterio para el reclutamiento de gerentes y sus tareas demandan la aplicación de conocimientos especializados¹⁹. Para el autor, las evidencias empíricas acerca de la creciente movilidad entre ambos tipos de ocupaciones –como las que muestra Mills (1995)– otorgan sostén a sus argumentos y cuestionan la validez de lo postulado por Esping-Andersen y Savage.

Por otra parte, Goldthorpe también niega que la vigencia de su concepto de clase de servicios se haya visto afectada por la erosión de las carreras burocráticas tradicionales. En primer lugar, cuestiona la magnitud de estos cambios, argumentando que la carrera burocrática ha sido más resistente o adaptativa de lo que se supone a menudo. En segundo lugar, sostiene que lo definitorio de la clase de servicios en el nuevo contexto es menos la continuidad en el mismo empleo que la “empleabilidad”, es decir, la capacidad de evitar el desempleo y de proyectar una carrera con perspectivas

profesionales, ejecutando las tareas profesionales más rutinarias; los segundos se encontrarían en una relación similar con los gerentes, ejecutando las prescripciones más rutinarias.

¹⁹ A su vez, Goldthorpe también va a destacar la creciente importancia que adquieren otros factores “no cognitivos” en el reclutamiento tanto de gerentes como de profesionales, tales como las redes sociales, la habilidad para manejarse dentro de determinados contextos socio-culturales, la apariencia y la capacidad de expresión verbal (Jackson, Goldthorpe y Mills, 2002).

de mejora a lo largo de la vida laboral, aunque este proceso implique una creciente movilidad entre organizaciones. En relación con estos aspectos, argumenta Goldthorpe, hay evidencias de que la clase de servicios –es decir, tanto profesionales como gerentes– continúa teniendo ventajas relativas muy superiores a la de otros grupos.

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

En suma, en este apartado hemos visto cómo la reflexión sociológica reciente sobre las clases medias ha dirigido su mirada hacia los grupos que se ubican en la parte superior de este sector social, los que han sido considerados como los principales emergentes de las nuevas sociedades post-industriales. La expansión de estos grupos acentuó la importancia relativa de los sectores medios en las sociedades contemporáneas, al tiempo que profundizó su heterogeneidad. Como resultado, se volvió más cuestionable la posibilidad de pensar la estructura de clases a partir de enfoques teóricos binarios. En este sentido, aunque desde distintos puntos de partida, la investigación sociológica actual sobre la estructura de clases comparte una preocupación por reflejar la diversidad de posiciones que emergen de la división del trabajo y, en particular, por dar cuenta de la heterogeneidad de las clases medias.

2.3 Clases medias y nivelación de las condiciones materiales de vida

Los estudios sobre estructura de clases han asociado la ampliación de las ocupaciones de clase media a resultados sociales positivos en términos de igualdad económica y de prosperidad material de la población. Bajo el supuesto de que dichas ocupaciones proveen ingresos que, en términos generales, se ubican por encima de los

de las clases trabajadoras y por debajo de los de las clases altas, se presume que su incremento daría lugar a una “elevación” de los ingresos laborales promedio y a un “ensanchamiento” de la parte media de la distribución. Como resultado, se asistiría a una mejora en los niveles de vida generales y, *ceteris paribus*²⁰, a una mayor homogeneidad y a un menor grado de polarización económica.

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

En el marco del optimismo del período de posguerra, el proceso de elevación de los ingresos de la clase trabajadora fue interpretado por muchos autores como uno de “aburguesamiento”: se consideraba que grupos importantes de este sector estaban comenzado a formar parte de las clases medias. Producto de lo sucedido en relación con los ingresos, una característica definitoria de la clase trabajadora, tal como era concebida tradicionalmente, parecía estar desapareciendo: su posición inferior en términos de poder de consumo. En efecto, la adquisición de ingresos de nivel medio parecía haber provisto a la clase trabajadora de una vía de entrada a los mundos de clase

²⁰ Es decir, si al mismo tiempo no tiene lugar 1) un incremento de la distancia en los ingresos de quienes están en la cumbre y/o en la base de la jerarquía ocupacional; y/o 2) un incremento de las diferencias de ingresos dentro de las clases medias.

media. Una variedad de bienes de consumo durables –como televisores, automóviles, etc.–, la vivienda propia y actividades para el ocio, antes reservadas exclusivamente a las clases medias, se ponían ahora también al alcance de quienes se encontraban en lo más bajo de la estructura social (Goldthorpe *et al.*, 1969; Lipset y Bendix, 1963:127). Estas tendencias llevaron a que se postule que la “*nivelación*” de las desigualdades materiales (Dahrendorf, 1962) se había extendido a la esfera de los estilos de vida. Desde este enfoque, se asistía a una suerte de separación entre la posición de la clase trabajadora como productora y como consumidora, en tanto en este último plano habría adoptado pautas propias de las clases medias. Así, las tendencias en los niveles de ingreso fueron interpretadas como un indicador adicional de la conformación de “sociedades de clase media” y de la difuminación de las diferencias entre clases.

La mejora de la posición relativa de la clase trabajadora estuvo asociada al crecimiento económico continuo que se registró durante esta “época de oro” del capitalismo, pero también, y en especial, al papel de otras instituciones que actuaban tanto por fuera como sobre los resultados del mercado. Por un lado, el desarrollo de los sindicatos y de la negociación colectiva se tradujo en la institucionalización de mecanismos de regulación laboral que modificaron la situación o ventajas de mercado (en los términos de Lockwood) de las diferentes clases. El establecimiento de salarios mínimos, la posibilidad de pautar incrementos salariales en función del poder de negociación sindical, la instauración de otros beneficios indirectos como vacaciones, pensiones por vejez, etc., la regulación del despido y la contratación, entre otros, se convirtieron en elementos constitutivos de los empleos de buena parte de los ocupados. En particular, una de las consecuencias más significativas de la instauración de mecanismos de regulación laboral fue el incremento de la predecibilidad de las trayectorias laborales (Esping-Andersen, 1993). Más allá de las diferencias entre clases en términos de perspectivas de movilidad ascendente a lo largo de sus trayectorias, los miembros de la clase trabajadora y de las clases medias compartían, en general, certezas acerca de un futuro de estabilidad en sus empleos e ingresos.

Mientras la regulación del trabajo actuaba sobre los resultados del mercado laboral, la introducción de los llamados derechos sociales a partir del desarrollo de los Estados de Bienestar operaba por fuera del mercado garantizando condiciones de vida mínimas para el conjunto de la población. La política de bienestar incluía esquemas de seguridad para mitigar un amplio rango de riesgos de mercado y del ciclo de vida (seguros por desempleo, discapacidad, maternidad, etc.), así como la provisión de

servicios sociales básicos (en particular, salud y educación) (Haggard y Kaufman, 2008). Representaba, de este modo, un poderoso mecanismo de redistribución de los ingresos, que reducía de manera generalizada el riesgo social e igualaba en un nivel básico a todos los miembros de la sociedad. En tanto derechos, los derechos sociales adquirirían un carácter de no negociables, siendo el Estado la institución responsable de garantizarlos. Un punto importante es que mientras los derechos surgidos a partir de la regulación laboral eran, por definición, grupales, los sociales eran individuales, pues correspondían a los individuos en tanto ciudadanos, es decir, independientemente de su pertenencia a ciertas agrupaciones sociales como las clases. La extensión de la política de bienestar supuso de esta manera un proceso de *desmercantilización* (Esping-Andersen, 1990) de los individuos al crear el derecho universal a un ingreso independiente del valor de mercado de quien lo disfruta (Marshall, 1998).

Durante este período se generó cierto debate en torno a si los procesos mencionados llevaban o no a una pérdida de importancia de las divisiones de clase. Contra las perspectivas que postulaban un proceso de “aburguesamiento” de la clase trabajadora y de disolución de las diferencias de clase, diversos autores plantearon que la mayor igualación en los niveles de vida no afectaba las bases sobre las que se asentaban esas diferencias: la propiedad o las relaciones de poder en el mercado (Barbalet, 1988; Dahrendorf, 1962; Giddens; 1989). Así, aunque el proceso de igualación podía tener efectos poderosos sobre las condiciones de vida de las clases y sobre sus niveles de conflictividad, encontraba límites estructurales: sobre el piso de bienestar económico garantizado institucionalmente se elevaba todavía una importante estructura de desigualdades materiales. Más aún, se postulaba que los procesos de nivelación eran en sí mismos un producto de los conflictos de clase, ya sea de conquistas de la clase trabajadora y/o de estrategias de la clase dominante para asegurar la acumulación de capital. Asimismo, fue cuestionada la idea de que el desarrollo de una mayor capacidad de consumo estuviera conduciendo a la homogeneización de los estilos de vida de clases medias y trabajadoras: estudios empíricos de Goldthorpe *et al.* (1969) encontraron que esta tesis era al menos exagerada, pues las evidencias indicaban que tal tendencia no se registraba en aspectos decisivos. Finalmente, hay que agregar que si el proceso de nivelación llevaba a una mayor homogeneidad en términos de condiciones de vida y, por tanto, ponía límites a las diferencias entre las clases, en forma paralela había tendencias que actuaban en sentido contrario. En este sentido, la regulación laboral no sólo ponía un piso mínimo a la situación de mercado del conjunto

de los ocupados, sino que también tendía a homogeneizar la situación al interior de los diferentes estratos ocupacionales: debido a que las negociaciones colectivas se realizaban para grupos de trabajadores similares, igualaba sus condiciones más allá de otras características como su inserción en sectores o firmas específicas.

Lo que aquí queremos resaltar es que los procesos experimentados por las sociedades de posguerra pusieron de relieve la importancia de los arreglos institucionales en la definición de las características que asume la relación entre clases y condiciones materiales de vida. En particular, los Estados de bienestar y los sistemas de negociación colectiva aparecen como filtros institucionales clave que actúan moldeando esa relación. Más en general, y como señaló Polanyi (2006) la idea de una sociedad de mercado “pura” es ficcional, un tipo ideal, en tanto para su funcionamiento siempre requiere de algún tipo de regulación por fuera del mercado. Por tanto, la formación de las clases y su papel en la determinación de las circunstancias materiales de los individuos nunca ocurre en un mundo “desnudo” de instituciones (Esping-Andersen, 1993). Más específicamente, si en un mundo libre de instituciones los recursos que las distintas clases ponen en juego en la esfera laboral podrían asociarse en forma más o menos directa a determinadas ventajas de mercado, con la actuación de instituciones como el Estado y la regulación laboral ese vínculo puede alterarse²¹. De este modo, parece necesario complejizar la relación entre la expansión de las ocupaciones de clase media y el mayor grado de igualdad y bienestar material a la que hicimos referencia al comienzo de esta sección. Si la ampliación de dichas ocupaciones puede dar lugar a una “elevación” de los ingresos en general y a un “ensanchamiento” de los estratos medios de la distribución, estos procesos estarán también condicionados por el papel de otras instituciones, que actúan alejando o acercando los ingresos de los distintos grupos a su valor de mercado, haciendo así más o menos acentuadas las diferencias entre las clases.

Hacia la década de 1980 las transformaciones económicas y sociales experimentadas por los países desarrollados pusieron fin a las visiones optimistas sobre una evolución que llevaría a una continua mejora en los niveles de vida y la desigualdad. La erosión de los Estados de bienestar y la drástica internacionalización y desregulación de los mercados –y, consecuentemente, su mayor volatilidad– produjeron cambios profundos en la estructura y dinámica ocupacional.

²¹ Como veremos más adelante, diversos autores han resaltado el papel de otros factores, como las desigualdades de género o etnia, que también actúan moldeando dicho vínculo.

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

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

En este contexto, la utilidad del concepto de clase para dar cuenta de las nuevas desigualdades que emergían en el mercado laboral fue puesta en cuestión. Fitoussi y Rosanvallon (1997) argumentaron que a las desigualdades históricas, ancladas sobre las grandes categorías sociales homogéneas como las clases, se agregaban ahora nuevas desigualdades dinámicas de tipo *intracategorial*. Para los autores lo distintivo de estas nuevas desigualdades es que atraviesan en forma transversal las categorías sociales históricas y que son altamente heterogéneas, en tanto se asocian con las trayectorias biográficas de cada individuo. Como resultado, los límites entre las categorías sociales como las clases dejan de estar claramente definidos, en la medida en que individuos de un mismo grupo social pueden obtener resultados muy diferentes en términos de recompensas materiales o simbólicas. Así, las referencias categoriales se vuelven mucho más complejas y la situación social de los individuos deviene más indeterminada.

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

En forma más radical, otros autores conjeturaron la llegada de una nueva época –la modernidad “reflexiva” o la postmodernidad– en la que se habría producido un desacople entre clases y desigualdades sociales. Así, por ejemplo, Beck (2000) ha argumentado que el mundo capitalista moderno es un “capitalismo sin clases”. Para el autor en la era global las “biografías de clase” se transforman en “biografías reflexivas”, dependientes de las decisiones de los individuos, al tiempo que la inseguridad laboral se vuelve omnipresente: si en el pasado la realidad o la amenaza de la pérdida del trabajo estaba confinada a individuos de las clases menos aventajadas –quienes pagaban los costos de la fluctuación económica–, en la actualidad todos los trabajadores estarían expuestos en forma similar. En una línea similar, Giddens (1994) ha afirmado que en los tiempos recientes la clase sería menos “una experiencia de vida” de lo que era antes, en tanto se habría incrementado la rotación entre ocupaciones de diferente tipo.

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

Diversos estudios empíricos llevados a cabo desde aquel entonces en distintos países desarrollados han revelado que la distribución social de las nuevas desigualdades no es independiente de la problemática de las clases. En este sentido, la ubicación en la estructura de clases muestra ser un factor central en las probabilidades de evitar el deterioro laboral que se presumía generalizado (Erikson y Goldthorpe, 2002; Gallie *et al.*, 1998; Goldthorpe y McKnight, 2006; Savage, 1998; Steijn y Houtman, 1998). Los resultados de estas investigaciones indican que quienes se encuentran en una situación más vulnerable –los principales “perdedores” de la nueva etapa del capitalismo– son los trabajadores manuales y, en menor medida, los trabajadores no manuales de rutina, es decir, la clase trabajadora y los niveles más bajos de la clase media, quienes cuentan con menos recursos para defender sus ventajas de mercado en las nuevas circunstancias.

Estos grupos registran la caída o estancamiento de sus ingresos, un deterioro importante en sus condiciones de trabajo y altos niveles de desocupación. Por el contrario, los sectores superiores de la clase media –en particular, sus componentes más encumbrados, los profesionales y gerentes de alto nivel–, se han visto mucho menos perjudicados. En comparación con otros grupos, éstos continúan teniendo 1) ingresos más elevados, 2) mayor seguridad en sus ingresos en el largo plazo en la medida en que tienen menos probabilidades de perder sus trabajos; 3) menos fluctuaciones en sus ingresos en el corto plazo, debido a las modalidades predominantes de contratación; y 4) mejores perspectivas de aumentar sus ingresos a lo largo de su curso de vida y, por tanto, mejores perspectivas de acumular riquezas²².

Estas evidencias no implican que quienes se encuentran en las posiciones de clase media más favorecidas hayan permanecido ajenas a las nuevas tendencias del mercado laboral, en particular en lo que respecta a las nuevas formas de contratación y al riesgo de desempleo. Por ejemplo, en una sección anterior indicamos cómo los estudios de Savage han mostrado que la reestructuración de las organizaciones burocráticas tuvo un impacto profundo sobre las carreras gerenciales, en tanto se vieron afectadas por procesos de reducción de plantas y externalización de funciones. Como resultado, las carreras gerenciales serían actualmente más inestables e impredecibles: las recompensas estarían atadas al desempeño presente, mientras la perspectiva de una carrera de ascensos dentro de una empresa sería menos frecuente. Más en general, profesionales y gerentes han visto incrementadas sus probabilidades de pérdida de empleo, así como la de estar insertos en relaciones laborales precarias (Kronauer, 1998; Steijn y Houtman, 1998). A pesar de todo esto, la relación entre aquellos aspectos y la posición de clase continúa siendo muy robusta –e inclusive, en algunos países, aún más que en el pasado–, por lo que los sectores superiores de la clase media conservan una situación más privilegiada que la de otros grupos. Por otra parte, la desocupación o los empleos en contratos inestables de corto plazo parecen tener implicancias muy diferentes de acuerdo a la clase. Para quienes están en posiciones de clase más aventajadas la experiencia del desempleo ha mostrado ser de menor duración, indicando que cuentan con un mayor grado “empleabilidad” que otros grupos (Goldthorpe, 2002; Kronauer, 1998). A su vez, estos diferentes grados de empleabilidad se traducen en que

²² Por estos motivos, Erikson y Goldthorpe (2002) señalan que es posible que las clases puedan servir, aún en la actualidad, como un buen *proxy* de lo que los economistas llaman “ingreso permanente”, un *proxy* mucho más adecuado que el ingreso actual de los individuos.

los contratos de corto plazo tienen alcances muy diferentes de acuerdo a la clase. Mientras que para una parte importante de la clase media superior el trabajo temporal puede significar un “puente” hacia posiciones más ventajosas, para los trabajadores de menor nivel constituyen en general una “trampa”, que los encierra en la rotación entre el desempleo y posiciones poco ventajosas (Gallie *et al.*, 1998).

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

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

La persistente relevancia de las clases no parece sorprendente: los cambios mencionados tienen lugar en un contexto de *remercantilización* de las relaciones en el mercado de trabajo, lo que en principio llevaría a que salgan a la luz de manera más clara las relaciones de poder en ese ámbito. Breen (1997) brinda una explicación en esta línea que resulta sumamente interesante. Para el autor, las nuevas desigualdades que emergen en la etapa de la globalización pueden ser entendidas desde la perspectiva de clases como el resultado de un proceso donde los empleadores transfieren riesgos hacia los empleados. En el marco de la mayor volatilidad de los mercados y del consecuente aumento de la incertidumbre temporal, los empleadores buscarían evitar los riesgos

crecientes mediante la reducción de costos y la flexibilidad de los contratos²³. El desplazamiento del riesgo desde los empleadores hacia los empleados significa una transferencia de bienestar material desde los segundos hacia los primeros, que se ve facilitada por la desregulación del mercado laboral y la pérdida de poder de los sindicatos. No obstante, en este contexto de remercantilización de las relaciones laborales, la transferencia de riesgos hacia los empleados no ocurre en forma homogénea, sino que depende de los constreñimientos y recursos de poder que poseen las partes involucradas.

Breen argumenta que en ciertos casos, en función del tipo de trabajo involucrado, el empleador puede considerar más beneficioso para su empresa establecer compromisos de largo plazo y proveer altas retribuciones, mientras que algunos grupos de trabajadores pueden contar con mayores recursos para poner límites al proceso de transferencia de riesgos. Desde esta mirada, los grupos que se encontrarían en una posición más vulnerable son aquellos que cuentan con escasos recursos de negociación y son fácilmente reemplazables (como los trabajadores manuales y los no manuales de rutina, es decir, aquellos que, de acuerdo a las evidencias empíricas, han sido efectivamente los más golpeados por las transformaciones recientes). En este proceso el balance de poder tenderá siempre a favorecer a los empleadores, mientras los empleados tendrán distintos niveles de recursos, asociados a su posición de clase, con los cuales desafiar la transferencia de riesgos.

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

Sin que se haya resuelto el debate sociológico respecto al “fin de las clases” y al impacto de las transformaciones laborales sobre las clases medias en los países desarrollados, en años recientes ha surgido una copiosa producción académica que, realizada principalmente en aquellos países, se centra en la expansión de las clases medias en las sociedades en vías de desarrollo (Banerjee y Duflo, 2008; Banco Mundial,

²³ En contraste, bajo las circunstancias del período anterior del capitalismo –crecimiento económico, regulación estatal y fortaleza de los sindicatos–, empleadores y empleados compartían los riesgos del mercado en forma más equitativa. Así, por ejemplo, antes que desprenderse de los empleados cuando disminuía las ganancias, las firmas absorbían las pérdidas.

2007; Birdsall *et al.*, 2000; Buzolo *et al.*, 2008; Easterly, 2001; Hertova *et al.*, 2010; Ravallion, 2009; Solimano, 2008; Torche y López-Calva, 2011). Muchos de estos trabajos han sido llevados a cabo en vinculación con organismos internacionales (como el Banco Mundial o el Banco Interamericano de Desarrollo), lo que denota una ampliación de su foco de atención hacia otros grupos sociales más allá de aquéllos que se encuentran en la pobreza. En estos trabajos las clases medias son definidas desde una perspectiva económica, es decir, como grupos de individuos que se encuentran dentro de algún intervalo intermedio en la distribución de los ingresos, en forma similar a aquellos trabajos realizados principalmente en los Estados Unidos durante la década de 1980²⁴. El interés por estos grupos surge ante la vertiginosa expansión económica registrada en los últimos años por algunos países en vías de desarrollo (principalmente China, India y, en América Latina, Brasil), lo que estaría generando que un número creciente de personas esté teniendo acceso a niveles de vida propios de la clase media.

Descrita como “la columna vertebral de la economía de mercado y de la democracia en los países desarrollados” (Birdsall *et al.*, *op. cit.*), la clase media es vista por estos estudios como una fuente de múltiples beneficios en términos económicos, sociales y políticos. Se retoma, en este sentido, la mirada positiva sobre este sector que estaba presente en los trabajos sociológicos llevados a cabo desde el funcionalismo a mediados del siglo pasado. Así, las clases medias serían ante todo un motor de crecimiento económico debido a su capacidad de consumo, que llevaría a dinamizar la producción a escala local y global. Además, tendrían efectos sobre la cohesión social y la estabilidad política en tanto su crecimiento estaría asociado a mayores niveles de igualdad y a una concomitante reducción de la polarización social. Pero la expansión de este grupo social tendría también efectos positivos derivados de las orientaciones valorativas que se presupone le son características. Así, los beneficios económicos de amplias clases medias también derivarían de los valores que les serían propios y que las llevarían a privilegiar el ahorro y el gasto en educación –inyectando a la economía de dinamismo y mejorando la calidad de la mano de obra–, y a tener una particular ética para el trabajo. En forma similar, el impacto de las clases medias en términos políticos se atribuye no sólo a los efectos que podría tener la menor polarización social sobre la

²⁴ Las definiciones de clases medias que se realizan desde esta perspectiva corresponden principalmente a alguno de los siguientes tipos: 1) las clases medias como un rango relativo alrededor del ingreso medio o mediano de la distribución; 2) las clases medias como una proporción fija de población en la parte intermedia de la distribución de ingresos; y 3) la clase media como un grupo entre límites definidos a partir de criterios absolutos. En el Capítulo 6 volveremos sobre este punto.

cohesión social, sino también a las orientaciones “moderadas” y “democráticas” y a la propensión a actuar “más racionalmente” que se atribuye a estos sectores.

La asignación a las clases medias de cualidades como las recién mencionadas es llamativa no sólo porque no parece tener en cuenta la abundante investigación sociológica que complejiza la relación entre clases, orientaciones valorativas y conflictividad política²⁵. También lo es porque se concibe como actores sociales homogéneos y con orientaciones predefinidas –que además denotan un muy acentuado sesgo ideológico– a grupos contruidos en términos puramente estadísticos, a partir de intervalos de ingresos. Más allá de estas críticas, estos estudios tienen la virtud de dar cuenta de cambios importantes que están ocurriendo a nivel mundial y que llaman la atención sobre la necesidad de evaluar en qué medida la expansión de las clases medias vistas desde la perspectiva de los niveles de vida encuentra correlato en las definiciones basadas en ocupaciones. En otros términos, estos estudios ponen de relieve, una vez más, la necesidad de considerar los vínculos cambiantes entre las posiciones en la esfera laboral y las retribuciones materiales que de ellas se derivan.

2.4 Los estudios sociológicos sobre la movilidad intergeneracional

La revisión que presentamos en las secciones anteriores estuvo centrada en las posiciones de clase y en las recompensas asociadas a esas posiciones con independencia de las personas que las ocupan. En esta sección, en cambio, nos detenemos en los estudios que examinan la manera en que los individuos son distribuidos en esas diferentes posiciones de clase. Más específicamente, abordamos los estudios sobre movilidad intergeneracional que, a través del examen de la asociación entre las

²⁵ Una mirada más compleja se encuentra incluso en los trabajos funcionalistas de mediados del siglo pasado. Así, Lipset y Bendix (1963: 282) ya advertían que si bien el incremento de los ingresos reales y la adopción de pautas de consumo de clase media por parte de la clase trabajadora podían estar asociadas a la aparición de instituciones democráticas estables en los países subdesarrollados, también podían producir inestabilidades estructurales y perturbar el proceso político. Además, más adelante veremos que las evidencias para el caso argentino contrarían la tesis sostenida por aquellos estudios: lejos de realizarse en un marco de orden social y político, el crecimiento de las clases medias que tuvo lugar en este país durante la primera mitad del siglo XX ocurrió en un contexto de inestabilidad signado por pujas distributivas entre distintos sectores sociales y por constantes interrupciones del orden democrático.

posiciones sociales de padres e hijos, indagan en qué medida los orígenes de los individuos condicionan sus destinos sociales²⁶.

El estudio de la movilidad intergeneracional adquiere especial relevancia no sólo por el lugar que se le ha otorgado en las caracterizaciones de la sociedad argentina (definida durante mucho tiempo como una con niveles particularmente elevados de movilidad intergeneracional), sino también porque permite dar cuenta de una problemática que consideramos clave: la reproducción de las desigualdades en oportunidades de vida. En este sentido, planteamos que el grado de heredabilidad de las posiciones de clase puede enmarcarse dentro de una preocupación más general por la transmisión de las oportunidades de vida, en tanto una alta asociación entre las posiciones de padres e hijos significa la perpetuación, a través de las generaciones, de las ventajas y desventajas asociadas a ellas.

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

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

Los estudios sobre movilidad intergeneracional han precisado que la asociación que se observa al contrastar las posiciones sociales de padres e hijos es el resultado de dos tipos de factores. En primer lugar, de factores estructurales –fundamentalmente económicos y demográficos– que dan lugar a un aumento o disminución de la “oferta de

²⁶ Otra rama de estudios aborda la movilidad intrageneracional, es decir, los movimientos de los individuos entre posiciones a lo largo de su trayectoria vital. Ese tipo de movilidad no será examinada en esta investigación.

posiciones vacantes” a través del tiempo (Lipset y Zetterberg, 1966:565) y que se expresan principalmente en cambios en la estructura de posiciones entre padres e hijos. Por ejemplo, los procesos de transformación productiva que llevan de una economía agrícola a otra industrial, o la expansión de las ocupaciones no manuales, crean o destruyen oportunidades colectivas de movilidad social en forma independiente de cómo se distribuyen esas oportunidades entre los individuos. Un efecto similar surge por las diferencias en las tasas de fecundidad de los distintos grupos sociales: por ejemplo, cuando ciertos sectores (típicamente las clases medias o altas) reducen sus tasas de fecundidad y no llegan a reponer a la población que ocupa sus posiciones, estas últimas quedan disponibles para individuos provenientes de otros grupos. En segundo lugar, la movilidad también es el resultado de factores endógenos al propio sistema de estratificación o de clases, que se expresan en la asociación entre posiciones de padres e hijos “neta” del efecto de factores estructurales. En forma más precisa, estos factores dan cuenta de las oportunidades de movilidad de un grupo en relación a otro con independencia de los cambios que se producen en la oferta de posiciones vacantes. Se trata, en este sentido, del efecto específico de la clase de origen sobre la manera en que se distribuyen las oportunidades de acceder a una u otra posición social. Por estos motivos, se considera que estos factores dan cuenta del grado de igualdad de oportunidades de movilidad. La movilidad que se observa como resultado de la combinación de factores endógenos y exógenos al sistema de estratificación es denominada “absoluta”, mientras aquella que da cuenta propiamente de los factores que son endógenos a aquel sistema es denominada “relativa”²⁷.

²⁷ La diferenciación entre movilidad absoluta y relativa es relativamente reciente: durante mucho tiempo el campo de estudios sobre movilidad buscó identificar los efectos de los factores exógenos y endógenos al sistema de estratificación a través de la distinción entre movilidad estructural y circulatoria. Sin embargo, esta distinción fue abandonada debido a problemas técnicos y conceptuales. La aproximación al estudio de la movilidad a partir de la distinción entre movilidad absoluta y relativa constituye uno de los principales puntos de consenso dentro del área en la actualidad. Tuvo su génesis en investigaciones llevadas a cabo por Goodman y por Hauser, quienes impulsaron un gran avance metodológico en el campo a partir de la utilización de técnicas log-lineales (Breen y Jonsson, 2005). Sin embargo, adquirió popularidad principalmente a partir de los trabajos de Goldthorpe y colaboradores (en particular, Goldthorpe, 1987 y Erikson y Goldthorpe, 1992). En el Capítulo 7 brindaremos más precisiones acerca de estos distintos tipos de movilidad y de las estrategias seguidas para identificarlas.

2.4.1 La movilidad como un imperativo funcional del desarrollo capitalista

En sus años de apogeo, durante el período de posguerra, la teoría funcionalista sobre la estratificación social encontró un ámbito privilegiado de aplicación en los estudios sobre la movilidad social. Así, aunque la obra de Sorokin de finales de la década de 1920 es generalmente reconocida como el punto de partida de las investigaciones modernas sobre movilidad social (Ganzeboom *et al.*, 1991) –y también de la afirmación sobre la asociación entre desarrollo capitalista y movilidad–, será sólo después de mediados del siglo pasado cuando esta área de estudios registrará una rápida expansión, de la mano de un abundante número de investigaciones realizadas por autores de inspiración funcionalista (Goldthorpe, 2005)²⁸.

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

Sin embargo, para esta perspectiva había otro factor explicativo aún más importante: los crecientes niveles de movilidad a los que conduciría la modernización social también serían el resultado de un cambio en los criterios que definen cómo son distribuidos los individuos en las diferentes posiciones sociales. La demanda de una utilización eficiente de los recursos humanos impuesta por la lógica del sistema económico llevaría a que los métodos de selección racionales se vuelvan dominantes, en tanto el correcto funcionamiento del sistema requeriría que los individuos sean reclutados por lo que pueden hacer (por sus “logros” o capacidades) y no por quiénes son (por factores “adscriptivos” como su clase de origen). En palabras de Blau y

²⁸ Las referencias a la movilidad social están presentes en la obra de los autores clásicos de la sociología: en una sección anterior vimos que para Weber constituía un elemento central de su teoría sobre las clases sociales; del mismo modo, también aparece mencionada en diversos escritos de Marx en relación con sus efectos sobre la formación de clases (al respecto ver Goldthorpe, 1987:4-9). Sin embargo, el estudio sistemático de la movilidad social sólo comienza con la obra de Sorokin, y de ahí que se lo considere el iniciador de las investigaciones modernas sobre esta problemática.

Duncan (1967: 429) se trataría de una tendencia de las sociedades modernas hacia el “universalismo”, es decir, hacia la aplicación en todos los aspectos de la vida social de criterios de selección objetivos y universalmente aceptados, derivados de la racionalidad y eficiencia y ajenos a los valores o intereses de grupos particulares.

Estas transformaciones otorgarían mayor relevancia a las instituciones educativas y, al mismo tiempo, cambiarían su rol en la sociedad. Además de la socialización, el cometido social del sistema educativo en las sociedades modernas pasaría a ser fundamentalmente la formación y evaluación de las capacidades individuales, convirtiéndose por tanto en una herramienta central para la capacitación de los recursos humanos (tarea que adquiriría mayor importancia ante la expansión de las ocupaciones no manuales calificadas) y para la definición de las posibilidades de cada individuo en la estructura social (Dahrendorf, 1962:92).

De este modo, producto del propio funcionamiento del sistema económico de mercado, las sociedades tenderían a convertirse en “meritocracias”: los méritos individuales, reflejados en los logros educativos, regirían la distribución de los individuos en las posiciones sociales (y por ende, sus retribuciones y oportunidades de vida), mientras la influencia de los orígenes de clase disminuiría²⁹. En otras palabras, los individuos contarían con una mayor igualdad de oportunidades para acceder a las diferentes posiciones sociales y, como resultado, las sociedades se moverían hacia sistemas de estratificación “abiertos” con elevados niveles de movilidad. En este marco, el acceso a las ocupaciones de clase media, de mayor nivel de calificación, estaría abierto a todo aquel que muestre la motivación y las habilidades necesarias.

Más arriba apuntamos que para la teoría funcionalista la expansión de las clases medias contribuía a la estabilidad política al minar las bases sociales para la conflictividad de clases. Un papel similar fue asignado a la ampliación de la movilidad social, y esto por tres motivos. En primer lugar, con la creciente movilidad social la pertenencia a una clase asumiría en general un carácter transitorio, diluyendo los límites entre clases y volviendo menos probable la formación de colectividades con identidades compartidas. En segundo lugar, las oportunidades de movilidad ascendente contribuirían a que prevalezcan las orientaciones que ponen al esfuerzo individual – frente a la acción colectiva– como medio para la mejora social. Finalmente, el

²⁹ Breen y Goldthorpe (2001) describen la trayectoria paradójica del término “meritocracia”. Acuñado por el autor británico M. Young para dar cuenta de los peligros de una sociedad regida por sus principios, el término fue resignificado por autores norteamericanos vinculados con la perspectiva funcionalista para darle la connotación positiva –totalmente contraria a la original– con la que se lo conoce hasta hoy en día.

desarrollo de los principios meritocráticos de selección fomentaría la legitimación de las desigualdades de recompensas entre las clases, socavando así las motivaciones para el descontento colectivo (Goldthorpe, 1987). En suma, se presumía que la movilidad social convergía con la expansión de las clases medias en un mismo resultado: el mantenimiento del orden social y la neutralización de los conflictos de clase.

El papel asignado a la movilidad como estabilizadora del orden social permite entender por qué se convirtió en uno de los temas de estudio favoritos para la perspectiva funcionalista sobre la estratificación –habida cuenta del énfasis que ésta deposita en la integración social–. A su vez, en estos trabajos se trasluce un interés de origen normativo, vinculado con cuáles desigualdades pueden considerarse legítimas y cuáles no. En este sentido, los estudios funcionalistas sobre movilidad revelan una preocupación por la igualdad de oportunidades, que se manifiesta en sus puntos de partida y en los ejes privilegiados para el análisis. Esta preocupación no es exclusiva de los trabajos sobre movilidad desarrollados desde la perspectiva funcionalista: por el contrario, se trata de un interés que atraviesa a la mayoría de los estudios sobre la temática. Sin embargo, lo que sí constituye un rasgo distintivo de aquéllos es la idea afín al pensamiento económico liberal de que la igualdad de oportunidades constituye un resultado “natural” del funcionamiento económico, así como la casi exclusiva preocupación por este tipo de igualdad³⁰.

Recordemos que el principio de igualdad de oportunidades –de importancia central para las teorías liberales sobre la igualdad– refiere a la posibilidad de que todos los individuos, más allá de cuáles hayan sido sus orígenes sociales, tengan las mismas oportunidades de desarrollar sus talentos y de competir en un plano de igualdad por el acceso a las posiciones o bienes considerados socialmente valiosos (Turner, 1986). La inquietud por la igualdad de oportunidades en los estudios funcionalistas sobre la movilidad queda de manifiesto en la valoración positiva que, explícita o implícitamente, asignan a la idea del mérito individual como el principal factor que debería regir las recompensas de los individuos. La imagen de un sistema de movilidad abierto –donde los factores adscriptivos no influyen sobre el acceso a las diferentes posiciones sociales– aparece como un ideal normativo, y el objetivo del análisis consiste en dar cuenta de los “desvíos” de este ideal (Grusky, 2001; Müller, 1990). La desigualdad de resultados, en cambio, es tomada en general por estos estudios como algo “dado”, sobre lo que no se

³⁰ Debido a este corolario ideológico, Erikson y Goldthorpe (1992) han designado al enfoque funcionalista como “teoría funcional-liberal”.

realizan mayores indagaciones. Esto se vincula a la mirada funcionalista sobre la estratificación social que, como vimos antes, se concibe como necesaria e inevitable en tanto actúa incentivando y premiando a los individuos más talentosos³¹.

En síntesis, la teoría funcionalista veía en la movilidad social un argumento adicional para negar la problemática de las clases. Si desde este enfoque la expansión de las clases medias ayudaba a difuminar la importancia de los clivajes de clase, la movilidad contribuía a borrar sus límites y a socavar las motivaciones y las bases estructurales para la formación de una identidad y una acción colectiva. Al mismo tiempo, estos efectos atribuidos a la movilidad daban validez a la manera de concebir la estructura social por parte del funcionalismo: en la medida en que se registrasen intercambios frecuentes entre los miembros de las distintas clases, las fronteras entre estas últimas se disolverían, por lo que parecía adecuado considerar la estructura social como una jerarquía continua con diferencias de grado entre las diferentes posiciones³².

Sin embargo, hay que destacar que algunos estudios realizados desde esta línea ofrecieron una visión más compleja de las relaciones entre movilidad y conflictividad social. Así, aunque autores como Lipset y Bendix (1963) acordaban con los postulados básicos del pensamiento funcionalista, también advertían sobre las consecuencias negativas que podía traer la mayor movilidad. Desde su punto de vista, la experiencia de la movilidad podía actuar separando a los individuos del *status quo* e incrementado las posibilidades de su reclutamiento en movimientos sociales “extremistas”. Estos resultados negativos podían surgir no sólo por los casos que experimentan movilidad descendente, sino también por aquellos que, producto de la movilidad, son colocados en situaciones de “inconsistencia de status”. Para Lipset y Bendix, la movilidad no es sólo una cuestión de movimientos a lo largo de una única jerarquía continúa, sino que también involucra procesos de incorporación y exclusión de diferentes colectividades sociales particulares, y estos procesos pueden tener un alto costo psicológico si la movilidad sólo tiene lugar en una dimensión y no en otras. Por ejemplo, la movilidad puede registrarse en la ocupación, pero no en el status social, y la “inconsistencia de

³¹ Como señalan Hout (2003:3) y Blackburn y Prandy (1997:492), la existencia de “oportunidades” presupone la desigualdad de resultados, pues de otro modo no tendría sentido el reclamo normativo de que la competencia por las diferentes posiciones sociales sea realizada en un plano de igualdad.

³² Para Goldthorpe (1987:17) la exacerbación de estas ideas aparece en el trabajo de Blau y Duncan (1967), quienes replazan la pregunta por la movilidad social dentro de una estructura de posiciones o estratos por el examen de los determinantes del logro individual en una jerarquía continua de status socioeconómicos. Al poner el foco en el status socioeconómico, estos autores oscurecen el efecto de los constreñimientos a la movilidad vinculados con los diferentes recursos que poseen las clases –entre ellos, y en forma notable, el de la propiedad de los medios de producción–.

status” resultante puede ser una fuente de disrupción social. Así, aunque la movilidad puede contribuir a disolver el conflicto originado en la desigualdad de clases, para estos autores también puede dar lugar a conflictividades sociales de otra naturaleza.

2.4.2 El estudio de la movilidad desde una perspectiva de clases

Los postulados y vaticinios de la teoría funcionalista sobre la movilidad social fueron objeto de numerosas críticas que llevaron a que paulatinamente perdiera influencia en el área. Detengámonos en algunas de ellas³³.

Desde los estudios sobre estructura de clases realizados en el marco de las “teorías del conflicto” se puso en duda que altos niveles de movilidad conduzcan a una negación de la importancia de las clases. Estos estudios plantearon la necesidad de establecer una distinción rigurosa entre las posiciones sociales y las personas que las ocupan, indicando que mientras la movilidad se vincula sólo con las formas en que ocurre el reclutamiento de los individuos, las clases son fenómenos que existen con independencia de esas formas de reclutamiento. Retomando la conocida metáfora de Schumpeter, se sostuvo que la movilidad no incidía sobre la existencia de una estructura de clases, en tanto “cada clase se asemeja durante la duración de su vida colectiva a un hotel o a un autobús, que siempre están ocupados, pero siempre por gente distinta”³⁴.

Basados en argumentos de este tipo, algunos autores llegaron a negar la relevancia del estudio de la movilidad. Así, desde el estructuralismo marxista, Poulantzas (1976: 32-33) definió a la movilidad como una problemática no significativa y “burguesa”, alegando que aunque capitalistas y trabajadores intercambiasen sus posiciones, nada cambiaría en el sistema capitalista, en la medida en que las posiciones estructurales de ambas clases continuarían existiendo. Para Poulantzas el interés por la movilidad delataba sólo una preocupación por la legitimación del capitalismo, pues no aportaba al conocimiento de sus características y formas de funcionamiento.

Sin embargo, otros autores arribaron a posturas menos radicales. Al igual que los funcionalistas, los autores de inspiración weberiana otorgaron una importancia central a la problemática de la movilidad. Esto no resulta extraño ya que, como señalamos

³³ Para un desarrollo exhaustivo de los cuestionamientos a los estudios de movilidad llevados a cabo desde el funcionalismo puede consultarse Erikson y Goldthorpe (1992). Para críticas más generales a la teoría de la estratificación funcionalista ver Mayntz (1974) y Tumin (1974).

³⁴ Citado por Dahrendorf (1962:149).

oportunamente, Weber veía en ella un elemento clave para la transformación de las situaciones de clase en clases sociales. Así, la tradición weberiana cuestionará que altos niveles de movilidad lleven a la pérdida de relevancia de las clases –entendidas como posiciones estructurales que inciden sobre las oportunidades de vida–, pero coincidirá con la teoría funcionalista en sus efectos sobre la disipación del conflicto de clases. De este modo, y como veremos más adelante, uno de los principales intereses tras los estudios weberianos sobre movilidad será evaluar su papel en la formación de las clases como grupos estables en el tiempo, pues esa formación será considerada un factor determinante en la posibilidad de la identidad y la acción colectiva.

Los estudios funcionalistas también han sido materia de diversas objeciones por su énfasis casi exclusivo en la igualdad de oportunidades. En primer lugar, se ha cuestionado considerarla como único ideal normativo debido a sus implicancias en términos de justicia social. Por un lado, Cavanagh (2002) menciona que el principio de igualdad de oportunidades es el más débil dentro de los principios igualitarios, en tanto acepta que el reclamo por igualdad se limite a obtener las mismas posibilidades de ser desiguales. Por otro lado, ha sido criticada la idea de considerar a la meritocracia como una sociedad justa. Los estudios funcionalistas sobre la movilidad retoman la idea de mérito de las teorías liberales, concibiéndolo generalmente como “las habilidades y motivaciones naturales de los individuos” (Swift y Marshall, 1997:42). Como vimos, esas habilidades y motivaciones deberían reflejarse en forma creciente en las calificaciones que se adquieren a través del sistema educativo, donde serían transformadas en “recursos” utilizables en el mercado. No obstante, y más allá de la dudosa pretensión de concebir como características “naturales” a la habilidad y la motivación individual, se ha argumentado que mientras los principios meritocráticos pueden constituir un criterio de asignación de los individuos en posiciones sociales muy adecuado para garantizar la eficiencia económica, su aplicación para la distribución de recompensas sociales es cuestionable³⁵. Además, y específicamente en relación con la movilidad, hay que agregar que en la medida en que la igualdad de oportunidades es un concepto relativo, implica también que quienes están en posiciones sociales más favorables experimenten descensos hasta alcanzar aquellas menos favorables. En

³⁵ Así, por ejemplo, desde la filosofía política, la corriente denominada “igualitarismo de la suerte” (Swift, 2002) postula que si bien puede decirse que es injusto que las oportunidades de vida de un individuo sean determinadas por su origen social, también lo es que estén determinadas por sus habilidades “naturales”, debido a que tanto en uno como en otro caso se trata de influencias externas “moralmente arbitrarias” de las que los individuos no son responsables.

contextos donde estas últimas posiciones no garantizan niveles mínimos de condiciones de vida –como sucede en la gran mayoría de los países de América Latina–, este último aspecto de la igualdad de oportunidades de movilidad parece poco aceptable en términos normativos, y llama la atención sobre los riesgos de considerarla como el único objetivo de justicia social.

Más allá de las críticas de orden normativo, también se ha cuestionado la posibilidad de alcanzar la igualdad de oportunidades en contextos donde prima la desigualdad de resultados. En referencia a la movilidad intergeneracional, el principio de igualdad de oportunidades, sostenido como único ideal de igualdad, sería en gran medida inviable, en tanto la desigualdad de resultados en una generación implica desigualdad de condiciones en la generación siguiente, lo que niega la posibilidad de una competencia igualitaria por las distintas posiciones sociales (Blackburn y Prandy, 1997). Así, en forma contraria a lo que señalan los estudios funcionalistas, el desarrollo económico por sí mismo no llevaría a que los individuos sean libres de moverse hacia “arriba” y hacia “abajo” en una jerarquía social de acuerdo a sus capacidades, en tanto la sola existencia de esa jerarquía pondría restricciones a la libertad de movimientos.

Finalmente, y en relación con este último punto, los postulados funcionalistas sobre la movilidad se vieron seriamente desacreditados debido a que las evidencias empíricas no se ajustaron a sus pronósticos. En este sentido, existe consenso en la actualidad respecto a que las tendencias en las sociedades desarrolladas no llevaron hacia una creciente movilidad ni hacia una convergencia en los patrones y tasas entre países (Hout y DiPrete, 2004). En particular, las investigaciones han demostrado que el origen de clase continúa siendo un factor central en la determinación de la movilidad: las personas de las distintas clases no sólo tienen diferentes probabilidades de experimentar o no movilidad intergeneracional sino que, cuando ocurre, muestra patrones o “canales” distintivos de acuerdo a los recursos que son característicos de cada clase (Goldthorpe y Marshall, 1992:387).

Las primeras investigaciones empíricas que examinaron la movilidad intergeneracional teniendo en cuenta los constreñimientos impuestos por las clases fueron de inspiración weberiana. En estos trabajos –centrados en los países desarrollados durante los años de posguerra– se arribó a dos hallazgos principales³⁶. En primer lugar, las posiciones más altas de la estructura social tenían un marcado grado de

³⁶ Para más detalles sobre estos trabajos consultar Giddens (1989), Goldthorpe y Llewellyn (1987), Miller (1960) y Parkin (1978).

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

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

Más allá de estos antecedentes, la investigación sobre clases se mantuvo durante mucho tiempo ajena a la problemática de la movilidad: el foco de atención de esta tradición estuvo principalmente centrado en los cambios en la estructura de clases y no en la manera en que los individuos eran distribuidos en dicha estructura. Por este motivo, en las décadas que siguieron a la posguerra el estudio de la movilidad permaneció en gran medida dominado por el enfoque funcionalista sobre la estratificación. No obstante, esto último comenzaría a cambiar en la década de 1980, cuando surgieron dos líneas de estudios sobre la movilidad de clase, una desde una mirada neomarxista –bajo la influencia de la obra de Wright– y otra, de mucho mayor desarrollo, desde una mirada que ha sido identificada como neoweberiana –bajo la influencia de la obra de Goldthorpe³⁷.

³⁷ Anteriormente dijimos que Wright se acerca al pensamiento weberiano al considerar que no sólo la propiedad de los medios de producción, sino también otros activos, son centrales para la definición de las posiciones de clase. Como aquí podemos ver, este acercamiento también se vincula a su preocupación por la problemática de la movilidad, que hasta ese momento había permanecido virtualmente ajena a la investigación marxista.

Si bien desde posiciones teóricas distintas, estos autores comparten algunos puntos de partida. En primer lugar, y más evidente, la concepción de la estructura social –dentro de la que tiene lugar la movilidad– como una estructura de clases. En segundo lugar, y en la medida en que las posiciones de clase no constituyen jerarquías construidas a partir de una única dimensión sino que buscan captar diferencias cualitativas de relaciones sociales en la esfera laboral, para ambos autores resulta difícil ordenarlas de manera consistente de acuerdo a un principio jerárquico único, por lo que la interpretación de la movilidad como “ascendente” o “descendente” se vuelve más compleja (Erikson y Goldthorpe, 2002). En tercer lugar, en ambos el estudio de la movilidad adquiere relevancia por su incidencia para la formación de identidades y para la acción de clase³⁸. Aunque esta última preocupación es similar a la que está presente en los estudios funcionalistas, se diferencia en algunos aspectos. Por un lado, como parte de la tradición de estudios sobre la estructura de clases, estos autores comparten los argumentos que expusimos más arriba: para ellos la movilidad no implica un cuestionamiento a la existencia de las clases como posiciones identificables en la estructura social. Por otro lado, destacan que la movilidad es sólo uno de los aspectos que puede influir sobre la formación de identidades de clase, por lo que sus efectos específicos deben ser evaluados empíricamente.

Pero mientras Wright estudia la movilidad principalmente por su papel en la formación de la identidad de clase, en Goldthorpe también estará presente, en igual medida, la preocupación por la igualdad de oportunidades. Sin embargo, no asumirá como los funcionalistas que el desarrollo económico conduce hacia una creciente igualdad de oportunidades. Por el contrario, sus estudios estarán orientados a indagar de qué manera las clases imponen constreñimientos a la movilidad, impidiendo que los individuos de ciertos orígenes sociales puedan desplegar sus potencialidades (Goldthorpe, 1987:27).

Los trabajos de Wright y colaboradores sobre la movilidad han tenido, no obstante, escasa continuidad. En cambio, los de Goldthorpe tendrán un amplio desarrollo, al tiempo que ejercerán enorme influencia en los diversos estudios sobre la

³⁸ Así, por ejemplo, Goldthorpe (1990: 425) señala que si los individuos van a adquirir o no identidades de clase y si van a actuar en pos de sus intereses dependerá, entre otras cosas, del grado en que ellos y sus familias han estado –y esperan estarlo en el futuro–, asociados con cierto conjunto de posiciones de clase; en otras palabras, del grado en que existan “colectividades demográficas” más o menos permanentes, las cuales dependen de las tendencias en la movilidad social. En la misma línea, Wright (1997, capítulo 5) argumenta que la importancia de la movilidad se vincula a su asociación con la “permeabilidad de los límites de clase”, entendiendo que esta última tiene incidencia sobre la manera en que los individuos experimentan su situación dentro de las estructuras de clase.

temática que serán realizados en distintos países. Sus resultados, además, son especialmente relevantes para la problemática de las clases medias debido al lugar que asigna a la clase de servicios en su teoría.

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

En lo que respecta específicamente a las partes superiores de las clases medias – la llamada clase de servicios–, Goldthorpe argumenta que la expansión de las ocupaciones técnicas, profesionales y gerenciales permitió que individuos con orígenes sociales más bajos puedan tener acceso a esas posiciones. Esta movilidad ascendente absoluta fue forzada por las transformaciones estructurales, en tanto las nuevas posiciones requerían de un número mayor de “ocupantes” que los que podía proveer las clases de servicios. Sin embargo, este proceso se dio en paralelo a una mayor eficacia en las estrategias de reproducción intergeneracional de los miembros de esta clase. En este sentido, los individuos con orígenes en la clase de servicios vieron disminuidas sus posibilidades de “caer” en posiciones menos aventajadas, lo que se tradujo en la ausencia de cambios en el plano de la movilidad relativa.

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

De acuerdo con Goldthorpe, la relevancia de las clases en la determinación de las oportunidades de movilidad se mantiene aun en el período actual, en el contexto de los profundos cambios económicos y sociales experimentados recientemente por las sociedades post-industriales. En este sentido, también va a cuestionar los postulados de Giddens (1994) y Beck (2000) respecto a que, con el advenimiento de una nueva época, habría habido un cambio en los patrones y niveles de movilidad intergeneracional que conducirían a reducir la importancia de las clases –en tanto pocas personas seguirían actualmente de manera “automática” los pasos de sus padres–.

Para Goldthorpe (2002), las bases empíricas de estas tesis son muy endeble. Por un lado, las tasas de movilidad intergeneracional absoluta muestran tendencias que, en forma contraria, indican mayores dificultades de sortear la influencia del origen de clase. Así, mientras las sociedades desarrolladas tuvieron altas tasas de movilidad intergeneracional absoluta hasta aproximadamente la década de 1960 (debido al vertiginoso proceso de industrialización y al rápido crecimiento de los empleos no manuales), los cambios de la nueva era de la globalización han sido menos dramáticos en lo que se refiere a la expansión y contracción de las posiciones de clase. Por estos motivos, en los últimos tiempos se registra más bien una tendencia hacia el estancamiento de las tasas absolutas de movilidad. Por otra parte, la asociación entre orígenes y destinos de clase neta de los cambios estructurales –es decir, la movilidad relativa–, continúa estando caracterizada por una gran estabilidad temporal, negando de este modo la existencia de un proceso de ruptura de las desigualdades de clase en términos de oportunidades intergeneracionales³⁹.

En suma, Goldthorpe presenta evidencias que contradicen tanto las teorías que pronosticaban una disminución de la importancia del origen de clase en las oportunidades de movilidad durante los años que siguieron a la posguerra, como aquellas más actuales que formulan que la nueva época de la globalización conduciría a resultados similares. En particular, muestra que la influencia de los orígenes de clase sobre las oportunidades relativas de movilidad es llamativamente persistente y, como mencionamos, esto lo lleva a plantear que la investigación debería abocar mayores energías a explicar esa regularidad social.

³⁹ Sin embargo, trabajos posteriores mostraron que aunque existe un patrón común de fluidez social en buena parte de los países desarrollados –y, en ese sentido una gran estabilidad temporal en la movilidad relativa–, las diferencias en las magnitudes de dicha fluidez entre países y los cambios a través del tiempo son más sustanciales que las halladas por Erikson y Goldthorpe (ver Breen, 2004).

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

En esta línea, algunos estudios han examinado el rol que juegan los recursos culturales adquiridos fundamentalmente durante el proceso de socialización temprana. En particular, en décadas recientes han sido realizados numerosos trabajos en los que se analiza la relación entre recursos culturales y logros educativos, entendiendo que éstos últimos son centrales en la determinación de las oportunidades de movilidad ocupacional (ver, entre otros, De Graaf *et al.*, 2000; DiMaggio, 2001; van de Werfhorst y Hofstede, 2007). También, se ha puesto énfasis en el rol del capital social de los individuos y sus familias (Bottero, 2007; Lin, 1999 y 2001; Van der Gaag, 2005).

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

los sistemas educativos, en términos de desigualdades en la calidad y el prestigio de las credenciales obtenidas (Arum *et al.*, 2007; Kerckhoff, 1995).

En suma, descartada la visión optimista presente en los estudios funcionalistas – que planteaba que la modernización capitalista conduciría a sociedades “meritocráticas” con elevados niveles de movilidad–, en los últimos años se han abierto múltiples líneas de indagación que buscan dar cuenta del papel que juegan factores de distinta índole en la explicación del cómo y el por qué de la movilidad⁴⁰. La diversidad de aspectos evaluados revela una mirada más compleja sobre los procesos que se encuentran tras la persistente asociación entre posiciones sociales de padres e hijos. Como queda en evidencia, esta mirada contrasta claramente con aquella prevaleciente en los inicios de los estudios modernos sobre movilidad, cuando se veía en la modernización económica capitalista el único factor explicativo de relevancia. Sin embargo, el consenso actual respecto a la complejidad que debe asumir la explicación de los procesos de movilidad ha sido acompañado de una suerte de división de tareas, donde los desarrollos teóricos se limitan a aspectos específicos de dicho proceso. Así, el abandono de la teoría funcionalista no sólo supuso dejar de lado la mirada unidimensional que ella proponía, sino que también implicó la pérdida de una teoría unificada que explique la movilidad en forma integral. En este sentido, la investigación actual descansa en distintas teorizaciones de rango medio que explican aspectos parciales que intervienen en el proceso de movilidad⁴¹.

⁴⁰ Una revisión más detallada de las diferentes teorías que explican la movilidad intergeneracional puede verse en Benza (2008). Como mostraremos en el Capítulo 4, la investigación sobre esta temática en Argentina no se ha hecho eco de estas nuevas corrientes, en tanto sólo se han desarrollado estudios que describen los niveles y patrones de movilidad en distintos momentos históricos, sin que se haya profundizado en la búsqueda de explicaciones de esos resultados.

⁴¹ Retomando un interrogante que Bourdieu (1988:105) planteó en relación con los estudios que muestran asociaciones entre posiciones de clase y resultados de diverso tipo, cabe plantearse si la atomización actual de las teorías explicativas sobre la movilidad responde a la lógica de lo que se trata de explicar o más bien a la lógica del modo de explicación. En otras palabras, consideramos que uno de los desafíos teóricos pendientes en los estudios sobre movilidad es examinar si es posible o no elaborar teorías integrales, que incorporen la consideración de todos los aspectos antes mencionados en un conjunto de proposiciones articuladas.

2. 5 Revalorización de la perspectiva de clases para el estudio de las desigualdades en oportunidades de vida

2.5.1 Críticas a los supuestos de los estudios sobre estructura de clases

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

Tras esta mirada subyacen dos supuestos. Por un lado, que la esfera laboral constituye un espacio clave para la generación y distribución de las desigualdades en las sociedades capitalistas. Las posiciones ocupacionales actuarían como puentes institucionalizados vinculando a los individuos con diversos “paquetes de recompensas”, entre los que se incluyen principalmente recursos económicos, pero también otros activos valorados socialmente como poder, prestigio, capital cultural, etc. (Grusky y Kanbur 2006). Por otro lado, se presupone que las clases así definidas pueden constituir bases para la conformación de grupos identificables en la sociedad con identidades, estilos de vida, orientaciones valorativas y prácticas en común. Alejándose de las perspectivas deterministas presentes en algunas lecturas de Marx, la gran mayoría de los estudios actuales consideran que la relación entre posiciones en el ámbito laboral y la formación de colectividades sociales como las recién descritas es histórica y contingente; en este sentido, es ampliamente aceptada la visión weberiana acerca de que las posiciones de clases en la esfera laboral representan una base posible pero no necesaria para la formación de la identidad y la acción colectiva. Sin embargo, en tanto se acepta la posibilidad de separar el análisis de la estructura y la acción, se considera que aun cuando no surjan esas colectividades sociales, las clases en la esfera del trabajo conservan una entidad como tales que las vuelve relevantes para el análisis.

Más allá de los cuestionamientos recurrentes a la vigencia de los estudios sobre estructura de clases –formulados desde las visiones que, en distintos momentos

históricos, han decretado el fin de las clases—, estos estudios han sido objeto de críticas importantes debido a los supuestos recién mencionados⁴². Un primer conjunto de críticas se refiere a su mirada sobre los vínculos entre posiciones de clases en la esfera laboral y la formación de colectividades con identidades y prácticas compartidas. Ha sido señalado que si bien las investigaciones sobre estructura de clases pueden mostrar asociaciones entre grupos ocupacionales y diversos resultados como orientaciones valorativas, comportamientos políticos, etc., las teorías sobre las que se asientan tienen limitaciones para dar cuenta de los mecanismos que explican esas relaciones. En otras palabras, estos estudios tienen débiles desarrollos conceptuales acerca de las cadenas que vinculan posiciones de clase, identidades y acción. En forma más profunda, se ha cuestionado el enraizar la causalidad social en forma unidireccional en estructuras despersonalizadas y abstractas. En el marco de un replanteo más amplio de la teoría sociológica respecto a las relaciones entre estructura y acción, diversos investigadores han señalado la necesidad de abordar el análisis de las clases desde una mirada donde ninguno de estos aspectos tenga una primacía causal. En esta línea se inscribe la propuesta de Giddens (1989) acerca de la *estructuración* de las relaciones de clase⁴³ y, más en general, los estudios sobre la *formación* de clases que, como dijimos con anterioridad, encuentran en la obra de Savage a uno de sus representantes⁴⁴.

Los diversos estudios englobados en este enfoque tienen en común el postular la indivisibilidad del análisis de la estructura y la acción. Desde esta mirada, las clases se encuentran en un proceso constante de formación y reformación, por lo que el problema de sus límites no es algo que pueda establecerse de antemano a partir de posiciones estructurales. Las clases sólo son tales en la medida en que se constituyen en colectividades sociales estables e identificables, con potencialidad para involucrarse en la acción social y, por tanto, incidir sobre el cambio histórico. Además, se resalta que en la definición de las clases deben tenerse en cuenta otros aspectos, y no sólo aquellos vinculados con la esfera laboral⁴⁵. En suma, desde este enfoque se subraya que la acción

⁴² Para un examen de estas críticas en forma más desarrollada ver Crompton (1993), Crompton y Scott (2000), Savage *et al.* (1992) y Butler y Savage (1995).

⁴³ Hay que notar que Giddens esboza por primera vez los lineamientos de su famosa teoría de la estructuración —donde postula que estructura y agencia son una dualidad y que no pueden ser concebidas en forma independiente— en relación con la problemática de las clases (en la obra citada más arriba).

⁴⁴ En estos trabajos, además, es patente la influencia de los argumentos desarrollados en los estudios históricos de autores como Thompson, quien plantea la necesidad de estudiar la clase como un fenómeno histórico, cuya identificación o análisis no puede ser realizada en forma independiente de la problemática de la conciencia de clase.

⁴⁵ Así, por ejemplo, bajo la influencia de la obra de Bourdieu (1988), una línea importante de estudios señala la centralidad de factores culturales en la construcción de las clases.

y la identidad de clase no deben verse como resultados de posiciones estructurales, en tanto las primeras también tienen efectos sobre estas últimas, y más precisamente, se trata de dimensiones que deben ser examinadas en forma conjunta.

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

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

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

fenómenos y las posiciones laborales, o incluso reemplazadas por perspectivas que conciben las relaciones entre acción y estructura de una manera más dinámica y menos unidireccional.

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

Aunque es necesario reconocer otros ejes de diferenciación social, consideramos que el examen de las clases a partir de posiciones en la esfera laboral continúa aportando insumos importantes para el estudio de las desigualdades y, en particular, de aquéllas vinculadas con las oportunidades materiales de vida. Esta relevancia se vincula a su foco en el mercado laboral, en tanto la inserción en ese ámbito sigue siendo el principal medio a través del cual la gran mayoría de la población accede, en forma directa o indirecta, al bienestar material –pues nos encontramos en sociedades capitalistas de mercado–. Siguiendo a Crompton (1993:114) la clase ocupacional es un indicador extremadamente poderoso de una red interconectada de ventajas y desventajas sociales y, como vimos en secciones anteriores, esto mantiene vigencia –al menos en diversos países desarrollados– aun en la época actual, contrariando los discursos sobre el fin de las clases.

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

Por los motivos recién expuestos, en esta investigación proponemos recuperar la perspectiva de los estudios sobre estructura de clases, centrados en las ocupaciones, como una herramienta no sólo útil sino también clave para comprender la manera en

que las desigualdades sociales son generadas y distribuidas en las sociedades capitalistas contemporáneas. La recuperación de esta perspectiva requiere admitir, como señalan los críticos, que tiene limitaciones para dar cuenta de los grupos más privilegiados de la sociedad. También requiere admitir que existen otros factores que intervienen incluso en la conformación de las posiciones de clase, y que su importancia relativa en la determinación de las desigualdades no puede asumirse como constante en los diferentes contextos históricos. En otras palabras, el grado y las formas en que las clases inciden sobre los resultados en el plano de la desigualdad son variables, por lo que sólo pueden ser determinados a través del análisis empírico.

La mirada sobre la estructura de clases que adoptamos en esta investigación retoma desarrollos teóricos de inspiración weberiana, en tanto enfatiza el papel de las relaciones de poder y las diferencias de recursos en la conformación de las clases. Planteamos que las posiciones de clase dan cuenta de grupos con distintos niveles de ventajas y desventajas materiales y simbólicas como resultado de sus posibilidades de valorizar recursos de distinto tipo en la esfera laboral. En forma más precisa, concebimos a las clases como un principio de diferenciación social que refleja relaciones de poder asimétricas en el mercado de trabajo: los beneficios y la situación relativa de los diferentes grupos emergen como resultado de las relaciones de poder que entablan en esa esfera, donde su capacidad de negociación diferencial está condicionada por los recursos de que disponen. En este punto, además, es importante recuperar el enfoque probabilístico presente en el pensamiento de Weber: los recursos asociados a las clases no determinan necesariamente ciertas ventajas y desventajas sino sólo una “probabilidad típica” de alcanzarlas. Los recursos que aquí consideramos son aquellos que de acuerdo a la revisión que presentamos en páginas anteriores presentan una importancia central en las sociedades contemporáneas: la propiedad de capital, los activos organizacionales (o autoridad) y las calificaciones⁴⁶.

⁴⁶ Estos recursos son equivalentes a lo que Giddens (1989) denomina “capacidades de mercado”. Es importante notar que a diferencia de Wright y de Savage, aquí no consideramos que los recursos que se ponen en juego en la esfera laboral son necesariamente fuentes de explotación. Desde nuestro punto de vista, desvincular el concepto de explotación de la teoría del valor de Marx significa vaciarlo de contenido, y por este motivo es dudoso aplicarlo a dimensiones como la autoridad o los conocimientos (o, en el caso de Savage, al capital cultural). En cambio, sí es posible considerar que los tres recursos constituyen fuentes con las que algunos grupos logran apropiarse de beneficios escasos excluyendo de esos beneficios a otros grupos, es decir, una situación similar a la que Wright (1997) denomina “formas no explotativas de opresión económica” y Tilly (2000) “acaparamiento de oportunidades”, y esto más allá de que en el caso específico de la propiedad de capital pueda hablarse de explotación. Esto último, sin embargo, adquiere menor relevancia en el caso que nos ocupa, en tanto aún para la teoría marxista la

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

El estudio de las oportunidades de vida a partir de una concepción de las clases como la que proponemos plantea algunas ventajas respecto a otros enfoques. En primer lugar, en tanto las posiciones de clase se vinculan no sólo a diferencias en la cantidad sino también en el tipo de recursos, es posible trazar el origen de los cambios en las oportunidades de vida de las clases en transformaciones más amplias –en el plano económico o institucional– que afectan la importancia relativa de esos recursos (por ejemplo, la expansión o contracción de la demanda, los cambios organizativos, la regulación laboral, la expansión educativa). Esto contrasta con aquellos enfoques basados en jerarquías socioeconómicas o de status, que tienden a amalgamar en

propiedad de capital entre las clases medias –la “pequeña burguesía”– no involucraría procesos de explotación.

términos estrictamente jerárquicos posiciones ocupacionales que son heterogéneas (Müller, 1990). En segundo lugar, esta mirada también plantea ventajas frente a los enfoques que tradicionalmente han dominado la teoría económica, donde las desigualdades en las oportunidades de vida son vistas como un resultado de diferencias individuales en atributos de distinto tipo. Tal como se desprende del párrafo anterior, la perspectiva de clases permite contextualizar social e históricamente esos atributos en un marco de restricciones estructurales que van más allá del individuo. Además, aporta una mirada multidimensional de las desigualdades, en tanto las clases están asociadas con una red interconectada de ventajas y desventajas. Finalmente, en tanto la concepción de las clases que adoptamos implica considerar necesariamente la situación de unos grupos en relación con otros, aporta una mirada más amplia y matizada sobre la suerte que corren grupos específicos en circunstancias particulares: en este sentido, esta mirada no sólo conduce a ver las oportunidades de vida de una clase en términos absolutos, sino también en términos relativos al resto de las clases, aspecto que es imprescindible para cualquier investigación preocupada por la desigualdad.

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

Recordemos que la situación de mercado incluye beneficios económicos como los ingresos, pero también otras compensaciones derivadas de la relación laboral como el grado de seguridad en el empleo, el acceso a beneficios sociales y la cantidad de horas de trabajo (es decir, aspectos cuyos efectos van más allá de lo estrictamente material, al incidir sobre cuestiones como la disponibilidad de tiempo libre o la existencia de certidumbres sobre el futuro). En relación con esta dimensión, podemos reformular los argumentos que desarrollamos en secciones anteriores acerca de la relevancia de las clases medias para la problemática de las oportunidades de vida: en tanto estas clases contarían con mayores recursos que las clases trabajadoras, su expansión implicaría que, en principio, un parte más amplia de la población pueda

negociar su situación de mercado en condiciones más favorables, accediendo de este modo a mayores ventajas derivadas de su inserción en el mercado laboral.

Sin embargo, también hemos mencionado que el grado y las formas en que las clases inciden sobre los resultados en el plano de las oportunidades materiales de vida dependen de los contextos sociales e históricos. En este sentido, las diversas posiciones de clase pueden estar asociadas a distintos tipos y volúmenes de ventajas de mercado y, más en general, la relación entre ambos aspectos puede mostrar distintos grados de intensidad de acuerdo al contexto. Por estas razones, en nuestra investigación consideramos que es necesario evaluar empíricamente si la situación de mercado a la que acceden las clases medias en distintos momentos históricos es efectivamente más beneficiosa en términos *relativos* a la de otros grupos sociales, y si el tipo y magnitud de esas ventajas varía en términos *absolutos* a lo largo del tiempo. A su vez, estas mismas razones nos llevan a complementar nuestra mirada de las clases medias con otra perspectiva, que no pone el foco en el eje de las relaciones laborales sino en el de los niveles de vida.

Esta segunda perspectiva complementaria retoma los desarrollos sobre las clases medias realizados principalmente desde la economía, donde estos sectores son definidos como grupos de individuos que se encuentran dentro de algún estrato intermedio en la distribución de los ingresos. Como vimos en una sección anterior, los trabajos en esta línea han sido especialmente numerosos en relación con dos problemáticas: por un lado, la polarización de ingresos y la disminución de los estratos medios en los países desarrollados durante la década de 1980 y, por otro lado, el crecimiento económico reciente de algunos países en vías de desarrollo y su impacto sobre la ampliación de los estratos medios.

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

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

A pesar de estas limitaciones, aquí recuperamos este enfoque en tanto consideramos que puede echar luz sobre las potencialidades y las debilidades del estudio de las clases a partir de posiciones ocupacionales. En este sentido, adoptamos este enfoque en forma complementaria y combinada al de las clases ocupacionales para determinar con mayor precisión cuál es la relevancia de estas últimas en relación con la obtención de ventajas materiales en diversas coyunturas históricas.

La revisión que presentamos a lo largo de este capítulo indica que si bien los factores que pueden incidir sobre la relación entre posiciones en la esfera laboral y ventajas (o desventajas) de mercado en diferentes contextos históricos son muy diversos, hay dos que tendrían particular relevancia. Un primer factor se refiere a las transformaciones en los modelos o patrones de desarrollo económico. Estos cambios tendrían un efecto directo sobre las posibilidades de valorizar los recursos asociados a las diferentes clases, al estimular o contraer la demanda de trabajadores con determinadas calificaciones, promover cambios organizacionales que afectan a los recursos de autoridad, brindar o no condiciones para el desarrollo de inversiones de capital de pequeña magnitud, etc. De este modo, a través de mecanismos como los ejemplificados, los modelos económicos incidirían sobre la relevancia que adquieren los distintos recursos de las clases y, como consecuencia, sobre las desigualdades relativas – *entre* las distintas clases– en términos de su situación de mercado. Al mismo tiempo, los cambios en los modelos económicos también tendrían efectos sobre la magnitud de las desigualdades en el *interior* de las clases –es decir, sobre las desigualdades que Fitoussi y Rosanvallon denominaron “intracategoriales”–, en tanto pueden llevar a que recursos similares tengan valores diferentes de acuerdo al sector o rama de actividad, al tamaño y formas organizativas de las empresas, etc. Así, por ejemplo, un mismo recurso puede reportar mayores recompensas a aquellos trabajadores que están insertos en los rubros o empresas que son más favorecidos por el modelo económico vigente.

El segundo factor que consideramos de central relevancia se vincula con los arreglos institucionales que dominan en cada contexto histórico y, en particular, el grado y las formas adoptadas por la regulación laboral. Retomando lo argumentado en otra sección, la regulación laboral actuaría moldeando el vínculo entre las posiciones de clase y situaciones de mercado al hacer que estas últimas reflejen en menor medida los recursos de poder de las diferentes clases. En otras palabras, la regulación laboral reduciría las asimetrías de poder que caracterizan a las relaciones *entre* clases, conduciendo a una disminución de las desigualdades en sus situaciones de mercado. Sin embargo, y como vimos con anterioridad, este proceso también puede llevar a una reducción de las diferencias en el *interior* de las clases, si la negociación de los contratos de trabajo es realizada para grupos con niveles de recursos similares (es decir, independientemente de otros factores como el sector de actividad o la empresa).

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

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

Como dijimos, además de la dimensión de la situación de mercado, en esta investigación proponemos examinar los vínculos entre posiciones de clase y oportunidades de vida en relación con una segunda dimensión. Esta dimensión corresponde a la transmisión de oportunidades de vida de una generación a otra y, más específicamente, al grado en que los orígenes de clase de los individuos influyen sobre las posiciones a las que acceden. De esta manera, consideramos que el examen de la movilidad intergeneracional puede enmarcarse dentro de la preocupación más general sobre la relación entre clases y desigualdades en las oportunidades de vida, en tanto un alto grado de heredabilidad de las posiciones de clase puede significar la perpetuación a

través de las generaciones de las ventajas y desventajas asociadas a esas posiciones. A diferencia de las ventajas de mercado, en este caso los efectos de la clase son *mediatos*, en tanto se despliegan a lo largo del tiempo de una generación a otra, y también son más *indirectos*, pues como mencionamos oportunamente, los factores que inciden sobre la asociación entre orígenes y destinos de clase son múltiples y exceden ampliamente el ámbito de las relaciones en el mercado laboral⁴⁷.

Los estudios que hemos revisado en este capítulo muestran que las transformaciones estructurales que conducen a una expansión relativa de las ocupaciones de clase media pueden actuar como una “bomba de succión”, llevando a que individuos de orígenes más bajos experimenten procesos de ascenso intergeneracional. Así, la ampliación de las clases medias también adquiere relevancia en tanto brindaría oportunidades de mejora intergeneracional a los sectores menos favorecidos. Sin embargo, en la medida en que las recompensas materiales y simbólicas asociadas a las clases son variables de acuerdo a los contextos históricos y sociales, no puede darse por sentado que la movilidad ocupacional ascendente traiga consigo, necesariamente, un ascenso social en términos de aquellas recompensas. Como plantearon Lipset y Bendix (ver más arriba), la movilidad en la dimensión ocupacional puede no ser acompañada por movimientos equivalentes en otras dimensiones, dando lugar a situaciones de “inconsistencia de status”⁴⁸. Por este motivo, y como sugiere Solís (2008), las investigaciones sobre movilidad intergeneracional deben incorporar como un eje central del análisis cuáles son los *significados* y las *consecuencias* de la movilidad en los diferentes contextos estudiados. En nuestra investigación presentaremos indicios en ese sentido al complementar la información sobre movilidad intergeneracional con las evidencias que obtengamos a partir del análisis empírico sobre los vínculos entre posiciones de clase y ventajas de mercado. Si bien es cierto que estas últimas no representan al conjunto de aspectos que pueden definir la posición social de los individuos, también lo es que se trata de una dimensión clave por sus efectos directos sobre los niveles materiales de vida.

La relación entre expansión de las ocupaciones de clase media y movilidad intergeneracional ascendente a la que hicimos referencia recién se vincula únicamente a

⁴⁷ Como podrá notarse, la distinción entre efectos inmediatos y mediatos de las clases sobre las oportunidades de vida está inspirada en la división que Giddens (1989) establece entre “bases de estructuración de las clases inmediatas y mediatas”, si bien aquí damos a esos términos un contenido diferente.

⁴⁸ Como veremos en el Capítulo 4, Kessler y Espinoza (2003) han planteado la hipótesis de que una situación como ésta sería la que predomina en el caso argentino en décadas recientes.

los procesos de movilidad absoluta. Pero estos cambios pueden no verse reflejados en la movilidad relativa, es decir, en la asociación entre las posiciones de clase de padres e hijos que ocurre con independencia de los cambios estructurales. La movilidad relativa es particularmente importante pues, como ha señalado Goldthorpe, se vincula con la manera en que se reparten socialmente las oportunidades de movilidad, evidenciando el grado en que las clases imponen constreñimientos a los individuos impidiendo que puedan desplegar sus potencialidades. Aunque es posible realizar conjeturas en forma más o menos sencilla sobre cuáles son los niveles y los canales de movilidad absoluta a partir del examen de los cambios en la oferta de posiciones de clase “vacantes”, es más difícil realizar conjeturas equivalentes acerca de las tendencias en la movilidad relativa.

Como vimos en secciones anteriores, las investigaciones actuales sobre la temática muestran que en la asociación entre clase de origen y destino intervienen factores múltiples y que actúan en distintos niveles: las grandes estructuras económicas, los arreglos institucionales de distinto tipo –no sólo aquellos del mercado laboral–, los diferentes recursos económicos, sociales y culturales con que cuentan los individuos y sus familias, etc. Así, si la expansión de las ocupaciones de clase media llevaría a que se registre un incremento de la movilidad absoluta hacia aquellas posiciones, este proceso puede ir acompañado por la ausencia de cambios o, incluso, por tendencias contrarias, en la movilidad relativa. Por estas razones, la formulación de hipótesis sobre las tendencias en la movilidad relativa requiere considerar la forma específica en que, en un contexto determinado, se articulan los diversos factores que inciden sobre esas tendencias⁴⁹.

2.5.3 Precisiones acerca de la clasificación de posiciones laborales en clases

Partiendo de una concepción sobre las clases como la que desarrollamos recién, en nuestro trabajo identificamos como parte de las clases medias a aquellos grupos ocupacionales que en la bibliografía aparecen asociados a este sector social en forma

⁴⁹ En relación con este aspecto, es importante recordar que, debido al estado actual de la investigación sobre movilidad en la Argentina, este estudio no tiene como objetivo *explicar* las tendencias en la movilidad (es decir dar cuenta de los diversos mecanismos que se encuentran tras esas tendencias). Nuestro propósito es más modesto: *describir los cambios* que se han registrado en las últimas décadas en los niveles y patrones de movilidad.

recurrente y que muestran ser significativos tanto teórica como empíricamente⁵⁰. Así, dentro de las clases medias distinguimos tres estratos ocupacionales: 1) los pequeños propietarios, 2) los profesionales, los técnicos y los jefes (o gerentes) en posiciones de autoridad superiores o intermedias; y 3) los trabajadores no manuales de rutina. Por definición, se trata de un conjunto heterogéneo que únicamente comparte el carácter no manual de sus tareas. Por este motivo, en esta investigación preferimos utilizar la expresión “clases medias”, en plural, acentuando así la disimilitud de situaciones laborales que es característica de este conjunto.

Los estratos identificados se diferencian entre sí por el tipo y la cantidad de recursos que valorizan en el mercado. Los pequeños propietarios basan su posición en la propiedad de capital económico, lo que les permite desarrollar sus actividades en forma autónoma. Este grupo corresponde en buena medida a aquellos que en la bibliografía son denominados como “pequeña burguesía”, quienes se diferencian de los propietarios que ocupan las posiciones más privilegiadas de la estructura social por los montos de sus inversiones, que impondrían limitaciones a una acumulación ampliada del capital.

Por su parte, los profesionales, técnicos y jefes basan su posición en la aplicación de calificaciones escasas o en el ejercicio de autoridad delegada dentro de estructuras organizacionales jerárquicas. Este estrato corresponde a aquellas ocupaciones que son consideradas como un estrato “superior” de las nuevas clases medias y que son eje de los debates actuales sobre la “clase de servicios”. Lamentablemente, los datos con los que contamos nos impiden aportar elementos a este debate en tanto no podemos examinar a gerentes y a profesionales y técnicos por separado⁵¹. En este sentido, no estamos en condiciones de examinar en qué medida unos y otros muestran patrones similares o diferentes en términos de la evolución de su tamaño, ventajas de mercado o pautas de movilidad intergeneracional. Sin embargo, y sin que tengamos que acordar con Goldthorpe en que el elemento que tienen en común es una “relación de servicios” (basada en vínculos de confianza y fidelidad en el largo plazo)⁵², pensamos que guarda sentido considerar a ambos grupos como parte de un mismo estrato. En primer lugar, las evidencias que presentamos en secciones anteriores

⁵⁰ Como veremos más adelante, esta clasificación también guarda similitudes con aquellas que han sido utilizadas en las investigaciones sobre la temática realizadas en la Argentina. Esto es relevante por dos motivos: primero y principal, porque sugiere que se trata de una clasificación significativa para el contexto argentino y, segundo, porque reduce las dificultades para comparar nuestros resultados con los obtenidos por investigaciones previas.

⁵¹ Esto se debe al limitado número de casos con que cuentan las fuentes de datos con las que trabajamos.

⁵² Recordemos que más arriba argumentamos que esta idea es poco sostenible en contextos como los actuales, donde predomina una alta inestabilidad laboral.

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

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

Por su parte, los trabajadores no manuales de rutina corresponden al grupo de clase media con menores recursos y, por tanto, con menor poder para obtener beneficios a partir de su posición en el mercado laboral. Este estrato también es desagregado en dos grupos ocupacionales diferentes: los empleados administrativos y afines y los trabajadores de comercio. Ambos grupos basan sus posiciones en calificaciones que son escasamente especializadas y que han adquirido un alto grado de masificación –incluso en países como Argentina–. Sin embargo, también tienen diferencias importantes, que van más allá de los sectores de actividad en los que son predominantes. Así, mientras es factible que una parte significativa de los empleados administrativos estén insertos en organizaciones burocráticas más amplias, esto no sucede con los trabajadores de comercio. Entre estos últimos, además, también adquiere importancia el capital económico, en tanto una parte de ellos desarrolla sus actividades por cuenta propia.

Como vimos, la identificación de los trabajadores no manuales de rutina como parte de las clases medias es controversial: aunque algunos consideran que constituyen un estrato “inferior” de este sector social, otros los ubican como parte de las clases trabajadoras. La falta de consenso en este punto se debe a que si bien compartirían

rasgos con esta última, también tendrían semejanzas con el resto de las clases medias, en particular en cuestiones que van más allá del plano laboral como los estilos de vida y las orientaciones valorativas –centradas en el logro individual y en la importancia de la educación como medio para el éxito personal–. En nuestro caso, hemos decidido dejarlos como un estrato de las clases medias con el propósito de evaluar en qué medida se diferencian o se asemejan al resto de ese sector social y/o a las clases trabajadoras en los diversos contextos históricos examinados. Es decir, no asumimos que estos grupos deben ser incluidos dentro de las clases medias porque “se parecen” al resto de los grupos de este sector, sino que postulamos que esas semejanzas o diferencias deben ser objeto de indagación empírica –lo que en nuestro caso será realizado para las dos dimensiones que examinamos: las ventajas de mercado y los niveles y patrones de movilidad–.

Ahora bien, aunque nuestro centro de atención son las clases medias, resulta necesario adoptar una mirada más amplia, que abarque al conjunto de la estructura de clases, pues sólo de esa manera podremos medir la evolución de ese sector no sólo en términos absolutos sino también en términos relativos a otros sectores (aspecto que, como dijimos, es central para la perspectiva que seguimos). Por este motivo, en nuestra clasificación de posiciones laborales también identificamos aquellas que pueden ser consideradas de clase trabajadora, utilizando como criterio general para su inclusión en ese sector aquellas que involucran el desempeño de tareas manuales. En su interior, únicamente diferenciamos dos estratos, en función del nivel de calificación de las tareas: trabajadores manuales calificados, por un lado, y trabajadores manuales no calificados, por otro. El esquema de clases se completa con unas clases altas, compuestas por dueños y directivos de empresas medianas y grandes y por funcionarios públicos de alto rango. Sin embargo, en tanto el examen de las clases altas a través de una perspectiva como la aquí adoptada es problemático –por los motivos que mencionamos en otra sección–, en este estudio no las tendremos en cuenta en el análisis y, en la práctica, dicho grupo será tomado como una categoría residual. En otras palabras, el eje de la comparación estará centrado en las diferencias y semejanzas entre clases medias y clases trabajadoras⁵³.

Para finalizar esta sección, conviene explicitar que no asumimos que nuestra clasificación es la única adecuada o que da cuenta de supuestos límites “verdaderos”

⁵³ En el Capítulo 5 y en el Anexo B presentamos mayores detalles acerca del esquema de clases y su operacionalización.

entre las clases. Recuperando planteos realizados desde los estudios sobre formación de clases, consideramos que las posiciones de clase, aun definidas como grupos con poder diferencial exclusivamente en el ámbito del mercado laboral, deben verse como entidades históricas, que condensan un momento en el proceso de estructuración de las posiciones ocupacionales pero que se encuentran en constante modificación: cambia su status social, los factores que influyen en su construcción y, lo que es más importante para esta investigación, cambian las oportunidades de vida asociadas a esas posiciones. Es por este motivo que a lo largo de esta sección hemos insistido en la necesidad de evaluar empíricamente qué sucede con los diferentes grupos ocupacionales en diferentes contextos. En breve, como menciona Crompton (1993), la estructura de posiciones de clase es fluida, por lo que la búsqueda de los límites “correctos” o “verdaderos” de esas posiciones –que ha caracterizado a parte de la investigación sobre estructura de clases– puede conducir a una trampa con resultados poco fecundos en términos de generación de conocimientos.

También creemos importante explicitar que no consideramos que las clases así definidas reflejen necesariamente la situación de agentes sociales, es decir, de clases consideradas como colectividades identificables socialmente. Como hemos dicho, la relación entre ambas dimensiones de las clases es compleja en tanto esta mediada por una diversidad de factores, y no es unidireccional –es decir, la estructura no puede ser vista como teniendo primacía causal en el análisis–. Por este motivo, nuestro análisis se limita a lo que en la bibliografía ha sido denominado como “situaciones de clase” o “posiciones de clase”, en contraposición a lo que Weber denominó “clases sociales”. En suma, en este estudio *no* suponemos que las clases identificadas en la esfera laboral puedan considerarse entidades “reales” que comparten una identidad, estilos de vida o valores, y más aún, la pregunta sobre en qué medida esto ocurre queda fuera de nuestros propósitos de investigación. En otras palabras, cuando en la investigación hablemos de clases lo haremos en el sentido preciso antes indicado.

Capítulo 3. Génesis y apogeo de una sociedad de “amplias clases medias”

3.1 Introducción

En este capítulo repasamos las transformaciones históricas que abonaron la caracterización de la sociedad argentina del pasado como una de “amplias clases medias”. En la primera sección mostramos la temprana expansión de este sector social desde fines del siglo XIX, en el marco del modelo agroexportador. En la segunda, su ampliación y consolidación como un grupo con un peso significativo en la sociedad durante el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones, entre comienzos de 1930 y mediados de 1970. Este repaso –al igual que el que presentamos en el capítulo siguiente– nos permitirá contar con elementos para enmarcar e interpretar los hallazgos de nuestra investigación.

3.2 La génesis de una sociedad de “amplias clases medias”

La sociología argentina suele ubicar la génesis de la conformación del país como uno de “amplias clases medias” muy temprano en la historia nacional. En los estudios, el inicio de la expansión de este sector social aparece ligado al llamado proyecto de Organización Nacional de las últimas décadas del siglo XIX, cuando desde el Estado se procuró construir una nueva nación basada en los ideales del progreso y la modernidad insertando al país en la economía mundial a través de la exportación de alimentos.

El proyecto de Organización Nacional supuso la articulación de políticas en tres áreas consideradas fundamentales: la atracción de capital extranjero –para dotar de tecnología a la producción agropecuaria y construir una red de transportes–, la promoción de la inmigración, y la creación de un sistema educativo público y universal (Germani, 1962). El fomento de la inmigración respondió al objetivo de contrarrestar la

escasez de fuerza de trabajo de un territorio con escasa población, pero también a otros fines que iban más allá de lo económico. Las elites gobernantes imaginaban la formación de una nación cultural y racialmente semejante a las de Europa, erigida en el medio de una región latinoamericana mayormente mestiza. Así, las medidas se orientaron a estimular la llegada de inmigrantes únicamente de origen europeo (que fueron invitados a poblar el país en forma explícita en la Constitución Nacional de 1853), en un contexto más general de europeización cultural, donde las costumbres principalmente francesas y británicas eran promovidas como sinónimo de refinamiento y buen gusto⁵⁴. En este marco, la educación pública (cuya expansión quedó plasmada en la Ley 1420 de 1884, que estableció la obligatoriedad y la gratuidad de la escuela primaria), era concebida como una herramienta clave para la construcción de una identidad nacional y para la incorporación del conjunto de la población –tanto antigua como nueva– en los valores propios de la modernización (Tedesco y Cardini, 2007).

Como resultado de la estrategia agroexportadora entre fines del siglo XIX y principios del siglo XX la Argentina vio crecer en forma vertiginosa el producto nacional y el producto per cápita⁵⁵. Lo notable del aumento de este último indicador es que ocurrió en un contexto en el que la población también mostró incrementos muy significativos, llegando a cuadruplicarse entre 1869 y 1914 como efecto de la política migratoria⁵⁶. La política educativa, por su parte, también mostró resultados positivos: entre esas fechas el porcentaje de analfabetos descendió de 71% a 48%, mientras la tasa de escolarización primaria se duplicó, pasando de 26% a 56%.

⁵⁴ Adoptadas por la elite económica y política de aquel entonces, estas costumbres se erigirían en pautas culturales deseables que definirán, durante largas décadas, las aspiraciones de conjuntos más amplios de la población y, en particular, de las clases medias. La moda y la arquitectura francesa y británica, la posibilidad de conocer París, la familiaridad con la producción artística e incluso académica del viejo continente, se constituyeron en modelos culturales para las clases altas y medias argentinas que fueron prácticamente hegemónicos hasta hace no mucho tiempo. La contracara del impulso europeizador de las elites de fines del siglo XIX fue el menosprecio por la cultural local: los indígenas, los gauchos y los mestizos fueron vistos como una traba para el desarrollo del “progreso” y la “civilización”. La clave racial para explicar por qué la Argentina no estaba tan desarrollada como otros países fue una constante en los discursos de los dirigentes de aquel entonces. Así, por ejemplo, Sarmiento (uno de los principales representantes de la dirigencia de esos años) acuñó la famosa oposición entre “civilización” o “barbarie”, para denotar que la Argentina del “progreso”, debía abrirse paso acabando con los elementos “tradicionales” e “inferiores” encarnados por la población de origen local (ya sea a través de métodos violentos –como las campañas militares– o de su resocialización).

⁵⁵ Entre 1877 y 1910 el PBI per cápita creció un 158%. Como resultado, la Argentina quedó en una posición muy superior que la del resto de los países de la región y algo cercana a la de los países desarrollados: en 1910, el PBI per cápita en Argentina era 7.3 y 5.2 veces más alto que el de Brasil y México, y 1.5 y 1.2 veces más reducido que el de Estados Unidos y Gran Bretaña (Cortés Conde, 1994).

⁵⁶ La gran ola inmigratoria se extendió, con algunas interrupciones, entre 1870 y 1930. Posteriormente, vuelve a haber otro flujo inmigratorio extranjero de menor magnitud, entre 1947 y 1954 (Torrado, 2003). Los inmigrantes llegaron especialmente de Italia y España, pero también hubo contingentes importantes de franceses, judíos de Europa del Este y sirio-libaneses.

El crecimiento económico de estos años fomentó la ampliación o aparición de nuevas actividades en el sector terciario y una muy incipiente industrialización. Estas actividades se expandieron en centros urbanos vinculados con el modelo agroexportador, principalmente en la región pampeana y, en particular, en la capital del país. Atraídos por estos desarrollos –y ante las dificultades para radicarse en el campo debido a la alta concentración de la propiedad de la tierra– la gran mayoría de los extranjeros que arribaron a la Argentina por aquellos años se asentaron en las florecientes ciudades. Así, por ejemplo, en 1914 los extranjeros representaban el 30% de la población total, pero en la ciudad de Buenos Aires esa cifra ascendía al 50% (Germani, 1962). De esta manera, la inmigración se constituyó en un factor clave en el desarrollo de un proceso de temprana urbanización⁵⁷.

En Buenos Aires, las actividades económicas que se desarrollaron en este período involucraron aquellas ligadas en forma directa con la producción agroexportadora (comercio exterior, actividades portuarias y frigoríficos), la administración del gobierno nacional y municipal y el funcionamiento del sistema educativo, pero también otras que surgían a partir del dinamismo económico que iba adquiriendo la ciudad. Así, se registró un importante incremento en servicios de distinto tipo (incluyendo aquéllos asociados a la gran expansión de las actividades culturales y de esparcimiento), en el comercio minorista y, en menor medida, en la industria manufacturera (que por estos años permaneció poco diversificada) (Pérez Barrero, 1983). Es de destacar que durante este período el comercio y la industria mostraron un escaso nivel de concentración, permitiendo el surgimiento de una importante cantidad de pequeños emprendimientos cuyas actividades eran estimuladas por una creciente demanda local. En ellos fue numerosa la presencia de los inmigrantes: en 1914 representaban el 70% de los propietarios de establecimientos industriales y el 81% de los propietarios de comercios. En cambio, los extranjeros estaban subrepresentados entre los profesionales (por ejemplo, eran el 25% de los médicos), los docentes (18%) y los empleados administrativos (22%), lo que posiblemente se vincule a que eran cargos que requerían un buen dominio del español y una formación previa de la que carecían la mayoría de los inmigrantes que arribaron a la ciudad (Devoto, 2007).

Como resultado de las nuevas oportunidades laborales que surgieron a raíz de la expansión y diversificación de la economía argentina, los grupos de trabajadores que

⁵⁷ Entre 1869 y 1914 el porcentaje de habitantes en centros urbanos pasó de 28.6% a 52.7%, mientras que el correspondiente a los habitantes de Buenos Aires creció de 12.9% a 25.8% (Torrado, 2003: 111).

desarrollaban tareas manuales tuvieron un importante incremento. Pero más espectacular fue el crecimiento de aquellos grupos que, en los estudios sobre estratificación y estructura de clases, tradicionalmente han sido considerados como de clase media. Por un lado, propietarios de pequeñas empresas industriales y, sobre todo, comerciales, cuyo elevado número se convertiría, desde entonces y por muchas décadas, en uno de los rasgos distintivos de la estructura social argentina. Por otro lado, oficinistas, secretarias, funcionarios públicos, docentes, dependientes de comercio, empleados bancarios y administrativos, profesionales, etc.; es decir, trabajadores no manuales que, como vimos en el Capítulo 2, formaban parte de las llamadas “nuevas” clases medias tanto de nivel inferior (de rutina) como superior. Por este motivo, los investigadores que décadas más tarde estudiaron la estructura social argentina ubicaron la génesis de una sociedad de “amplias clases medias” en aquel período.

Posiblemente quien más contribuyó a esta mirada fue Gino Germani, considerado el padre fundador de la sociología empírica en la Argentina. A través de sus trabajos brindó evidencias sobre el proceso de cambio en la estructura ocupacional del país y, en particular, sobre el crecimiento de las ocupaciones de clase media⁵⁸. Utilizando datos censales, mostró cómo desde 1869 comenzó un veloz cambio que llevó de una sociedad donde los estratos inferiores eran la inmensa mayoría y los estratos medios (y altos) casi insignificantes (89% y 11%, respectivamente), a otra donde este último grupo adquiriría cada vez más presencia (Cuadro 3.1). Así, hacia 1914, en pleno modelo agroexportador, los estratos medios (y altos) ya constituían el 30% de la población del país, mientras en la Ciudad de Buenos Aires ese porcentaje se elevaba a 38% debido a la mayor concentración de ocupaciones no manuales (Cuadro 3.2). Este proceso de expansión de las clases medias fue significativo no sólo por su magnitud,

⁵⁸ La estratificación social ocupó un lugar destacado en las preocupaciones de Germani, lo que se reflejó en la gran cantidad de publicaciones que dedicó a esta temática. Entre ellas, algunas son especialmente destacables. Su indagación empírica sobre la estratificación social se inicia a principios de los años cuarenta, con un estudio dedicado precisamente a las clases medias de Buenos Aires en el que utiliza datos del censo municipal de 1936 y algunos de los censos nacionales (Germani, 1942). Más tarde, volverá a examinar a este sector social intentando extender su universo al total del país, en un trabajo realizado con datos del censo escolar en el marco de un proyecto de la Unión Panamericana sobre las clases medias en América Latina (Germani, 1950). A mediados de 1950 publica la obra *Estructura social de la Argentina*, que se convertirá en un punto de referencia clave para la comprensión de las transformaciones en la estructura social del país entre 1869 y 1947. Finalmente, en 1960, en el marco de sus tareas como Director de la Carrera y del Instituto de Sociología de la Universidad de Buenos Aires, realiza una encuesta sobre estratificación y movilidad social en el Área Metropolitana de Buenos Aires, cuyos principales resultados fueron publicados como un Anexo a la edición argentina del trabajo clásico de Lipset y Bendix (1963).

sino también porque se inició en forma más temprana que en otros países de América Latina (Germani, 1962).

Cuadro 3.1
Argentina, 1869-1960. Evolución de estratos socio-ocupacionales según Germani.*

	1869	1895	1914	1947	1960
Estratos medios (no manuales)**	11.0	25.9	29.9	40.2	44.5
Propietarios y cta propia agropecuarios, comercio, industria y servicios	7.1	17.8	14.9	19.9	19.6
Profesionales libres	0.5	1.5	2.6	1.3	1.5
Empleados, profesionales, dependientes de distinto nivel	3.4	6.6	12.4	19	23.4
Estratos inferiores (manuales)	89.0	74.1	70.1	59.8	55.5
Trabajadores por cuenta propia	51.6	23.8	20.9	5.2	4.8
Trabajadores asalariados	24.5	36.4	39.2	49.6	45.5
Trabajadores del servicio doméstico	12.9	13.4	9.8	4.8	5.2
Otros	–	0.5	0.2	0.2	–
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

* Se reproduce la terminología empleada por Germani en el cuadro original para nombrar a los distintos grupos ocupacionales. ** Incluye a los estratos altos.
Fuente: Cuadro III de Germani (1970).

Cuadro 3.2
Ciudad de Buenos Aires, 1895-1947. Evolución de las clases según Germani.*

	1895	1914	1947***
Clases medias**	35	38	48 (45)
Patronos y cta. propia de la industria, comercio y servicios	17	14	14 (11)
Rentistas	3	2	2 (2)
Profesionales autónomos y dependientes	5	6	32 (32)
Empleados y similares	10	16	
Clases populares	65	62	52 (55)
Total	100	100	100

* Se reproduce la terminología utilizada por Germani en los cuadros originales para nombrar a los distintos grupos ocupacionales. ** Incluye a las clases altas. *** Las cifras entre paréntesis corresponden a estimaciones más precisas (no comparables con las de años anteriores) que Germani pudo realizar a partir de datos más desagregados del Censo de 1947.
Fuente: Cuadros 92 y 93 de Germani (1987).

Si entre 1869 y 1895 el crecimiento de las clases medias habría sido impulsado, fundamentalmente, por el trabajo autónomo (a partir del desarrollo de emprendimientos agropecuarios, industriales o comerciales), entre ese último año y la primera década del siglo XX la expansión habría obedecido, sobre todo, al incremento del trabajo no manual, en especial asalariado. Los datos de Germani no permiten precisar qué grupos ocupacionales, dentro de los no manuales, fueron los que más aportaron a ese crecimiento. No obstante, evidencias provistas por otros autores indican que ese papel le cupo a los empleados administrativos, cuyo peso relativo se incrementó 256% entre 1895 y 1914. El crecimiento de los profesionales y técnicos (asalariados y

cuentapropistas) habría sido menor (63%), mientras el de los trabajadores de comercio se encontraría en algún punto intermedio entre el de esos dos grupos (Kritz, 1985)⁵⁹.

En este punto es necesario recordar que las ocupaciones que tradicionalmente se han asociado con las clases medias reúnen a un conjunto altamente heterogéneo, lo que significa que con su expansión se crearon oportunidades laborales de muy distinto tipo. En un extremo se encontraban los profesionales: en un contexto en el que las credenciales universitarias eran realmente muy escasas⁶⁰, estos trabajadores constituían un grupo de alto prestigio, cuyos miembros seguían siendo reclutados mayormente entre los sectores más altos de la sociedad. Por estos motivos, es muy posible que durante estos años hayan estado más cerca de las elites que del resto de las clases medias. En el otro extremo se ubicaban los dependientes de comercio: aunque gozaban de mayor prestigio que los trabajadores manuales, solía llamárselos los “esclavos blancos” debido a las lamentables condiciones de trabajo que predominaban en muchos establecimientos comerciales (Adamovsky, 2009). Esta gran diversidad de situaciones, que fue muy poco resaltada en los trabajos de Germani, debe ser tomada en cuenta en tanto implica que la suerte de quienes se integraban a las nuevas clases medias fue muy diferente de acuerdo al estrato al que accedían.

Por otra parte, es importante señalar que, salvo excepciones, la expansión de las ocupaciones de clase media fue en esta etapa un proceso básicamente masculino. Desde fines del siglo XIX las mujeres comienzan a disminuir su participación en el mercado laboral –tendencia que continuaría hasta mediados del siglo XX–. Aunque en forma paralela incrementaron su presencia en las posiciones no manuales, ésta era aún muy escasa en la mayoría de ellas⁶¹. Así, en 1914 representaban sólo el 1% de los profesionales, el 2% de los pequeños empresarios, el 5% de los empleados administrativos y el 12% de los dependientes de comercio. Las grandes excepciones constituían actividades de la salud como las desempeñadas por enfermeras o parteras y,

⁵⁹ Entre los empleados administrativos, fue especialmente importante el incremento registrado por aquellos que se desempeñaban en el sector privado. Por este motivo, los empleados del sector público en el total de los administrativos, que en 1895 eran una absoluta mayoría (84%) pasaron a representar, en 1914, aproximadamente la mitad (52%).

⁶⁰ En 1914 el porcentaje de alumnos universitarios era menor a 1%, cifra indicativa del escaso número de graduados. Por su parte, también la enseñanza secundaria se encontraba muy poco difundida: la tasa de escolarización de la población entre 13 y 18 años era sólo de 3% (Donaire, 2009).

⁶¹ La reducción de la tasa general de actividad femenina se debió sobre todo a la desaparición de actividades manufactureras artesanales donde las mujeres tenían una presencia importante (por ejemplo, la tejeduría artesanal). En cambio, su presencia fue aumentando en las actividades terciarias en expansión, de una manera lenta en las primeras décadas, y en forma más acelerada desde mediados del siglo XX, como veremos en una próxima sección.

en especial, la de maestras de escuela primaria (Kritz, 1985). En esta última actividad la presencia femenina era incentivada desde el Estado, por lo que pasaron de representar 58% del total de maestros en 1890 a 82% en 1920 (Donaire, 2009)⁶².

La velocidad que adquirió la expansión de las clases medias implicó que necesariamente gran parte de sus miembros debieran ser reclutados entre las clases bajas urbanas y rurales, dando lugar a procesos de movilidad social no sólo de tipo intergeneracional (de padres a hijos) sino también intrageneracional (durante la vida de una misma persona). Pero dado que los cambios estructurales se concentraron en la región pampeana y, en particular, en Buenos Aires, Germani argumentó que era muy factible que las tasas de movilidad hayan sido mucho más elevadas en esas áreas. Los inmigrantes, que arribaron sobre todo a las ciudades y que en su mayoría tenían una extracción social humilde (campesinos, jornaleros), se habrían visto especialmente favorecidos por este proceso de movilidad estructural. En este sentido, estimaciones de Germani (1963) para el total del país –realizadas en forma indirecta a través de información censal–, indican que la movilidad ascendente habría sido mucho más acentuada entre los extranjeros: entre ellos, los que tenían orígenes en la clase baja y habían ascendido a las clases medias habrían representado alrededor de 31% en 1895 y 26% en 1914, frente a 10% y 19%, respectivamente, entre la población nativa⁶³. Sin embargo, en la medida en que los inmigrantes estaban subrepresentados en los trabajos no manuales asalariados y sobrerrepresentados en las actividades autónomas del comercio y la industria, Germani conjeturó que su acceso a las clases medias debió haber sido principalmente a través de esta última vía –encarnando la figura del “*self made man*” (Germani, 1987:224) que experimentó personalmente el pasaje desde uno a otro nivel social–, dejando el ascenso hacia las ocupaciones no manuales para los nativos de larga data o para los hijos de extranjeros que en el país habían accedido al sistema educativo.

Influido por el pensamiento funcionalista que por aquellos años dominaba la investigación sobre estratificación social en la academia estadounidense (ver Capítulo 2), Germani interpretó las tendencias recién descritas como evidencias del tránsito desde una sociedad tradicional a otra moderna. La Argentina había pasado de ser una sociedad dividida en dos clases separadas por un abismo social y con escasa o nula

⁶² En la educación secundaria el peso de las mujeres era bastante menor, aunque igualmente elevado (34% en 1920). La feminización de la enseñanza, tanto primaria como secundaria, continuaría incrementándose a pasos agigantados en las siguientes décadas.

⁶³ Estas cifras representan estimaciones sobre los valores *mínimos* de la movilidad ascendente.

movilidad, a otra que era cosmopolita, urbana y abierta, y donde había emergido unas muy extensas clases medias entre las dos clases polares de antaño. En esta transición, las clases medias habrían cumplido un rol fundamental, no sólo porque su crecimiento permitió la complejización de la estructura social y la elevación de los flujos de movilidad, sino también porque habrían adoptado valores “modernos” y desplegado un papel central en la democratización del sistema político⁶⁴.

Sin embargo, a pesar de su afinidad con el pensamiento funcionalista, Germani ofreció una visión más compleja sobre la modernización. En primer lugar, desde su perspectiva el camino hacia aquélla no era necesariamente lineal, pues involucraba cambios en tres dimensiones –la modernización económica, política y social– que podían adoptar ritmos y secuencias diferentes (Germani, 1970). En segundo lugar, Germani no tenía una visión necesariamente celebratoria de la modernidad. En diversos escritos menciona los problemas asociados con las sociedades modernas, llegando a sostener, en uno de sus últimos escritos (Germani, 1979), una postura realmente pesimista acerca de la dinámica que adquirirían estas sociedades: argumenta que si la democracia encuentra su base en la modernización, paradójicamente la misma modernización encierra tensiones que pueden llevar a su supresión. Por otra parte, a diferencia de algunas obras funcionalistas⁶⁵, en Germani no suele haber una mirada esencialista sobre las clases medias, en el sentido de que no las dota de alguna misión histórica vinculada con la actualización de la democracia y el desarrollo (aunque en algunas de sus obras sí está presente esta mirada). Si bien acentuaba que habrían cumplido un papel en ese sentido durante la “transición de la sociedad tradicional a la moderna”, remarcaba que no necesariamente estaban a la cabeza del proceso modernizador e, incluso, podían servir de sustento a regímenes fascistas –como en la Italia de donde él provenía–⁶⁶. Finalmente, y como menciona Torrado (1992a) Germani se aleja en parte del pensamiento funcionalista en el análisis empírico sobre las clases: en su definición y operacionalización del concepto de clase adopta algunos elementos

⁶⁴ Según Germani este sector habría sido el que llevó a las primeras elecciones realmente democráticas y al fin del dominio político de la oligarquía en 1916. Sin embargo, los estudios actuales cuestionan esta idea. Las bases sociales del partido político que protagonizó esas transformaciones (la Unión Cívica Radical) habrían incluido a una gran proporción de clases bajas, sus líderes serían más bien de origen aristocrático y en su programa político de aquel entonces no incluía ninguna referencia a las clases medias (al respecto ver Adamovsky, 2009).

⁶⁵ Y también a diferencia de las obras más recientes sobre las clases medias desarrolladas principalmente desde la economía a las que hicimos referencia en el Capítulo 2.

⁶⁶ Una postura similar adoptarán otros estudiosos de la estratificación social en América Latina durante el mismo período, como José Medina Echavarría o Aldo Solari (ver Franco y León, 2010).

que son afines a ese pensamiento, pero también retoma aportes que provienen de otras vertientes teóricas, los que son privilegiados en mayor o menor grado en sus distintas investigaciones⁶⁷.

En suma, el modelo agroexportador produjo una profunda transformación de la sociedad argentina: se modificó la composición demográfica, la economía se expandió y diversificó ofreciendo oportunidades laborales inéditas para quienes provenían de orígenes modestos, se incrementó la capacidad de consumo y mejoraron distintos indicadores sociales como el acceso a la educación. Sin embargo, más que la evolución hacia una sociedad moderna, lo que se experimentó en la Argentina fue un cambio radical donde los patrones vigentes previamente fueron reemplazados por otros. La situación que se vivió durante estos años fue en gran medida *excepcional* (Adamovsky, 2009), en tanto el proyecto de inserción del país en la economía mundial coincidió con un contexto internacional especialmente favorable. Esta misma excepcionalidad se encuentra en los elevados niveles de movilidad social: en un país con una economía muy pequeña y con un escaso volumen de población, la intensa creación de ocupaciones permitió que muchas personas, en particular los inmigrantes extranjeros (que fueron

⁶⁷ La definición de clases que ofrece en su primer trabajo empírico sobre la temática incluye elementos que recuerdan al pensamiento funcionalista sobre estratificación, en tanto las describe como “grupos funcionales que resultan de la conjunción de un cierto tipo de actividad profesional” (Germani, 1942:106). En forma similar, en su principal obra (*Estructura social de la Argentina*) señala que las clases están determinadas por criterios estructurales entre los que se encuentra “ante todo el *juicio de valor* según el cual las ocupaciones se *ordenan* en una serie de capas superpuestas”, asignando un carácter estructural a ese juicio de valor en la medida en que “se manifiesta como norma socialmente establecida” (Germani, 1987:140-141). Sin embargo, en este último trabajo también argumenta que dicho “*criterio valorativo* se encuentra ligado a la distribución de *poder* real entre los diferentes grupos sociales”, introduciendo una dimensión –el poder– que no es tenida en cuenta por la perspectiva funcionalista clásica. Además, en su definición de clases incluye otros elementos: algunos también de orden estructural (el “tipo de existencia” y el “nivel económico”) y otros de orden “psicosocial” (la “autoidentificación” y el “sistema de actitudes”), construyendo así una mirada múltiple sobre las clases. Esta mirada se manifiesta en las diversas maneras con las que denomina a las clases (como queda en evidencia en la diferente terminología que usa en los dos cuadros que reproducimos en este capítulo). También, en cómo operacionaliza a las clases en sus distintos trabajos empíricos: si bien la mayoría de las veces las identifica a partir de los grupos ocupacionales –utilizando clasificaciones “cuya relativa validez ha sido comprobada en otros países” (Germani, 1987:144)–, también lo hará a partir de escalas de prestigio ocupacional y de escalas de niveles socio-ocupacionales (donde combina características de las ocupaciones como la calificación y la posición, con el prestigio de las ocupaciones y otros indicadores de nivel económico de los hogares). Por todos estos motivos, es claro que la mirada de Germani sobre las clases no puede ser encasillada unívocamente en la perspectiva funcionalista. Sin embargo, no coincidimos con Sautu *et al.* (2010:76), quienes afirman que en *Estructura social de la Argentina* Germani emplea “un tono más cercano al marxismo que a cualquier teoría vigente en esos años”. Como vimos en el capítulo anterior, la centralidad otorgada a las ocupaciones en la definición de las clases e, incluso, la mención de la importancia del poder en su conformación, eran distintivas de muchas otras perspectivas vigentes durante la época de Germani más allá de la marxista. En cambio, en esa obra, y en todas las de Germani, están totalmente ausentes conceptos y preocupaciones clave del pensamiento de Marx –por ejemplo, no sólo no aparecen referencias a la explotación sino, incluso, a las relaciones de producción–.

quienes se asentaron en las áreas en expansión), puedan acceder a esas nuevas oportunidades.

Por otro lado, es importante tener en cuenta que si bien el proceso de transformación económica implicó mejoras sustantivas en las condiciones de vida de buena parte de la población, era frecuente que esas condiciones experimentasen fluctuaciones, debido a la elevada inestabilidad ocupacional y de ingresos que caracterizó al período. A la preeminencia de contrataciones de corto plazo y a las amplias variaciones en las remuneraciones que en gran medida eran comunes a todos los mercados laborales de la época, se sumaba, en el caso argentino, la volatilidad de ingresos reales producto de las fluctuaciones en los precios de los bienes salario (atados a la dinámica exportadora), así como la estacionalidad de la actividad agropecuaria que obligaba a muchos a trasladarse regularmente desde la ciudad al campo y viceversa (Beccaria, 2007a; Gerchunoff y Llach, 2003). A su vez, la mejora generalizada en las condiciones de vida no supuso una sociedad económicamente más igualitaria. Hay acuerdo en que durante esta etapa hubo una fuerte acentuación de la concentración de la riqueza, donde la elite económica, propietaria de las tierras más productivas de la pampa húmeda, se habría visto inmensamente beneficiada (Beccaria, 2007a).

Finalmente, es preciso recordar que los cambios no se dieron en forma homogénea en todo el territorio del país. Como el propio Germani reconoció, las transformaciones en la estructura de clases tuvieron importantes diferencias regionales. Estas diferencias, sin embargo, no respondían a diferentes estadios en el tránsito hacia la modernización –como sugirió Germani– sino que eran rasgos constitutivos del modelo vigente. En contraste con lo registrado en el área pampeana, algunas zonas del país no sólo permanecieron ajenas al proceso de expansión de las clases medias, sino que también se habrían visto perjudicadas por la destrucción de sus economías locales (como sucedió en varias provincias del norte). En este sentido, la idea de una “sociedad de amplias clases medias”, aunque podía dar cuenta de la amplitud que adquirieron las ocupaciones no manuales en algunas ciudades, estaba lejos de reflejar la situación del total del país⁶⁸.

⁶⁸ Como advierte Adamovsky (2009:65), durante esta etapa las diferencias regionales en los planos económico y de la estructura de clases se superpusieron, a su vez, con diferencias culturales y “raciales”. La concentración de las clases medias, la riqueza y los flujos de inmigración en la región pampeana, contribuyó a la asociación del éxito económico con cierta cultura (ser europeo y “civilizado”) y color de piel (blanco). Sobre esta base se construyó una peculiar identidad nacional en la que el “ser argentino” comenzó a ser asociado sólo con esos atributos, en un proceso cuya contracara fue la invisibilización de todos los *otros* argentinos que habitaban el país.

3.3 La consolidación de las clases medias

El cambio en el contexto internacional pondría límites a la expansión del modelo agroexportador. La gran depresión de los años treinta produjo una caída abrupta en la demanda y en los precios de los productos primarios de exportación, lo que tendría un impacto profundo sobre una economía altamente dependiente del comercio mundial. En este escenario, la Argentina iniciará un camino que la conducirá hacia un nuevo modelo de acumulación basado en la industrialización por sustitución de importaciones.

Durante la década de 1930 el sector industrial comenzó a mostrar un crecimiento significativo, si bien por aquellos años la promoción de la producción manufacturera no expresó una vocación intencionadamente industrialista: la aplicación de medidas arancelarias y de controles de cambios fue pensada como pasajera –hasta que se reestablezcan las condiciones internacionales– con el propósito de afrontar la menor capacidad importadora. Será recién a partir de mediados de los años cuarenta cuando la industrialización se convertirá en el principal objetivo de política económica de diferentes gobiernos. El modelo de industrialización sustitutiva de importaciones se desarrolló en dos etapas: la primera estuvo basada en la producción de bienes de consumo masivo –textiles, alimentos y bebidas, calzado–, mientras la segunda, que se extendió entre fines de los años cincuenta y mediados de los años setenta, se distinguió por la promoción de la inversión extranjera directa y por la producción de bienes de consumo durable, insumos intermedios y, en menor medida, bienes de capital.

El fomento activo de la industrialización se inicia con la llegada al poder de J.D. Perón en 1946. La implementación de créditos subsidiados y de fuertes restricciones a las importaciones industriales, así como el estímulo de la demanda local mediante políticas de redistribución de ingresos, serían los principales ejes de la estrategia gubernamental que buscaba promover una industria orientada al mercado interno. Estas medidas se enmarcaron en transformaciones más amplias que redefinieron el papel del Estado en la sociedad. A tono con tendencias que se observaban a nivel mundial, en esta etapa el Estado asume crecientes funciones económicas y sociales: orienta la producción, regula los ciclos económicos, se convierte en proveedor de bienes y

servicios a partir de la estatización de empresas y la creación de nuevas, y fomenta la expansión de la seguridad social⁶⁹.

La regulación laboral y la extensión de los derechos de los trabajadores se encuentran entre los aspectos más destacables de este período. A mediados de los cuarenta se dictó la primera norma que brindó un marco jurídico a las asociaciones profesionales, lo que dio inicio a un rápido proceso de sindicalización⁷⁰. La negociación colectiva fue instituida como el mecanismo para pautar los contratos de trabajo, al tiempo que desde el gobierno se establecieron normativas que brindaban parámetros sobre los beneficios que debían recibir los trabajadores asalariados. Además de fijar niveles mínimos para los salarios y de promover su incremento, se tomaron otras medidas que incidieron positivamente sobre la situación de los trabajadores: se estableció un sueldo anual complementario (aguinaldo) así como vacaciones pagas, y se extendió a todos los trabajadores (con excepción del servicio doméstico) el régimen de indemnización por despido y por invalidez (Golbert y Roca, 2010). Asimismo, se promovió la extensión de los seguros médicos laborales y del sistema de previsión social. Si hasta la llegada de Perón este último se encontraba restringido a algunos trabajadores no manuales (en particular del sector público), a militares y unos pocos trabajadores manuales situados en sectores estratégicos, desde mediados de los cuarenta y hasta principios de los cincuenta la cobertura previsional se expandiría hasta cubrir a alrededor del 70% de la fuerza de trabajo (Mesa-Lago, 1978). Una ampliación similar tuvieron los seguros de salud específicos para los trabajadores, a partir del surgimiento de las llamadas “obras sociales” bajo control sindical.

En este marco, el desarrollo del sistema de seguridad social en la Argentina no ocurrió alrededor de la figura del ciudadano, sino de la del trabajador formal. Con la excepción de la educación (que por estos años continuó expandiendo su cobertura, sobre todo en el nivel medio) y de la salud (que fue garantizada a todos los ciudadanos a través de la construcción de una amplia red de hospitales públicos), los derechos sociales no fueron concebidos como universales sino como “derechos del trabajador”, es decir, como beneficios a los que se podía acceder únicamente a través del ejercicio de

⁶⁹ El gobierno de Perón tuvo como base social a la clase trabajadora y a empresarios de capital nacional. El financiamiento para la reasignación de recursos hacia industriales y trabajadores se obtuvo mediante la expropiación parcial de la renta agraria, a través de la nacionalización del comercio exterior de productos agropecuarios. Esto convertiría al sector agroexportador en un acérrimo opositor al gobierno.

⁷⁰ El crecimiento en el número de afiliados a sindicatos fue de 157% entre 1946 y 1954, en un proceso que fue estimulado, pero también controlado, desde el Estado (Doyon, 2002:369-370).

una actividad laboral⁷¹. El gran peso de los trabajadores asalariados y, dentro de éstos, de quienes se encontraban en relaciones laborales formales, permitió que por aquellos años el porcentaje de la población con acceso al sistema de protección social fuera muy elevado. Sólo décadas más tarde, cuando el número de asalariados formales registre una disminución significativa, saldrán a la luz con crudeza las limitaciones de este sistema.

El estímulo a la sustitución de importaciones se tradujo en una reducción en el porcentaje de los bienes manufacturados para el consumo o la producción que eran importados. Como contraparte, la producción industrial local creció en forma significativa. En este incremento fue central el papel de un núcleo de grandes empresas, pero también de un amplio número de emprendimientos pequeños y medianos de capital nacional cuya característica principal era el uso intensivo de mano de obra⁷².

La ampliación de la demanda, incentivada por la política de redistribución de ingresos, se erigió en un factor dinamizador clave del nuevo modelo. En este período los trabajadores experimentaron una expansión de sus ingresos sin precedentes. El salario real aumentó 62% entre 1945 y 1949 (Gerchunoff y Llach, 2003: 181), al tiempo que la participación de los asalariados en el ingreso total pasó de 42% en 1946 a 54% en 1950 (Lindemboim, 2007:304). A su vez, las políticas universales del Estado en materia de salud y educación y los nuevos derechos laborales permitieron destinar una mayor parte del ingreso a otros gastos. Producto de esta acrecentada capacidad adquisitiva, la sociedad registró un verdadero *boom* del consumo, que en sólo tres años, entre 1945 y 1948, aumentó casi un 50%. Algunas cifras ilustran este proceso: entre 1945 y 1948 las ventas de cocinas aumentaron 106%, las de refrigeradores 218%, las de indumentaria para “señoras y niños” provista por las grandes tiendas minoristas 125%, las de indumentaria para varones 100%, las de calzado 133%, la de discos fonográficos más de 200%, y la de aparatos de radio casi 600% (Gerchunoff y Antúnez, 2002:146). En tanto el sector comercial continuó mostrando una muy escasa concentración, numerosos pequeños comercios pudieron beneficiarse por esta ampliación del consumo.

Los cambios económicos iniciados en la década de 1930 y profundizados en la década de 1940 se vieron reflejados en transformaciones en la estructura ocupacional. El más evidente fue la expansión de los obreros industriales, quienes se convirtieron en un grupo no sólo importante numéricamente sino también con un elevado nivel de

⁷¹ Los “derechos del trabajador” adquirieron estatuto constitucional en la nueva Constitución de 1949.

⁷² Un indicador de la importancia que adquirieron los emprendimientos de menor tamaño constituye el aumento registrado por los establecimientos industriales con hasta 10 ocupados, que pasaron de representar 79.2% del total en 1946, a 82.2% en 1953 y 87.8% en 1960 (Torrado, 1992b: 218).

organización sindical y política. Sin embargo, estos trabajadores no se localizaron en forma homogénea en todo el territorio del país. Su concentración geográfica fue particularmente pronunciada en la ciudad de Buenos Aires pero también –y en especial– en las áreas que la circundan (los Partidos del Conurbano), que por estos años se expandieron al recibir las industrias que escapaban de la saturación de la Capital. Así, en esta etapa emergen los contornos de lo que posteriormente se denominó el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) –formada por la Capital y los Partidos del Conurbano–, el universo espacial sobre el que versarán los resultados que presentaremos en los siguientes capítulos⁷³. Los nuevos puestos obreros creados en el área fueron ocupados en gran medida por población que provenía de pueblos o zonas rurales del interior. En este sentido, el desarrollo industrial y el estancamiento de la producción agropecuaria impulsaron un movimiento migratorio interno de gran intensidad hacia el AMBA y, en menor medida, hacia otras ciudades de la región pampeana, cuyo impacto sobre el crecimiento urbano sería análogo en volumen al que tuvo la inmigración europea durante el modelo económico anterior (Germani, 1963)⁷⁴.

Los datos aportados por Germani muestran evidencias indirectas del impacto que tuvo el crecimiento de los obreros industriales sobre la estructura de clases durante la década de 1930. Como puede observarse en el Cuadro 3.1, entre 1914 y 1947 se registra una fuerte asalarización de la clase trabajadora que, de acuerdo a Germani, obedecería en gran medida al aumento de los puestos en la industria. Para el período posterior a 1947, contamos con las evidencias provistas por Torrado (1992b), quien en un exhaustivo trabajo empírico examina la evolución de la estructura de clases entre ese año y 1980⁷⁵. Al considerar la absorción del crecimiento ocupacional entre 1947 y 1960

⁷³ Hacia 1946 el AMBA –junto con el resto de la provincia de Buenos Aires– concentraba alrededor del 71% de las ocupaciones industriales (Torrado, 1992b:211). En los siguientes años del modelo sustitutivo la concentración geográfica de los obreros experimentaría cierta reducción debido al desarrollo de polos industriales en otras provincias, fundamentalmente en Córdoba y Santa Fe.

⁷⁴ Entre 1914 y 1960 el porcentaje de población urbana creció de 52.7% a 72.0%, mientras el correspondiente al AMBA pasó de 25.8% a 33.6% (Torrado, 2003: 111). Sin embargo, la evolución de esta última área se explica únicamente por el incremento de la población en los Partidos del Conurbano (de 5.8% a 18.9%) en tanto la población en la Capital se redujo (de 19.9% a 14.8%) (Meichtry, 2007:51). La concentración de los inmigrantes en el Conurbano queda en evidencia en que ya en 1946 la mitad de los trabajadores tenían menos de cinco años de residencia en esa área (Gerchunoff y Llach, 2003:145).

⁷⁵ Mientras los datos de Germani son para el total de la Argentina, aquí reproducimos los datos de Torrado para las áreas urbanas, en tanto son los que analiza con mayor profundidad. De todos modos, es importante mencionar que su estimación del peso de las clases medias (y altas) en el total del país arroja una cifra más reducida que la de Germani (35.2% *versus* 40.2%) la que se origina en diferencias de clasificación sobre todo de la población rural. La investigación de Torrado representa el mayor esfuerzo por evaluar empíricamente los cambios en la estructura de clases argentina después de Germani. A diferencia de aquél, su obra estará influida por el pensamiento marxista, si bien para agrupar a los distintos estratos ocupacionales en clases utiliza criterios que “se relacionan más con la forma simbólica

en el conjunto de los centros urbanos del país, Torrado muestra que el grupo que creó más puestos de trabajo en términos absolutos fue el de la clase trabajadora asalariada, y que la mayoría de ellos correspondió al sector industrial (Torrado, 1992b:183). La autora argumenta que es muy factible que los incrementos hayan estado concentrados en las zonas geográficas en las que se ubicó el desarrollo industrial, como Buenos Aires.

Cuadro 3.3
Argentina (áreas urbanas), 1947-1980. Evolución de las clases según Torrado.*

	1947	1960	1970	1980
CLASE ALTA	0.5	0.6	0.8	0.9
CLASE MEDIA TOTAL	40.6	42.7	44.9	47.4
Clase media autónoma	14.0	14.3	11.8	12.5
-Industriales	2.5	2.8	1.2	1.3
-Comerciantes	7.6	7.4	7.7	8.4
-Resto	3.9	4.1	2.9	2.8
Clase media asalariada	26.6	28.4	33.1	34.9
-Profesionales	1.9	1.8	2.3	3.4
-Técnicos	6.1	5.8	7.5	9.1
-Empleados administrativos	10.9	14.9	16.6	14.7
-Vendedores de comercio	7.7	5.9	6.7	7.7
CLASE OBRERA TOTAL	58.9	56.7	54.3	51.7
Clase obrera autónoma	13.9	13.3	15.6	18.1
Artesanos de la manufactura	3.6	3.3	2.7	2.8
Trab. de los servicios	1.0	1.8	3.8	3.8
Trab. de la construcción	0.5	1.1	1.9	4.5
Empleados domésticos	8.8	7.1	7.2	7.0
Clase obrera asalariada	45.0	43.4	38.7	33.6
Obreros de la industria	22.6	21.1	16.5	15.0
Obreros de la construcción	5.1	5.4	7.0	6.4
Resto	17.3	16.9	15.2	12.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

* Se reproduce la terminología utilizada por Torrado en el cuadro original para nombrar a los distintos grupos ocupacionales.
Fuente: Cuadro 15.1 de Torrado (1992b).

No obstante, a pesar del desarrollo industrial, entre 1947 y 1960 no fueron las ocupaciones de clase trabajadora, sino las de clase media, las que se expandieron en términos relativos, pasando de 40.6% a 42.7% (Cuadro 3.3). Aunque este incremento es reducido, es significativo pues indica que aun durante el período histórico en el que la industria generó mayor cantidad de puestos de clase trabajadora, las clases medias continuaron mostrando una dinámica expansiva. Esta dinámica vendría a sumarse al proceso de acentuada ampliación que habían registrado no sólo entre 1869 y 1914

con que dichos colectivos existen en la cultura política argentina, que con una adhesión explícita a algunas de las incontables teorizaciones existentes acerca de los componente sociales de la ‘clase media’ o de la ‘clase obrera’” (Torrado, 1992b: 505).

(como vimos en la sección anterior), sino también entre 1914 y 1947 (Cuadro 3.1). Si en aquellos períodos el proceso de expansión de las clases medias había obedecido al incremento tanto de sus estratos autónomos como asalariados, entre 1947 y 1960 estos últimos fueron los que lideraron el proceso. No obstante, en términos absolutos también se crearon posiciones de clase media autónomas, en particular en el comercio y en la industria, estimuladas por el crecimiento del mercado interno. En este sentido, los sectores de clase media que basan su posición en el capital económico continuaron siendo grupos clave en la estructura de clases debido a la escasa concentración del capital.

La ampliación de los trabajadores asalariados de clase media durante estos años se debió, en gran medida, al aumento de los empleados administrativos, en forma similar a como había sucedido en las décadas previas⁷⁶. Estas tendencias estuvieron íntimamente ligadas a las características asumidas por el nuevo modelo de acumulación: del total de ocupaciones asalariadas de clase media que se crearon entre 1947 y 1960, la gran mayoría fue tributaria de la industria –que por estos años expandió el requerimiento de trabajadores para cumplir tareas burocráticas– y de ramas asociadas al desarrollo de funcionales estatales, como la administración pública y los servicios sociales (Torrado, 1992b:183).

Desde fines de la década de 1950, durante la segunda fase del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, la evolución de las distintas posiciones de clase sería algo diferente. En este período se buscó incrementar la productividad del sector industrial y profundizar el proceso sustitutivo avanzando en la producción local de bienes intermedios y de capital. El insuficiente desarrollo de los encadenamientos productivos, la escasa inversión de capital y la caída de la capacidad de importar, habían puesto en evidencia las limitaciones del modelo desplegado en la etapa previa. De la mano del desarrollismo, la solución implementada desde el Estado fue la promoción de las inversiones extranjeras directas. Se inició así una nueva etapa en la que la producción industrial, la actividad central y más dinámica de la economía,

⁷⁶ A pesar de esto último, las ocupaciones profesionales y técnicas también aumentaron en términos absolutos. En particular, en el período fue importante el crecimiento de estas ocupaciones en los sistemas de salud y educación –debido a la expansión de los servicios estatales–, pero también en la industria. Un síntoma de esta última dinámica fue el crecimiento de la matrícula universitaria en carreras que habilitaban para trabajar en el sector industrial: por ejemplo, entre 1936/40 y 1946/50 el número de graduados en ingeniería aumentó 158%; en matemática, biología, química y física 131%, y en farmacia y bioquímica 792% (Gerchunoff y Llach, 2003:187).

fue liderada por empresas oligopólicas transnacionales, principalmente de origen estadounidense, que se ubicaron en ramas clave de la estructura productiva⁷⁷.

El liderazgo asumido por las empresas transnacionales relegó en un segundo plano a las industrias pequeñas y medianas de capital nacional. Aunque la cantidad de establecimientos de este tipo disminuyó sólo levemente, su participación en el empleo y en el valor agregado industrial se redujo en forma importante (Torrado, 1992b:222). Las nuevas actividades que se desarrollaron eran capital intensivas, es decir, absorbían menos mano de obra y exigían que ésta fuera más calificada. Por este motivo, si en estos años el producto del sector industrial registró un crecimiento notable (a una tasa anual de 6.1% entre 1960 y 1970, 1.4 veces más elevada que la del conjunto de la economía), la creación de empleo en el sector fue mínima (a una tasa anual de 0.4% versus el 1.7% promedio) (Torrado, 1992b:60). Como consecuencia, disminuyó el porcentaje de población ocupada en la industria mientras el correspondiente al sector terciario mostró un salto importante.

Estos cambios se manifestaron, hacia 1970, en un menor peso de los obreros industriales en la estructura de clases, que no fue compensado por el incremento que se observó en el estrato autónomo de la clase trabajadora (principalmente en los servicios personales brindados por plomeros, mecánicos, electricistas, etc.). Como contraparte, entre 1960 y 1970 las ocupaciones de clase media volvieron a incrementar su importancia, continuando así el proceso que venía registrándose desde décadas previas (Cuadro 3.3). Dentro de este grupo, fue particularmente alto el aumento del estrato asalariado, que a diferencia de etapas anteriores, obedeció no sólo al mayor porcentaje de empleados administrativos, sino también de profesionales y técnicos. En este sentido, el *rasgo distintivo* de esta segunda fase del modelo sustitutivo fue una importante *creación de empleos no manuales de alto nivel*. De este modo, durante estos años se comienza a observar una tendencia similar a la observada en países desarrollados: la creciente importancia relativa de aquellos grupos vinculados con la llamada clase de servicios, los que posteriormente serán considerados los principales emergentes de las sociedades post-industriales. Entre los técnicos, la rama que aportaría más

⁷⁷ La segunda fase del modelo sustitutivo estará enmarcada en un contexto político diferente: los gobiernos que impulsarán las medidas industrialistas serán tanto democráticos como dictatoriales, en un contexto general donde el partido peronista estuvo proscrito desde 1955 y hasta 1973. Si bien hubo un dominio de la estrategia industrializadora, también hubo gobiernos que buscaron retrotraer al país al modelo económico previo a los años treinta. En este marco, aunque el sistema de seguridad social no será modificado en lo esencial, la capacidad negociadora de los sindicatos se verá afectada, al tiempo que se registraría cierto incremento en la concentración de los ingresos.

oportunidades de empleo sería la industria, mientras entre los profesionales ese lugar le correspondería a los servicios sociales. Por su parte, las ocupaciones de clase media autónomas experimentaron un leve cambio en su composición: se redujo el número de pequeños industriales –producto de la mayor concentración del sector– y creció el de comerciantes, especialmente de aquéllos sin personal a cargo.

El incremento de los pequeños comerciantes de clase media y de los cuenta propistas de clase trabajadora fue visto, por algunos autores, como una señal de la expansión de actividades informales y de una economía con crecientes dificultades para absorber mano de obra (por ejemplo, Monza, 1996). Sin embargo, las características de aquellas ocupaciones, aun de las de clase trabajadora, en general distaban de las que típicamente suelen asociarse con el sector informal: eran relativamente estables y tenían niveles de ingresos incluso superiores a los de trabajadores asalariados en posiciones similares (Altimir y Beccaria, 1999; Cimillo, 2000; Salvia, 2010). Se trataba, en este sentido, de un sector informal *sui generis* o, como también fue definido, de un sector *cuasi* informal, que no surgía como actividad refugio o de subsistencia sino que era dinamizado por el crecimiento del consumo que acompañó al modelo económico de aquellos años. Por este motivo, mostraba un comportamiento procíclico: se expandía con el auge económico y se contraía con las recesiones. De esta manera, las ocupaciones del sector comercio continuaron siendo, por estos años, un espacio para el desarrollo de una amplia clase media autónoma.

No obstante, lo mencionado en el párrafo anterior no niega que durante el período también haya existido una franja de población claramente marginada de los beneficios del modelo económico y social, si bien era reducida en términos relativos a lo que se observaba en otros países de la región. Este grupo estaba formado sobre todo por trabajadores urbanos y rurales del interior del país –pues durante esta etapa los beneficios del desarrollo económico y social continuaron estando regionalmente concentrados–, pero también por población de las grandes ciudades, fácilmente visible por su marginación espacial en las denominadas “villas de emergencia”.

Mientras las transformaciones enumeradas se refieren al tamaño y las características de las posiciones ocupacionales, durante el período sustitutivo también se observó un cambio fundamental vinculado con los rasgos de quienes ocupan esas posiciones, producto del incremento en la tasa de actividad femenina. Como mencionamos anteriormente, las mujeres habían disminuido su participación en el mercado laboral desde fines del siglo XIX, hasta llegar, a fines de 1940, al punto más

bajo de la historia inventariada del país. En esas circunstancias, el modelo tradicional de división del trabajo por género en los hogares (con un esposo único proveedor económico y una esposa ama de casa) alcanzaría su apogeo, viabilizado por un contexto económico que garantizaba una amplia oferta de puestos de trabajo masculinos con retribuciones suficientes para satisfacer las necesidades de toda una familia. Las pocas mujeres que trabajan se concentraban en unas pocas ocupaciones del sector terciario, como el servicio doméstico, la docencia y la enfermería. No obstante, desde mediados del siglo XX la participación económica femenina acusaría un crecimiento continuo, a un ritmo lento durante los años cincuenta y uno más acelerado durante los sesenta, al tiempo que el rango de ocupaciones en las que se ubicarían comenzaría a ampliarse⁷⁸.

Las razones que en esta etapa motivaron la creciente incorporación de mujeres al mercado laboral habrían sido diversas. En primer lugar, la expansión de la educación – de la que fueron especiales beneficiarias –, la postergación de la edad de matrimonio, la reducción del tamaño de las familias y las transformaciones en las expectativas culturales acerca de los roles de género habrían tenido un efecto importante sobre el incremento de la oferta laboral de las mujeres. En segundo lugar, el proceso de terciarización de la economía, que se registró sobre todo en la segunda fase de sustitución de importaciones, habría actuado generando un estímulo por el lado de la demanda laboral. En este sentido, si bien la mayoría de las mujeres trabajaba en el servicio doméstico, no fue esa la actividad en la que más se incorporaron entre 1960 y 1970. Ese papel le cupo al comercio –en el que la contribución de las mujeres pasó de 13% a 24%–, finanzas y seguros –de 10% a 27%– y, por último, administración pública y servicios sociales y comunales –de 25% a 46%– (Recchini de Lattes, 1980; Wainerman, 2005). Así, el aumento de la participación femenina en el mercado laboral fue absorbido, sobre todo, por sectores económicos vinculados con las ocupaciones no manuales de clase media en expansión⁷⁹.

En síntesis, durante el modelo de industrialización sustitutiva las clases medias continuaron expandiéndose, lo que llevó a que se consoliden como un grupo con un peso significativo en la sociedad. Al mismo tiempo, en esta etapa también se asistió a una recomposición de las clases trabajadoras, adquiriendo una mayor relevancia los

⁷⁸ La participación económica femenina creció de 19.8% en 1947, a 21.5% en 1960 y 25.3% en 1970.

⁷⁹ Aunque en este período se observa una ampliación en el rango de ocupaciones de clase media desempeñadas por las mujeres, hacia 1970 seguían concentradas en sólo algunas de ellas. Así, eran mayoría absoluta entre los docentes de primaria y preescolar (91%), los docentes secundarios (60%); los enfermeros, obstétricos y asistentes sociales (86%), los ópticos, dietólogos y técnicos en el área de la salud (67%) (Geldstein y Wainerman, 1989).

obreros industriales. La amplitud de las clases medias y la importancia de los obreros industriales dentro de las clases trabajadoras se convertirían en aspectos distintivos de la estructura social argentina en el contexto latinoamericano a lo largo de estas décadas. A estos rasgos se sumarían los altos niveles de protección laboral y los menores niveles de pobreza y desigualdad de ingresos, como expresiones de una sociedad con mayor capacidad de integración social⁸⁰.

Las transformaciones de la estructura de clases durante el modelo de industrialización sustitutiva habrían generado importantes oportunidades de movilidad social ascendente, por lo que en este punto se registraría cierta continuidad con lo observado durante el modelo agroexportador. Lamentablemente, para este período no fueron realizadas estimaciones sobre la magnitud que habría tenido esa movilidad en el total del país, lo que impide evaluar sus cambios a través del tiempo⁸¹. Examinando datos censales, Germani (1963) identifica dos vías centrales para la movilidad durante este período. En primer lugar, los migrantes del interior, en su mayoría trabajadores no calificados o semicalificados en sus lugares de origen, habrían experimentado un ascenso social tras su arribo a las ciudades, al insertarse en las nuevas ocupaciones obreras del sector industrial que requerían mayores niveles de calificación. Se trataría, en este sentido, de un proceso de movilidad ascendente en el interior de la clase trabajadora, que se habría concentrado en las áreas en las que se localizó el desarrollo industrial, tal como Buenos Aires. La segunda vía de movilidad involucra movimientos desde posiciones de clase trabajadora hacia posiciones de clase media. En este período continuarían las oportunidades de ascenso desde las primeras hacia las segundas, pero adquirirían ciertas particularidades. Por un lado, si durante el modelo agroexportador los inmigrantes extranjeros pudieron acceder en grandes números a las clases medias, en la etapa sustitutiva los migrantes del interior verían limitadas esas oportunidades. Como dijimos, estos últimos se ubicarían sobre todo en la clase trabajadora, por lo que, según

⁸⁰ Los únicos países de la región que por estos años mostraban características similares eran Uruguay y Chile. Algunas cifras ilustran las diferencias entre Argentina y otros países de la región. Si hacia 1950 las clases medias (y altas) representaban aproximadamente el 40% de la población de la Argentina, esa cifra era de 22% en Costa Rica, 15% en Brasil, 10% en Ecuador y 4% en Honduras (Germani, 1962). En 1960 los niveles de pobreza en el país eran de alrededor del 5%, mientras la cifra correspondiente al promedio de América Latina ascendía a 50%. El coeficiente de Gini habría sido de alrededor de 0.41 por esa misma fecha, mientras en países como Brasil y México alcanzaba valores de 0.57 y 0.54, respectivamente (Altimir y Beccaria, 1999). A las diferencias mencionadas se sumaba el menor peso del trabajo en el sector primario (22% en 1960, contra 49% para el promedio de la región), el mayor peso del trabajo en el sector industrial (27% contra 15%), y de los trabajadores asalariados (71% contra 57%) (PREALC, 1982).

⁸¹ Sin embargo, todo parece indicar que las tasas absolutas de movilidad ascendente hacia las clases medias fueron más reducidas que durante el modelo agroexportador, en tanto la creación de nuevas posiciones “vacantes” en ese sector fue menos acentuada.

Germani, habrían “empujado” a los nacidos en la ciudad hacia las posiciones más elevadas. Por otro lado, de acuerdo con Germani la expansión de las ocupaciones no manuales de clase media habría convertido a la educación secundaria y, particularmente, superior, en un canal clave para la movilidad ascendente entre clases: las personas con orígenes en la clase trabajadora que ya residían en las ciudades habrían podido acceder a posiciones de clase media gracias a la ampliación del sistema educativo público en sus distintos niveles⁸². Esta conclusión alimentó la idea, ya difundida en el imaginario social, de un sistema educativo que constituía una vía segura de mejora social para todo aquel que mostrase el empeño y las capacidades suficientes.

En 1960 Germani realizó un amplio relevamiento sobre estratificación y movilidad en el Area Metropolitana de Buenos Aires que constituyó el primero de su tipo en el país⁸³. Esta encuesta brindó las primeras evidencias directas sobre las tendencias en la movilidad –es decir, que no eran estimadas a partir de información censal sobre los cambios en el volumen de los grupos ocupacionales–⁸⁴. En la publicación de sus hallazgos, Germani (1963) encontró que, tal como había conjeturado, la ciudad tenía un elevado grado de movilidad intergeneracional y, en particular, halló que los flujos ascendentes desde las clases trabajadoras hacia las clases medias eran más altos que los registrados no sólo en otras ciudades de Latinoamérica sino también de países desarrollados. Además, mostró que las oportunidades de movilidad ascendente eran diferentes de acuerdo al lugar de nacimiento de los encuestados y sus padres, siendo mayores para los nacidos en la ciudad con padres argentinos o extranjeros y menores para quienes habían nacido en zonas del interior o tenían padres con orígenes en esas zonas. De este modo, las evidencias para Buenos Aires confirmaron sus presunciones respecto a las menores oportunidades de movilidad de los migrantes internos. Sin embargo, Germani no profundizó en los canales más frecuentes para la movilidad entre clases, lo que impide evaluar en qué medida las ocupaciones asalariadas no manuales y, en particular, aquéllas que requerían mayores niveles de educación, eran

⁸² Entre 1947 y 1970 la tasa escolarización en el nivel medio (calculada sobre la población de entre 13 y 17 años) se incrementó de 14.2% a 44.3%. Por su parte, la tasa de escolarización superior (calculada sobre la población de entre 18 y 24 años) se incrementó de 2.6% a 10.4% (Torrado, 1992b: 304).

⁸³ Se trata de la encuesta que mencionamos en una nota al pie anterior. Esta encuesta constituye una de las fuentes de datos que utilizamos en el análisis del Capítulo 7.

⁸⁴ Como era habitual en los trabajos sobre la temática de la época, la encuesta tomó como unidad de análisis a los jefes de hogar, que se presumía eran representativos de la situación de todos sus miembros. Pero en tanto la inmensa mayoría de los jefes de hogar eran varones, esta elección lamentablemente invisibilizó la situación en la que se encontraban las mujeres respecto a la movilidad.

o no la principal vía para el ascenso en este período, como había presumido en sus indagaciones en base a datos censales⁸⁵⁻⁸⁶.

Ahora bien, independientemente de la magnitud de los flujos de movilidad ascendente entre posiciones de clase, es muy verosímil que durante estos años la movilidad haya adquirido un *significado* diferente al que tenía durante la etapa agroexportadora. Los estudios sobre estructura de clases que examinaron estos períodos han tendido a acentuar las transformaciones en los volúmenes de los diferentes grupos y no sus importantes recomposiciones internas en términos de aspectos como el tipo de actividades desarrolladas, el prestigio social y las ventajas de mercado. Esto ha contribuido a una imagen de gran estabilidad temporal, donde parecería que, desde fines del siglo XIX y hasta al menos la década de 1970, el único cambio realmente importante en la estructura de clases fue la expansión o contracción de grupos ocupacionales esencialmente iguales a través del tiempo. Sin embargo, parece claro que las transformaciones en la estructura de clases fueron bastante más profundas.

Por un lado, es evidente que el propio cambio económico y ocupacional supuso una modificación en el contenido de las diferentes posiciones de clase. Así, por ejemplo, dentro de la clase trabajadora calificada, es claro que la situación de quienes desde fines de los cincuenta se insertaron como obreros en las grandes industrias de alta productividad debe haber sido muy diferente de la de aquéllos que, durante el período agroexportador, trabajaban en establecimientos industriales de un tipo casi artesanal.

Por otro lado, es muy posible que ese cambio económico y ocupacional también haya influido sobre el prestigio social de las diferentes posiciones de clase. Las evidencias en este sentido son muy fragmentarias –debido precisamente a la escasa atención que se ha prestado a estos aspectos–, pero es posible formular algunas conjeturas. Así, es posible que entre principios del siglo XX y mediados de los años setenta se haya asistido a una devaluación del prestigio social de las ocupaciones administrativas, en forma semejante a como sucedió en los países desarrollados (ver

⁸⁵ Tampoco es posible reconstruir el peso de esa vía a partir de los cuadros de la publicación. En ese trabajo Germani clasifica a la población en “niveles socio-ocupacionales”, agrupando en el mismo estrato a quienes se encuentran en ocupaciones muy diferentes –por ejemplo, profesionales y empresarios de nivel medio, o técnicos y pequeños empresarios–. Esto impide evaluar si las ocupaciones asalariadas no manuales (en comparación con aquéllas basadas en el capital económico como las empresarias) eran efectivamente o no la principal vía para la movilidad ascendente. La posibilidad de realizar un procesamiento propio de los datos de la encuesta de Germani nos permitirá aportar evidencias sobre este tema en el Capítulo 7.

⁸⁶ En 1969 se realizó una nueva encuesta sobre movilidad cuyos datos fueron analizados por Beccaria (1978). El autor mostró resultados similares a los de Germani; en particular, confirmó el elevado grado de movilidad de Buenos Aires en comparación con otras ciudades.

Capítulo 2). Las tendencias que, según Lockwood, llevaron a un proceso de este tipo en Inglaterra, también tuvieron lugar en la Argentina: se asistió a una masificación de las ocupaciones administrativas que coincidió con la expansión de las calificaciones requeridas para desempeñarlas (por la ampliación de la educación primaria y secundaria); sus miembros fueron cada vez más reclutados entre las clases trabajadoras, y se convirtieron crecientemente en ocupaciones femeninas (en un contexto donde las mujeres tenían un status inferior en la sociedad)⁸⁷. También es verosímil que las ocupaciones profesionales hayan experimentado un proceso similar de pérdida de status social, si bien menos acentuado. Aunque durante la segunda etapa sustitutiva estas ocupaciones constituían aún un porcentaje reducido, evidencias indirectas, como la mayor extensión de la educación universitaria, indicarían que a diferencia de lo que sucedía a principios del siglo XX, en general ya no representaban ocupaciones elitistas reservadas a los miembros de las clases más encumbradas, por lo que, en términos relativos, se habrían acercado más al resto de las posiciones de clase media.

Finalmente, en el período no sólo hubo cambios en las posiciones de clase, sino también en la *situación de mercado* de esas posiciones. El incremento de los salarios, la estabilidad laboral y la ampliación de beneficios laborales de distinto tipo deben haber modificado las implicancias de estar en una posición de clase determinada. La mayor regulación laboral y el establecimiento de pautas comunes en los contratos de trabajo a partir de la negociación colectiva habrían originado no sólo que los distintos grupos de trabajadores se vuelvan más homogéneos internamente en sus respectivas ventajas (o desventajas) de mercado. En la medida en que la regulación impuso un piso a las condiciones de los diferentes trabajadores –mejorando sobre todo las de aquéllos que estaban en las posiciones más bajas–, es factible que durante esta etapa se haya asistido a una suerte de “nivelación” entre clases (ver Capítulo 2). Una evidencia indirecta de esto último constituye la reducción de la brecha de remuneraciones entre trabajadores de distintas ramas de actividad y de diferentes niveles de educación que distinguió a esta etapa (Beccaria, 2007a). Además, a estos cambios hay que sumarle los efectos de la

⁸⁷ A su vez, también es factible que haya ocurrido un cambio en los recursos educativos necesarios para acceder a las posiciones administrativas. La muy escasa difusión de la educación secundaria a principios del siglo XX (que queda en evidencia en que, como vimos, la tasa de escolarización en ese nivel sólo alcanzaba 3% en 1914), indicaría que por aquellos años muchos de los que ocupaban posiciones administrativas tenían a lo sumo niveles de educación primaria. La expansión de la educación media y la complejización de las tareas administrativas puede haber llevado a que la educación básica haya resultado insuficiente para poder acceder a posiciones de ese tipo durante el modelo sustitutivo de importaciones.

ampliación de la cobertura pública en educación y salud, que habrían actuado desligando algunos aspectos del bienestar de los individuos de su situación laboral.

En este marco, es factible pensar que mientras la inserción en ocupaciones urbanas de clase trabajadora habría significado realmente una mejora en las condiciones de vida de los migrantes internos, aun aquellos residentes en la ciudad que no registraron un cambio intergeneracional en términos ocupacionales pueden haber experimentado las mayores ventajas de mercado como un movimiento de ascenso social. Se trataría de una *movilidad diferente*, no sólo porque no involucraba movimientos entre posiciones ocupacionales, sino también porque *tenía lugar a partir de la acción colectiva y no del esfuerzo individual mediante el ahorro o la educación*. Así, durante esta etapa se habría institucionalizado otra vía de ascenso socialmente legítima.

Las mejoras en las condiciones de vida y en los ingresos de las clases trabajadoras habrían asemejado sus aspiraciones de consumo, residenciales y educativas a aquéllas de las clases medias. La posibilidad de adquirir una vivienda propia, automóviles, de disfrutar de vacaciones y de renovar el equipamiento del hogar comenzaron a ser parte del estilo de vida no sólo de los sectores medios sino también de las clases trabajadoras formales “integradas” al nuevo modelo (Svampa, 2005). En este punto, por tanto, parece haberse registrado un proceso de “aburguesamiento” de las clases trabajadoras –utilizando el término que, como vimos en el Capítulo 2, empleaba la bibliografía de mediados de siglo XX para referirse a las tendencias experimentadas en los países desarrollados–. Quizás esto explique, al menos en parte, por qué en 1960 la mayoría de la población de Buenos Aires (66.3%) se autodefinía como de clase media, incluyendo a la mitad (49.6%) de quienes ocupaban posiciones de clase trabajadora⁸⁸.

Sin embargo, durante estos años también se registró una multiplicación de las estrategias de distinción social. La irrupción del peronismo en la escena nacional, aunque no cuestionó los fundamentos del sistema de clases, supuso cierto trastocamiento de las jerarquías sociales al achicar las distancias económicas entre distintos grupos, pero también al desafiar la cultura dominante y las formas tradicionales de deferencia (James, 1999; Svampa, 2005). Mientras se asistió a una reivindicación simbólica de la clase trabajadora –que involucró la exaltación de la

⁸⁸ Los datos surgen de un procesamiento propio de la encuesta de Germani.

cultura del trabajo industrial y de los hábitos populares—, desde las clases medias se acrecentaron las estrategias para diferenciarse de aquel grupo. Expresiones como “aluvión zoológico” o “cabecitas negras”, fueron popularizadas por las clases medias para marcar su superioridad respecto a los trabajadores que con el peronismo habían adquirido visibilidad y reducido la brecha material que las separaba de aquéllas. Este contexto habría servido de escenario para la emergencia de una sólida identidad de clases medias. Estudios realizados por historiadores (Adamovsky, 2009; Gaurguin, 2006) indican que es en estos años cuando muchos argentinos comienzan a utilizar en forma recurrente la expresión “clases medias” para autodefinirse, apelando a aspectos tanto políticos como culturales que aparecían como opuestos a aquéllos que eran propios de la clase trabajadora (el antiperonismo, el consumo cultural, la “buena educación”, el “buen vestir”, hablar correctamente, la apariencia europea, etc.). De esta manera, aunque los grupos ocupacionales de clase media venían expandiéndose desde fines del siglo XIX, será recién por estos años cuando emerjan elementos de una identidad compartida⁸⁹.

3.4 Síntesis y conclusiones

La descripción de la Argentina como un país con extensas clases medias encuentra su génesis en el intenso proceso de ampliación de las ocupaciones tradicionalmente asociadas con este sector social que se inició muy temprano en la historia, durante el modelo agroexportador, y que continuó sin interrupciones a lo largo del modelo de industrialización por sustitución de importaciones. Esta expansión, sin embargo, no ocurrió en forma homogénea a lo largo y ancho del territorio nacional: se concentró en los grandes centros urbanos y, en particular, en Buenos Aires. Por eso, aun durante estas etapas históricas la descripción de la sociedad argentina como una de

⁸⁹ En un exhaustivo trabajo sobre la formación de la identidad de clase media, Adamovsky (2009) muestra que antes de la década de 1940 las referencias a la misma se encontraban prácticamente ausentes en los discursos y programas de partidos políticos y asociaciones profesionales, los medios de comunicación y las obras literarias y teatrales. En cambio, desde aquellos años no sólo se vuelven comunes las menciones a la clase media en esos ámbitos, sino que también aparece en el lenguaje cotidiano de la población. Estos resultados son similares a los que encuentra Gaurguin (2006) en un trabajo previo. Para ambos autores, la identidad de clase media se consolidará, por estos años, retomando características culturales, étnicas y regionales que habían sido parte de la autorrepresentación nacional hasta entonces dominante (blanca, europea, de la región pampeana).

amplias clases medias estuvo muy lejos de reflejar la situación que caracterizaba a vastas zonas del país.

En la etapa agroexportadora el crecimiento de las posiciones de clase media estuvo liderado por las ocupaciones autónomas y las no manuales de rutina de bajo nivel, mientras en la etapa industrializadora ese papel le cabría fundamentalmente a las ocupaciones asalariadas no manuales: a las de menor nivel durante la primera fase de esa etapa, y al conjunto de las no manuales, incluyendo las de un nivel superior como profesionales y técnicos, durante la segunda. Como podrá notarse, la secuencia de los cambios en la importancia relativa de los diferentes grupos ocupacionales de clase media reproduce –si bien con temporalidades diferentes–, aquélla que caracterizó a los países desarrollados y que repasamos en el capítulo anterior. Sin embargo, es importante resaltar que si bien los trabajadores autónomos que basan su posición en el capital económico fueron perdiendo posiciones relativas frente a los asalariados no manuales, continuaron siendo un grupo numeroso en términos absolutos, debido a la escasa concentración del capital que caracterizó a las dos etapas examinadas. Esto fue así sobre todo entre aquéllos insertos en el sector comercial –pues hacia finales del período sustitutivo los que se ubicaban en la industria comenzaron a verse afectados por un incipiente proceso de concentración–. En este sentido, un rasgo de la estructura de clases de la Argentina a lo largo de estos años fue la existencia de un sector comercial que permitió el desarrollo de una amplia clase media autónoma que, estimulada por una pujante demanda interna, gozaba de estabilidad laboral y de ingresos relativamente elevados.

En las investigaciones que examinaron las características de la estructura de clases durante estas etapas hubo una escasa problematización de las importantes diferencias que guardan entre sí las ocupaciones consideradas como de clase media. Pero es necesario recordar que durante el modelo agroexportador e, incluso, durante el modelo sustitutivo, la expansión de las posiciones no manuales significó la creación de oportunidades laborales de muy distinto tipo, no sólo en lo referido a las características específicas de las tareas involucradas sino también en términos del perfil de las personas reclutadas y del prestigio social y las ventajas de mercado asociadas a esas posiciones. En breve, la expansión de las clases medias no tuvo un significado unívoco, sino que fue muy diferente en función de los grupos ocupacionales involucrados en ese proceso.

La tendencia a no problematizar la naturaleza altamente heterogénea de las clases medias se combinó, a su vez, con un escaso énfasis en el carácter históricamente

cambiante de las posiciones de clase. Esto dio lugar a cierta imagen de relativa estabilidad temporal, donde parecería que, desde fines del siglo XIX y hasta al menos la década de 1970, el único cambio realmente importante en la estructura de clases fue la expansión o contracción de grupos ocupacionales esencialmente iguales a través del tiempo. No obstante, parece claro que las transformaciones en la estructura de clases fueron más profundas, en tanto también hubo modificaciones sustantivas en el contenido y en las distancias sociales entre las diferentes posiciones.

Uno de los cambios de mayor relevancia al que se asistió durante estos años involucró la alteración de la situación de mercado de las clases con la puesta en marcha del modelo sustitutivo de importaciones, producto de la extensión de la regulación laboral por parte del Estado y del establecimiento de las negociaciones colectivas. Estas transformaciones habrían actuado en un doble sentido: por un lado, promoviendo una mayor *homogeneidad* en el interior de los distintos grupos de trabajadores en términos de condiciones de trabajo e ingresos y, por otro lado, generando una suerte de *nivelación* entre los diferentes grupos, al imponer un piso a la situación de mercado de aquellos ocupados en las posiciones de menor nivel.

La *nivelación* entre grupos producto de la política laboral habría actuado reduciendo las brechas en las condiciones materiales de vida de las clases medias y las clases trabajadoras, y en ese mismo sentido –pero por fuera del mercado– habría operado la extensión de los servicios públicos de educación y salud. En este marco, la idea una sociedad de “amplias clases medias” se nutriría no sólo de las tendencias en materia del tamaño de las ocupaciones, sino también de las mayores semejanzas en términos de niveles de vida que habrían adquirido parte de las clases medias y de las clases trabajadoras. Este proceso tendría implicancias no sólo en el plano de las oportunidades materiales de vida que se derivan de ocupar una determinada posición de clase, sino también en el plano de las consecuencias de la movilidad intergeneracional. En este sentido, es muy factible que experimentar inmovilidad o movilidad durante la etapa agroexportadora y durante la etapa sustitutiva haya tenido significados muy diferentes. En esta última etapa, las ganancias derivadas de acceder a posiciones de clase media habrían sido más reducidas, debido a las menores diferencias entre las clases, mientras la inmovilidad en la clase trabajadora puede haber significado, de todos modos, una mejora intergeneracional en términos de condiciones materiales de vida.

Capítulo 4. Las cambiantes condiciones económicas y sociales y su impacto sobre las clases medias

4.1 Introducción

Desde mediados de la década de 1970 la Argentina comenzará a experimentar profundas transformaciones que conducirán a la desarticulación del modelo sustitutivo de importaciones y, en la década de 1990, a la consolidación de un nuevo esquema de funcionamiento económico. En este marco, los principales indicadores laborales y sociales registrarán un proceso de continuo deterioro, llevando a que por primera vez en la historia del país se ponga en duda la imagen de la Argentina como un país de “amplias clases medias”. La negativa situación social encontrará un punto de máxima exacerbación en los años 2001 y 2002, durante la crisis que puso fin a algunos de los lineamientos clave del modelo de los noventa. A partir de entonces se iniciará una nueva etapa en la que el funcionamiento económico adquirirá rasgos novedosos, al tiempo que se asistirá a cierta reversión del proceso de deterioro social constante registrado a lo largo de casi tres décadas. Algunos indicios sugieren que, en este nuevo contexto, las clases medias habrían recuperado posiciones respecto a la crítica situación que atravesaron en años anteriores.

En este capítulo presentamos las principales transformaciones económicas y laborales experimentadas desde mediados de los setenta, y repasamos los resultados de los estudios empíricos disponibles acerca de la suerte corrida por las clases medias a lo largo de las distintas etapas que se sucedieron desde aquel entonces. El propósito del capítulo es delinear las características de los contextos históricos que enmarcan los resultados de esta investigación, así como reconstruir las evidencias existentes acerca de la trayectoria de las clases medias en esos contextos. Las primeras tres secciones están dedicadas a los cambios económicos y laborales: la primera, a aquéllos que sucedieron durante la etapa comprendida entre mediados de los años setenta y fines de los ochenta; la segunda, a las transformaciones de los años noventa, y la tercera, a los cambios que trajo consigo el nuevo contexto que se inicia hacia 2003. Finalmente, en la cuarta

sección se sintetizan las conclusiones de las distintas investigaciones que, desde diversas perspectivas conceptuales, aportan elementos para dar cuenta del devenir de las clases medias a lo largo de las etapas examinadas.

4.2 Desarticulación del modelo de industrialización y crisis económica

A pesar de los logros en materia social, el período sustitutivo de importaciones trascurrió en un contexto de inestabilidad económica y, fundamentalmente, política. En el plano económico, los problemas endémicos de restricción externa, originados en la escasa capacidad para generar divisas (indispensables para importar los insumos requeridos por la producción industrial), dieron como resultado una evolución económica irregular, con una sucesión de ciclos cortos de crecimiento y recesión. Producto de esta particular dinámica, la economía argentina se expandiría, por estos años, en forma bastante más reducida que otros países de la región.

En el plano político, el período sustitutivo estuvo marcado por una alta inestabilidad debido a las recurrentes interrupciones del orden constitucional por golpes militares, a lo que se sumaría, desde fines de los años sesenta, la creciente radicalización de la conflictividad política. Esto merece ser destacado pues el caso argentino contradice aquellas visiones que, como vimos en el Capítulo 2, han asociado de una manera un tanto simplista el crecimiento de las clases medias con un proceso de democratización y estabilidad política⁹⁰. Lejos de esa situación, la expansión de las clases medias argentinas ocurrió en un contexto de intensos conflictos entre grupos sociales, de los cuales las clases medias también fueron protagonistas⁹¹.

En este marco, en 1976 ocurre una nueva interrupción del orden constitucional que en esta ocasión tendrá pretensiones refundacionales: buscará reformular de manera

⁹⁰ Nos referimos a las ideas presentes en algunas obras funcionalistas de mediados del siglo XX, pero también a los trabajos más recientes sobre los estratos medios en países en vías de desarrollo llevados a cabo principalmente desde la economía.

⁹¹ Las orientaciones y las prácticas políticas de las clases medias durante los años del modelo de industrialización sustitutiva también escapan a una mirada simplista. Si bien durante esa etapa surgieron elementos de lo que fue definido como una identidad de clase media (ver capítulo anterior), dentro de este grupo continuó habiendo una inmensa variedad de orientaciones. Fracciones de este sector social ocuparon un lugar clave en la emergencia de grupos armados revolucionarios a fines de los sesenta, pero también fueron base de apoyo de gobiernos democráticos de diferente signo y hasta sustento de golpes militares. Por tanto, tampoco en este aspecto parece correcto buscar una “esencia” de las clases medias ni considerarlas como un grupo necesariamente homogéneo.

drástica el orden de cosas vigente hasta ese entonces. Una política represiva de magnitudes inéditas, tendiente a disciplinar a los vastos sectores sociales movilizados, fue combinada con una política económica que tuvo como consecuencia principal la desarticulación del modelo económico vigente.

Las medidas centrales del programa económico del gobierno militar fueron la apertura comercial y la reforma financiera, ambas destinadas a liberalizar el funcionamiento de los mercados. Estas políticas llevarían a que la estructura económica del país experimente importantes modificaciones. Por un lado, la apertura comercial – combinada con un creciente retraso cambiario– tuvo por efecto un proceso desindustrializador a partir de la quiebra de numerosas empresas industriales, al tiempo que propició la concentración en pocas manos de la actividad fabril. Por otro lado, la reforma financiera reorientó excedentes al mercado de dinero e incentivó un sustancial incremento de la deuda externa privada y pública, que no fue utilizada para la inversión productiva sino para la valorización financiera, la que de aquí en más se convertiría en un eje central de la dinámica económica (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986). Estas medidas fueron acompañadas por una férrea política de control de salarios –a través de su congelamiento–, facilitada por la suspensión de las actividades de los sindicatos. La política salarial se combinó con la liberalización de los precios para resultar en una caída de las remuneraciones reales que, sólo en un año, fue superior a 30% (Altimir, Beccaria y González Rosada, 2002).

La herencia que en materia económica dejó la etapa dictatorial fue altamente negativa. La disminución del PBI per cápita, la desindustrialización, la concentración de capitales y el masivo endeudamiento externo, son algunos de los principales emergentes de este período, que impondrán restricciones severas al desempeño económico futuro.

Luego de la caída del gobierno militar, y a pesar de las grandes expectativas generadas en torno a la transición democrática (1983-1989), la Argentina no pudo retomar el sendero del crecimiento sostenido y la década de 1980 estuvo signada por erráticas opciones de política que intentaban revertir el estancamiento crónico y recuperar la capacidad industrializadora. Como claros síntomas de un período de retroceso en materia de desarrollo, el PBI se redujo a una tasa promedio del 0.5% anual, mientras que la fuerte involución del PBI per cápita no tenía precedentes históricos: su deterioro alcanzó la alarmante cifra de 12.5% a lo largo de estos primeros seis años de democracia (Gerchunoff y Llach, 2003). Aunque en la década de 1980 prácticamente todos los países de América Latina experimentaron crisis de gran magnitud –se trató,

como la definió la CEPAL, de la “década perdida” en la región–, la Argentina fue uno de los países en donde la crisis fue más pronunciada.

El estancamiento económico, la crisis fiscal, las dificultades para controlar el aumento de precios y para afrontar los pagos externos (en un contexto de reversión de los flujos financieros internacionales), se combinaron, a fines de los ochenta, en un escenario altamente delicado. En este escenario, era cada vez más evidente la debilidad política del gobierno frente a las presiones de distintos grupos de poder. La intensificación de estas tendencias culminaron en una moratoria de hecho con los acreedores externos y, hacia 1989, en el traspaso anticipado del gobierno, tras una corrida contra la moneda local que desató un proceso hiperinflacionario de enorme magnitud: en ese año, el incremento de precios ascendería a 4923%.

La trayectoria de reformas, estancamiento e inestabilidad que caracterizó a la economía entre mediados de los años setenta y fines de los ochenta tuvo como resultado una importante modificación de los rasgos que habían distinguido al mercado laboral argentino. Este período marcará el inicio de un proceso de continuo deterioro de las condiciones de trabajo y de las remuneraciones de amplios sectores de la población, proceso que se exacerbará en la década de 1990 y que llevará a que la Argentina pierda el lugar privilegiado que mostraba en esta materia en el contexto latinoamericano⁹².

Las transformaciones económicas llevaron a una recomposición sectorial de la fuerza de trabajo que se manifestó, en primer lugar, en un gran incremento del empleo terciario. Si bien esta tendencia ya se había iniciado en la última fase del modelo sustitutivo de importaciones, ahora adquirió nuevos rasgos, en tanto ocurrió en un contexto de pérdida *absoluta* de empleos en la industria producto de la desarticulación del aparato productivo (Arceo *et al.*, 2008). En Buenos Aires (Capital y Partidos del Conurbano), entre 1974 y 1989, la participación de los servicios en el empleo total se incrementó de 54.7% a 68.4%, mientras que la de la industria cayó de 38.3% a 24.9% (Cuadro 4.1).

En segundo lugar, y de manera novedosa respecto a lo que sucedía en décadas anteriores, en estos años tuvo lugar un importante proceso de desalarización de la fuerza de trabajo (Cuadro 4.1). La contraparte de este proceso fue un significativo incremento del trabajo por cuenta propia, que esta vez presentaría características diferentes a las

⁹² Como menciona Tokman (1997) a partir de esta etapa el mercado laboral argentino se fue asemejando cada vez más a los de la mayoría de los países de América Latina, lo que sucedió tanto por un empeoramiento de la situación de la Argentina como por una mejora de la de muchos países de la región.

observadas durante el modelo sustitutivo. Si en aquel entonces el trabajo cuentapropista difícilmente podía considerarse como una alternativa a la falta de oportunidades laborales –o al menos no en la mayoría de los casos–, en esta etapa un segmento creciente de estas ocupaciones comenzará a mostrar algunas de las características típicamente asociadas al sector informal en otros países de la región. Por una parte, su evolución tuvo un claro comportamiento contracíclico, lo que sería un indicador de que habría actuado como refugio ante la pérdida de oportunidades de empleo. En este sentido, se habría producido un aumento de la oferta en mercados que enfrentaban una débil demanda como consecuencia del estancamiento económico general (Beccaria, 2005). Por otra parte, y en relación con esto último, las actividades llevadas a cabo por este segmento fueron de un tipo mucho más inestable y con ingresos más reducidos que los que eran característicos en el pasado (Cimillo, 2000).

La expansión del trabajo por cuenta propia, sumada a un lento incremento de la población económicamente activa, explicarían en gran medida por qué, a pesar del fuerte estancamiento económico, en este período los problemas de absorción de fuerza de trabajo no se manifestaron en incrementos más agudos del desempleo o del subempleo horario (Beccaria, 2005). Como puede verse en el Cuadro 4.2, si bien ambos indicadores registraron aumentos, éstos fueron de una magnitud relativamente moderada en relación con la evolución de la actividad.

Más que en indicadores vinculados con la falta de empleo, la negativa situación económica se manifestó en un desmejoramiento de la calidad de las ocupaciones de los trabajadores y en una fuerte reducción de sus ingresos. Al deterioro de la situación de los cuentapropistas, se sumó el mayor número de asalariados desprotegidos –no registrados en el sistema de seguridad social–, que en Buenos Aires pasaron de representar 22.5% en 1974 a 28.5% en 1989. Por su parte, los salarios reales experimentaron una importante caída, reduciéndose en más de la mitad entre los mismos años (Cuadro 4.2).

Sin embargo, la caída en los ingresos que tuvo lugar en esta etapa no afectó a toda la población por igual. Durante este período tuvo lugar un incremento de la desigualdad de ingresos que se reflejó en las encuestas de hogares en un continuo incremento del índice de Gini, que de 0.36 en 1974 llegó a la impactante cifra de 0.52 en 1989, en el marco de la crisis hiperinflacionaria (Cuadro 4.2). Por otra parte, este proceso ocurrió en un contexto que ofreció importantes oportunidades de negocios para algunos grupos económicos (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986; Arceo y Basualdo,

1999). Este fenómeno, que no puede ser captado por las encuestas de hogares, merece ser resaltado pues da cuenta de un intenso proceso de enriquecimiento aun en una etapa de estancamiento de la economía.

Cuadro 4.1

Buenos Aires, 1974-2010. Ocupados según rama de actividad y categoría ocupacional..

	Rama de actividad			Categoría ocupacional		
	Industria manufacturera	Construcción	Servicios	Patrón-Empleador	Cuenta propia	Asalariado
1974	38.3	6.7	54.7	4.8	18.3	75.7
1980	30.5	9.5	59.9	5.3	22.8	70.9
1989	24.9	6.2	68.4	4.3	25.5	69.5
1992	23.7	5.7	70.1	5.5	23.1	70.2
1994	21.0	6.9	71.7	4.8	23.4	70.2
1996	19.3	6.8	73.8	4.8	21.0	72.5
1998	18.0	7.2	74.4	5.0	20.2	73.6
2000	16.5	6.9	76.4	4.8	20.6	73.6
2002	15.1	6.3	77.9	4.2	22.8	72.2
2003	15.5	7.0	76.3	3.7	20.2	75.2
2006	16.8	8.4	74.3	3.5	19.1	76.6
2010	17.9	7.1	73.9	3.9	17.4	78.2

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, octubre (1974 a 2002) y cuarto trimestre (2003 a 2010). Buenos Aires corresponde al Área Metropolitana de Buenos Aires (Capital Federal + Partidos del Conurbano).

Nota: en composición sectorial el 100% se completa con el empleo en el sector primario; en categoría ocupacional con los trabajadores familiares sin remuneración.

Cuadro 4.2

Buenos Aires, 1974-2006. Indicadores laborales, de pobreza y de distribución del ingreso.

Año	Tasa de desocupación	Tasa de subocupación*	Asalariados no registrados**	Salarios reales (1991 y 2003=100)	Pobreza x LP (% individuos)	Indigencia (% individuos)	Gini Ingreso per capita familiar
1974	2.5	3.8	22.5	169.3	4.4	1.7	0.360
1980	2.3	4.5	20.2	142.9	8.3	1.8	0.392
1989	7.0	8.0	28.5	80.7	47.3	16.5	0.519
1992	6.7	7.3	32.8	108.3	17.8	3.2	0.446
1994	13.1	10.1	29.7	115.7	19.0	3.5	0.461
1996	18.8	13.8	36.7	106.1	27.9	7.5	0.494
1998	13.3	14.0	37.5	113.0	25.9	6.9	0.503
2000	14.7	14.5	38.1	112.1	28.9	7.7	0.509
2002	18.9	20.0	43.0	73.7	54.3	24.7	0.539
2003	15.6	17.4	48.8	100.0	46.2	18.9	0.527
2006	9.8	12.2	43.7	125.8	25.5	8.0	0.497
2010	8.0	9.0	33.1	142.6***	—	—	0.429

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, octubre (1974 a 2002) y cuarto trimestre (2003 a 2010). Para salarios reales 1974-2002: Beccaria (2005), cuadro 1. Buenos Aires corresponde al Área Metropolitana de Buenos Aires (Capital Federal + Partidos del Conurbano).

* Población que trabaja menos de 35 horas semanales y desea trabajar más horas. ** Se refiere a los no registrados en el sistema de seguridad social, identificados en la encuesta de hogares como aquellos asalariados a los que no se les hacen descuentos jubilatorios.

***Calculado con IPC 7-Provincias (ver Anexo A).

En este contexto de incremento de la desigualdad y caída de las remuneraciones, la sociedad se enfrentó al que quizás constituya el principal emergente de este período: el explosivo incremento en los niveles de pobreza. En Buenos Aires, el porcentaje de

personas bajo la línea de pobreza –medida a partir de los ingresos– prácticamente se duplicó entre 1974 y 1980, pasando de un escaso 4.4% a 8.3%. En los años siguientes esa cifra seguiría creciendo, hasta alcanzar, producto de la crisis hiperinflacionaria, un pico de 47.3% en 1989 (Cuadro 4.2). Estas cifras, por sí solas, dan cuenta del deterioro en las condiciones de vida que experimentó una parte importante de la población. La explosión de la pobreza tendría un efecto traumático sobre una sociedad que había acostumbrado a pensarse como homogénea en términos sociales. En este marco, y como veremos más adelante, por primera vez en la historia moderna del país será puesta en cuestión la imagen de una sociedad de amplias clases medias.

4.3 La consolidación de un nuevo modelo económico en la década de 1990

En un escenario económico signado por el estancamiento, la hiperinflación y la cesación de pagos, a fines de la década de 1980 tuvo lugar una nueva sucesión presidencial. El nuevo elenco gubernamental (1989-1999) sostuvo un diagnóstico sobre la crisis cuyos argumentos eran afines a los que impartía, en esa misma época, el llamado Consenso de Washington. Según este diagnóstico –que lograría imponerse como la visión predominante en el conjunto de la sociedad–, en el origen de la crisis argentina se encontraban el excesivo crecimiento del Estado y el populismo económico. Las opciones de política necesarias para revertir la crisis que se desprendían de este enfoque hacían de los instrumentos de reforma estructural una prioridad impostergable: la reforma del Estado –privatizaciones, control del gasto, descentralización de funciones–, la desregulación de los mercados y la apertura al comercio y a los capitales extranjeros conformarían los lineamientos básicos del programa de reformas. Este programa fue acompañado por un plan de estabilización de precios –contenido en la Ley de Convertibilidad de 1991– que establecía la fijación del tipo de cambio, la libre convertibilidad de la moneda local frente al dólar estadounidense y la restricción de la emisión monetaria a la disponibilidad de reservas internacionales.

Las reformas aplicadas en estos años implicaron una continuidad con aquellas que habían sido implementadas durante la última dictadura militar. Pero mientras en aquel período no llegaron a modificarse algunas de las reglas de juego básicas del

modelo sustitutivo⁹³, las medidas encaradas en los noventa significaron un corte profundo con el pasado: se asistió a la consolidación de un nuevo modelo de acumulación, que establecería un nuevo rol para el Estado y un cambio sustancial en la estructura y dinámica de la economía⁹⁴. En este marco, la valorización financiera se consolidaría como uno de los ejes más rentables y de mayor dinamismo de la economía. Sin embargo, lejos de revertirse, durante estos años del denominado “modelo de convertibilidad”, el proceso de deterioro social se agudizaría en forma continua, tanto durante las fases de crecimiento económico (1991-1994 y 1996-1998) como durante las fases recesivas (1995 y 1998-2002).

Uno de los ejes centrales de la estrategia política de los noventa fue la implementación de medidas tendientes a modificar el sistema de protección laboral vigente en el país desde los inicios del modelo de industrialización sustitutiva. Por medio de diversas leyes y decretos se redujeron los costos laborales no salariales (a través de la reducción de los aportes patronales a la seguridad social) y se implementaron distintas modalidades de contratación temporal, que permitían a las empresas ajustar en forma más flexible su dotación de personal a los avatares de la evolución económica⁹⁵. A su vez, se promovió la descentralización de la negociación colectiva, lo que condujo a que los convenios por rama de actividad, que eran predominantes en el país, fueran sustituidos en forma creciente por acuerdos a nivel de empresas⁹⁶. Finalmente, como parte de la política antiinflacionaria, se congeló el salario mínimo y se prohibieron las indexaciones de las remuneraciones, cuya evolución quedó condicionada a los aumentos en la productividad (Acuña, Kessler y Repetto, 2002; Beccaria y Galín, 2002; Marshall, 2000). En conjunto, estas medidas contribuirían a una mayor heterogeneidad entre los trabajadores, en tanto legalmente se establecían

⁹³ De hecho, algunas de las medidas de la etapa militar fueron revertidas durante el gobierno democrático de los ochenta, al tiempo que hasta principios de los noventa no hubo cambios sustanciales en aspectos clave como la provisión de bienes y servicios por parte del Estado y el sistema de protección social.

⁹⁴ Una de las características del proceso de reformas de la década de 1990 fue la radicalidad y la celeridad con que fueron implementadas las medidas. Así, por ejemplo, en el caso de la apertura comercial, la estrategia relativamente gradualista que se había propuesto en el origen fue rápidamente dejada de lado, con el propósito de utilizarla como un mecanismo disciplinador de los precios (Gerchunoff y Torre, 1996). Por su parte, la apertura financiera se caracterizó por la inexistencia de instrumentos destinados a regular la composición de los flujos de capital que ingresaban al país, a diferencia de lo sucedido en países como Chile o Colombia (Damill, Frenkel y Juvenal, 2003). Finalmente, el programa de privatizaciones encuentra pocos equivalentes en el plano internacional, tanto por el número de empresas estatales involucradas como por el breve lapso de tiempo en que fue realizado (Abeles, 1999).

⁹⁵ Las principales medidas en este sentido fueron la Ley de Empleo de 1991 y las reformas a la Ley de Contrato de Trabajo implementadas en 1995.

⁹⁶ La participación de los convenios a nivel de empresas se cuadruplicaron entre 1991 y 1997, pasando de 19% a 80% del total de acuerdos entre empresarios y trabajadores (Marshall, 2000).

condiciones para la emergencia de situaciones laborales diversas no sólo entre empresas (en función del nivel de productividad o del tipo de convenio colectivo), sino también al interior de ellas (en función del tipo de contrato al que accedía cada individuo).

La política laboral fue acompañada por modificaciones en el sistema previsional y en los sistemas educativo y de salud. Los montos de los haberes de jubilados y pensionados habían sufrido un proceso de degradación desde mediados de la década de 1970, en tanto no habían sido ajustados a la evolución de los precios. En este contexto, en 1994 se implementó una privatización parcial del sistema previsional: junto al sistema de reparto estatal, se creó un sistema de capitalización individual administrado por compañías privadas. Estos cambios fueron acompañados por requisitos más estrictos para acceder a los beneficios previsionales (incremento de la edad jubilatoria y de los años de aportes necesarios para acceder a los beneficios), medidas que coadyuvaron a una reducción en la cobertura del sistema 2003 (Cetrángolo y Grushka, 2004).

Por su parte, continuando un proceso iniciado a fines de los setenta, en esta etapa se completó la descentralización administrativa de los hospitales y de las instituciones de educación primaria y secundaria. La transferencia a las provincias de la gestión de los sistemas públicos de salud y educación resultó en una mayor segmentación en la calidad y niveles de cobertura, producto de la falta de políticas nacionales compensatorias y de mecanismos financieros orientados a disminuir las desigualdades regionales (Katzman *et al.*, 1999). Además, los sistemas educativo y sanitario experimentarían importantes modificaciones en esta etapa producto de un crecimiento explosivo de los servicios brindados en forma privada. Esta tendencia –que fue una respuesta al deterioro de los servicios públicos, pero también consecuencia de una estrategia de distinción social de los grupos económicamente más favorecidos–, llevaría a que se acentúe aún más la segmentación en el interior de estos sistemas.

En conjunto, el paquete de medidas económicas que conformaron el llamado plan de convertibilidad pareció ser, en un principio, sumamente exitoso. Rápidamente se contuvo la inflación, y ello contribuyó a recomponer el poder de compra de los salarios. A su vez, el cambio en el contexto externo y el impacto positivo de las reformas en la comunidad internacional tuvieron como resultado una significativa inyección de flujos externos de capital. Los masivos ingresos de capitales incrementaron la cantidad de dinero y crédito en la economía, lo que junto a la recomposición del poder de compra de los salarios reactivó la demanda y el nivel de actividad,

experimentándose un importante crecimiento del PBI en los primeros años de los noventa (Damill, Frenkel y Maurizio, 2003).

Los elocuentes niveles de crecimiento fueron acompañados, no obstante, por un acelerado proceso de desindustrialización y por una cada vez mayor vulnerabilidad externa. En los meses previos a la fijación del tipo de cambio la moneda local sufrió una importante apreciación, que continuó, aunque de manera más atenuada, durante los primeros años de vigencia del régimen de convertibilidad. Esta apreciación cambiaria, sumada a la abrupta apertura comercial, tuvo como correlato una estructura de precios y rentabilidades que favorecía a los bienes y servicios no transables y perjudicaba a los transables. En estas condiciones –similares a las registradas a fines de los años setenta–, la industria nacional se volvió menos competitiva, por lo que el crecimiento de la demanda doméstica se tradujo en un aumento de las importaciones y no en un incentivo para los emprendimientos productivos locales. En este marco, el sector industrial perdió participación en el conjunto de la actividad económica, profundizándose así el proceso de desindustrialización que se había iniciado en los años setenta. A su vez, este sector fue objeto de una intensa reestructuración caracterizada, entre otros aspectos, por crecientes heterogeneidades en el desempeño empresario y por una transformación en el perfil técnico y productivo de las firmas. Mientras que muchas empresas no lograron resistir a la competencia internacional, las que pervivieron lo hicieron en el marco de un fuerte proceso de reestructuración, para reducir el mayor costo laboral en dólares y aumentar la competitividad, mediante la inversión en maquinaria y en tecnologías blandas ahorradoras de mano de obra (Bisang, *et al.*, 1996; Schorr, 2002).

Las crecientes importaciones fueron generando en forma paulatina el deterioro de la balanza comercial. Estas tendencias, sumadas a los pagos que debían realizarse en concepto de intereses de la (cada vez más abultada) deuda externa, acrecentaron la fragilidad de la economía haciéndola cada vez más dependiente de los flujos de capitales extranjeros. Si hasta 1994 la vulnerabilidad externa no tuvo efectos visibles sobre la economía, fue precisamente porque durante esos años se registró una abundante entrada de capitales internacionales (Damill, Frenkel y Maurizio, 2003).

La reversión de los capitales externos hacia fines de 1994 –alimentada por el alza en las tasas de interés internacionales y la posterior crisis mexicana– daría lugar a la finalización de los “años dorados” del nuevo modelo económico. Ante la vulnerabilidad externa intensificada y las restricciones en materia de política monetaria que imponía el régimen cambiario, la expansión doméstica sólo era viable en contextos

internacionales favorables. Con el deterioro del escenario internacional, se produjo una caída en las reservas de divisas que desencadenó una reversión del ciclo económico hacia 1995⁹⁷. Si bien la fase recesiva fue de corta duración⁹⁸, de aquí en más el sostenimiento de la actividad económica sería cada vez más difícil de lograr. Hacia fines de 1998 el cambio en la coyuntura internacional nuevamente volvió a operar como detonante de una crisis económica: el comportamiento de los capitales financieros, que huían masivamente de las economías emergentes, complicó nuevamente la situación de las cuentas externas de la Argentina, inaugurando, desde entonces y hasta 2002, la fase recesiva más prolongada y profunda de la que se tenga registro en el país.

En 1999, en pleno contexto recesivo y de retirada de capitales de la región, asumió un nuevo gobierno con el objetivo explícito de conservar los lineamientos básicos del modelo vigente. El diagnóstico que guió la política macroeconómica en esta etapa situaba el origen de la crisis en un elevado déficit fiscal y en la acumulación de deuda pública. De este modo, durante los dos años del breve mandato del nuevo gobierno las políticas fiscales contractivas fueron las que predominaron. Sin embargo, estas medidas no lograron su objetivo de revertir las negativas expectativas en torno al mantenimiento de la convertibilidad y a la capacidad de pagar la deuda externa, por lo que el ingreso de capitales se hizo cada vez más escaso para, finalmente, iniciar un movimiento contractivo abrupto a lo largo de 2001 (Damill, Frenkel, y Juvenal, 2003).

La velocidad de los acontecimientos marcó los últimos días de 2001 y los primeros de 2002. La agudización de las dificultades económicas desató la corrida contra el peso y contra el sistema financiero, tendencias que llevaron al gobierno a restringir el libre retiro de depósitos bancarios y el movimiento de divisas para evitar el colapso del sistema financiero y de la pauta cambiaria. En un clima de exacerbación del descontento social, el entonces presidente se vio obligado a renunciar, y tras una vertiginosa serie de recambios presidenciales –en uno de los cuales se declaró el *default* de la deuda–, a principios de 2002 las autoridades abandonaron el régimen cambiario a través de una fuerte devaluación de la moneda local.

El abandono de la convertibilidad desencadenó un proceso inflacionario de envergadura, aunque de una intensidad que no acompañó, como presagiaban los

⁹⁷ La variación en las reservas de divisas se reflejó en forma inmediata en el nivel de actividad económica debido al tipo de régimen cambiario implementado que, como mencionamos, establecía que la cantidad de dinero y crédito circulante en la economía tenía que ser igual a la cantidad de reservas de divisas.

⁹⁸ Un importante paquete de apoyo externo coordinado por el FMI inyectó liquidez al sistema financiero y a la economía local, alentando el crecimiento de la demanda interna hacia fines de 1995.

pronósticos menos optimistas, el ritmo de la devaluación del peso⁹⁹. Esta relativa contención de los precios se debió en gran medida a la situación altamente recesiva en la que se hundió la economía hasta mediados de 2002, que se expresó en una caída del PBI de alrededor de 11% en ese año (Beccaria, 2005).

Como no podía ser de otra manera, el mercado de trabajo no permaneció ajeno a las vicisitudes que experimentó la economía durante los años noventa y, quizás, éste sea uno de los ámbitos donde aquéllas tuvieron un impacto más notorio. En términos globales, el saldo de la década en materia laboral fue altamente negativo: la desocupación abierta se convirtió en un problema generalizado y difícil de revertir, mientras que el empleo se volvió más precario e inestable.

Si bien al inicio de la década hubo una expansión del empleo agregado como resultado de la reactivación económica, esta tendencia no se prolongó más allá de mediados de 1993, momento en el cual se estancó para empezar a caer un año después (Beccaria, 2005). En esa misma época comenzaron a hacerse visibles las primeras señales de alarma en el mercado laboral. A pesar de que la economía aún se encontraba en una fase expansiva, el desempleo abierto mostró una tendencia al alza en todo el país. En Buenos Aires, la desocupación pasaría de 5.2% en 1991, al inicio de la etapa expansiva, a 9.6% en 1993. La recesión económica desencadenada por la reversión de los capitales externos a mediados de la década no hizo más que agudizar los problemas de desempleo: hacia 1996, el porcentaje de desocupados alcanzó al 18.8% de la población activa de Buenos Aires, producto de una importante reducción en el número de puestos de trabajo. Posteriormente, la recuperación del crecimiento económico trajo consigo una expansión de la ocupación que ayudó a descomprimir en cierta medida la situación del mercado laboral. Sin embargo, esta mejoría no fue lo suficientemente intensa como para retrotraer la tasa de desocupación a niveles inferiores a los dos dígitos, mientras que el subempleo horario –otra forma clara de subutilización de la fuerza de trabajo– mostró una tendencia similar. La fase recesiva iniciada a fines de 1998 volvería a golpear al mercado laboral y esta vez con mayor intensidad. Desde entonces, el desempleo y la subocupación crecerían continuamente hasta alcanzar cifras inéditas hacia fines de 2001 y principios de 2002.

⁹⁹ Entre fines de 2001 y mediados de 2002 los precios minoristas aumentaron alrededor de un 30% y los precios mayoristas alrededor de un 100%, cifras que resultaron ser inferiores al aumento que se registró en la relación peso/dólar.

El aumento sin precedentes de la desocupación que tuvo lugar en los noventa fue el resultado de dos procesos: por un lado, de la escasa generación e incluso destrucción de puestos de trabajo y, por otro, del mayor número de personas que ingresaron al mercado laboral en busca de un empleo.

La escasa capacidad que mostró la economía para generar y mantener una demanda estable de trabajo –el primer aspecto mencionado– se explicaría, en primer lugar, por el comportamiento registrado por el sector industrial. Como dijimos con anterioridad, durante la década fueron numerosas las firmas que no pudieron hacer frente a la competencia externa, mientras que otras emprendieron una estrategia de reestructuración productiva basada en la incorporación de capital y en la reducción de costos laborales para poder operar en el nuevo contexto económico. Estos cambios no sólo implicaron que el sector perdiera participación en el conjunto de la actividad económica, sino también que se convirtiera en un expulsor de mano de obra a lo largo de prácticamente todo el período (Schorr, 2002). En Buenos Aires, estas tendencias se reflejaron en una disminución del empleo industrial que pasó de 24.9% en 1989 a 15.1% en 2002 (Cuadro 4.1). En segundo lugar, la reducción del personal de las empresas privatizadas y el importante incremento que se registró en los niveles de productividad de diversas ramas de la economía también habrían actuado reduciendo los niveles de la demanda de fuerza de trabajo (Beccaria, 2005). Finalmente, cabe destacar que si hasta este período el sector comercial había mantenido en gran medida los rasgos que lo habían distinguido desde principios de siglo (escasa concentración y, por tanto, elevada presencia de pequeños emprendimientos), por estos años atravesaría un intenso proceso de concentración cuyo saldo en materia laboral sería negativo.

En este marco, las ocupaciones generadas durante la década, especialmente en el sector servicios, fueron insuficientes para compensar la pérdida de dinamismo que, en materia de empleo, mostraba la economía en su conjunto. Un punto importante es que, a diferencia de lo que había sucedido en la década de los ochenta, en estos años el sector informal no pudo actuar como “refugio” para los que carecían de oportunidades laborales en la economía formal. Las ocupaciones informales mostraron un escaso crecimiento, fenómeno que ha sido asociado, entre otros factores, a la disminución de oportunidades de empleo en servicios como los de reparación (producto de la expansión del crédito para adquirir bienes de consumo durables que tuvo lugar a principios de la década) (Beccaria, 2005; Cimillo, 2000).

Por su parte, el crecimiento en el número de personas que ingresó a la fuerza de trabajo –el segundo de los procesos que incidió en la suba de la desocupación– queda de manifiesto en la evolución de la tasa de actividad, que en el caso de Buenos Aires, pasó de 54.6% a 59.1% entre 1991 y 2002. Esta mayor oferta de trabajo habría sido el resultado del incremento en la tasa de actividad femenina que, al igual que en décadas anteriores, continuó mostrando tendencias expansivas¹⁰⁰. Sin embargo, mientras en aquel entonces la integración de las mujeres al mercado laboral era interpretada como señal de modernización social y de cambios en las expectativas culturales acerca de los roles de género, la aceleración en el ritmo de crecimiento de la tasa de actividad femenina en los años noventa también estaría asociada a otros factores. Tal crecimiento sería explicado en gran medida por el “efecto del trabajador adicional”: en un contexto de profundo deterioro económico y social, muchas de las mujeres que salieron a trabajar durante esta etapa lo habrían hecho motivadas por la necesidad económica, para reemplazar o complementar los ingresos deteriorados de sus cónyuges, afectados por la desocupación y la inestabilidad laboral (Benza, 2006; Cerrutti, 2000; Wainerman y Cerrutti, 2001).

La evolución de la desocupación constituye la señal más clara del insatisfactorio desempeño laboral de los noventa, pero no es la única. En este sentido, en este período también se registró un deterioro en las condiciones de trabajo. En particular, tuvo lugar aumento sustancial de los trabajadores no registrados en el sistema de seguridad social. Esta tendencia ya se había iniciado en la década de 1980 como síntoma de las transformaciones operadas en la estructura económica de aquel entonces. No obstante, desde principios de los noventa se verá acentuada: la proporción de trabajadores no registrados aumentó en forma constante (con excepción del año 1994), pasando, en Buenos Aires, de 28.5% en 1989 a 43.0% en 2002 (Cuadro 4.2). Esta evolución habría sido el resultado de las modificaciones en las regulaciones laborales, que posibilitaron la creación de puestos de trabajo sin cobertura social, pero también, y en mayor medida, de la facilidad para transgredir las normas laborales en un contexto de elevada desocupación y en el que el poder de los sindicatos fue seriamente afectado.

El trabajo no registrado habría propiciado, a su vez, un incremento en los niveles de inestabilidad laboral. A lo largo de la década se acrecentó la rotación entre puestos de trabajo: las trayectorias laborales de un número importante de individuos, en particular

¹⁰⁰ Mientras la tasa de actividad masculina pasó de 74.2% a 73.3% entre 1991 y 2002, la correspondiente a las mujeres aumentó de 37.3% a 46.8%.

de aquéllos en puestos de menor nivel de calificación, pasaron a estar caracterizadas por movimientos entre ocupaciones precarias de corta duración y episodios de desocupación también breves (Beccaria y Maurizio, 2005).

Por otra parte, la evolución de las remuneraciones tampoco se mantuvo ajena a los efectos de la dinámica ocupacional. A comienzos de la década la significativa desaceleración de la inflación y la recuperación del nivel de actividad respaldaron una recuperación importante de los salarios, que se incrementaron cerca de un 25% entre el inicio de la convertibilidad y fines de 1993. Sin embargo, los efectos regresivos operados en el mercado de trabajo impidieron que tal mejoría se extendiese en el tiempo: las remuneraciones permanecieron prácticamente estancadas desde 1994, incluso durante la segunda fase de expansión económica (Cuadro 4.2). Como corolario, con la irrupción de la inflación que acompañó el abandono de la convertibilidad en 2002, tendría lugar un deterioro profundo de los ingresos reales de los asalariados, que los llevaría a los niveles más bajos de los últimos 50 años. En este proceso de deterioro salarial, se habrían visto especialmente perjudicados los trabajadores en condiciones precarias así como aquéllos con menores niveles educativos.

Los índices de pobreza e indigencia así como los indicadores de distribución del ingreso evidencian de modo dramático el impacto de las transformaciones reseñadas sobre las condiciones de vida de la población. El porcentaje de individuos bajo la línea de pobreza, que había decrecido entre 1991 y 1993, tendió a aumentar a lo largo del período de la mano de los problemas de empleo. Si en 2001 la pobreza ya alcanzaba al 35.4% de la población de Buenos Aires, la caída de los ingresos reales por la inflación haría ascender tal cifra a 54.3% sólo un año después. En la misma fecha, la indigencia llegaría a niveles inusitados de alrededor de 25%, dando cuenta de la profundidad del impacto de la crisis. La evolución de la distribución del ingreso muestra que en este proceso de deterioro la sociedad se fue volviendo cada vez más dual: lejos de revertirse, el incremento en la concentración de los ingresos que había comenzado a mediados de los setenta se acentuó durante los noventa. Así, el coeficiente de Gini para el ingreso per cápita de los hogares registró un crecimiento de alrededor del 20% entre 1992 y 2002. La evolución de este coeficiente se explicaría tanto por los efectos de la desocupación – que afectó sobre todo a los hogares en la parte más baja de la distribución– como por el incremento en la desigualdad entre las remuneraciones de los ocupados (Benza y Calvi, 2005).

La falta de empleo y el incremento del trabajo no registrado pondrían en evidencia las limitaciones de un sistema de seguridad social diseñado principalmente alrededor de la figura del trabajador formal. Este sistema, que podía ser adecuado en una sociedad como la de la etapa sustitutiva, dejó sin cobertura a una parte importante de la población en el contexto de los noventa. Por una parte, si bien durante estos años se implementó un seguro de desempleo, su extensión fue extremadamente limitada, debido a los restrictivos criterios establecidos para el acceso¹⁰¹. Por otra parte, aunque se multiplicaron los programas sociales de tipo focalizado para atender las necesidades de quienes se encontraban en situación de alta vulnerabilidad social, éstos se caracterizaron por su falta de articulación y su escasa extensión (Golbert y Roca, 2010; Isuani, 2009). Sólo hacia mediados de 2002 se implementará un programa de ayuda económica para desocupados (el Plan Jefes y Jefas de Hogar) que, al alcanzar rápidamente una amplia cobertura –cerca de dos millones de beneficiarios en menos de dos meses–, tendrá efectos importantes sobre la situación social de la población en el pico de la crisis¹⁰². A pesar de esto último, lo distintivo de la década de 1990 fue la ausencia de protección para quienes se vieron perjudicados por la nueva dinámica del mercado laboral.

4.4 El modelo de la post-convertibilidad: continuidades y rupturas

Si bien el abandono del régimen de convertibilidad a principios de 2002 tuvo como efecto inmediato la agudización de la crisis económica, este panorama se revertiría rápidamente: a fines de ese mismo año la Argentina inició un ciclo de crecimiento económico intenso que, al menos hasta 2010, ha sido prácticamente continuo. Este crecimiento presentó ciertos rasgos novedosos.

La devaluación de la moneda que acompañó al fin de la convertibilidad trajo un profundo reordenamiento de las rentabilidades y los precios relativos de la economía, mejorando la competitividad de los bienes transables y generando incentivos para la

¹⁰¹ En 2001 sólo cubría a 3.6% de los desocupados de los aglomerados urbanos del país (Bayón, 2006).

¹⁰² Debido a que el programa otorgaba un ingreso a cambio de una contraprestación en trabajo, sus beneficiarios fueron registrados en las encuestas de hogares como ocupados. La extensión del plan queda en evidencia en que, a fines de 2002, 7 de cada 100 ocupados de Buenos Aires correspondían a sus beneficiarios.

inversión productiva. En este contexto, el nuevo gobierno que asumió a principios de 2003 tuvo como objetivo central mantener ese esquema de precios y rentabilidades, a través del sostenimiento de un tipo de cambio real competitivo (alto) y estable. La nueva pauta cambiaria se convirtió en un pilar clave del modelo económico de la post-convertibilidad, y en uno de los principales motores del importante crecimiento económico registrado en este período: entre 2003 y 2007 el PBI se expandió a una tasa anual de entre 8% y 9%, superando, a principios de 2005, el nivel máximo que había alcanzado en la década de 1990 (Damill y Frenkel, 2009). Esta dinámica es destacable en sí misma por su magnitud, pero también por el desempeño de los períodos previos: fue necesario que transcurrieran más de tres décadas (desde los años sesenta) para que la economía volviera a registrar una expansión durante cinco años consecutivos. Desde 2007 el crecimiento de la economía sería menor. Por un lado, era previsible que la expansión económica fuera más acentuada en los primeros años, debido al efecto de recuperación tras varios años de recesión económica. Por otro lado, en 2008 la crisis externa condujo a cierta contracción de la economía, si bien hacia mediados de 2009 volvería a mostrar una nueva tendencia expansiva (Damill y Frenkel, 2009).

La recuperación productiva abarcó prácticamente a todos los sectores de actividad. Durante los primeros años fue especialmente pronunciada en la construcción (cuyo PBI se expandió en más del 25% anual entre 2003 y 2006) y en la industria manufacturera (que creció por encima del 10% por año en ese mismo período) (Beccaria, 2007b). El comportamiento del sector manufacturero merece ser especialmente resaltado pues significó el quiebre del proceso de desindustrialización que venía registrándose desde mediados de la década de 1970. En este sentido, y diferenciándose de lo sucedido durante la etapa anterior, el nuevo modelo tuvo como eje central de acumulación la producción de bienes.

El rápido crecimiento que mostró el sector manufacturero durante los primeros años de esta etapa fue impulsado por los estímulos del nuevo tipo de cambio –que redujo en forma considerable los costos salariales en dólares y encareció en términos relativos los productos importados– y por niveles muy elevados de capacidad ociosa, que permitieron que hubiese una pronta recuperación sin que en un principio fuesen requeridos altos niveles de inversión (Azpiazu y Schorr, 2010). Si bien la demanda interna, en particular el consumo privado, fue la principal fuente de expansión industrial, también se registró un aumento en las exportaciones industriales (Fernández Bugna y Porta, 2007). Sin embargo, la expansión de la industria manufacturera

mostraría una desaceleración desde 2007, debido a que se atenuaron los efectos derivados de la capacidad ociosa y del tipo de cambio, en este último caso como resultado de los importantes incrementos en la inflación que comenzaron a registrarse desde aquel entonces (Arceo y González, 2011).

Las mayores exportaciones industriales fueron acompañadas por un incremento aún más notable de las exportaciones de productos agropecuarios, que estuvieron estimuladas por los nuevos precios relativos internos y por una coyuntura externa especialmente favorable (elevados niveles de demanda y de precios internacionales). De este modo, aunque en estos años el sector agropecuario no fue importante como generador de puestos de trabajo –al igual que venía sucediendo desde muchas décadas atrás–, sí cumplió un rol clave como proveedor de divisas. La mayor capacidad exportadora de la economía se tradujo en una dinámica del sector externo muy diferente a la prevaleciente durante los noventa. Si durante aquellos años las fases de crecimiento económico fueron acompañadas por persistentes déficits en la cuenta comercial del balance de pagos –cubiertos con flujos externos de capital financiero–, desde 2003 se registraron importantes superávits comerciales, que otorgaron mayores márgenes a la expansión económica (Bianco, Porta y Vismara, 2007).

Con la aplicación de impuestos (retenciones) a las exportaciones del sector agropecuario, el gobierno transfirió al sector público parte de los acrecentados ingresos obtenidos por aquel sector. Estos recursos se convirtieron en un aspecto clave para la recuperación de las cuentas fiscales¹⁰³. En el mismo sentido actuaron la mayor capacidad tributaria sobre la actividad interna y, a partir de 2005, la reestructuración parcial de la deuda pública (en *default* desde fines de 2001), que además de significar una importante quita en el monto del capital adeudado, alivió los flujos de pagos comprometidos en concepto de intereses. En este marco, el gobierno desarrolló una política activa de acumulación de reservas para sostener el tipo de cambio y para enfrentar posibles crisis externas¹⁰⁴. La mejor situación fiscal, a su vez, se tradujo en un incremento considerable del gasto público social y de la inversión en infraestructura (Cetrángelo, Heymman y Ramos, 2007; Damill, Frenkel y Rapetti, 2005).

¹⁰³ Al mismo tiempo, las retenciones a productos agropecuarios constituyeron un mecanismo para evitar la suba de los precios internos de esos productos y, consecuentemente, para limitar sus efectos sobre los salarios reales (Damill, Frenkel y Rapetti, 2005; Gasparini y Cruces, 2008).

¹⁰⁴ Parte de estas reservas fueron utilizadas para cancelar la deuda con el Fondo Monetario Internacional, medida que buscó lograr autonomía frente a potenciales condicionalidades de ese organismo.

Un rasgo particularmente destacable de la etapa post-convertibilidad fue la adopción por parte del Estado de un rol más activo en los ámbitos del mercado laboral y de la protección social (Beccaria, 2007b; Gasparini y Cruces, 2008; Golbert y Roca, 2010; Panigo y Neffa, 2009). Por una lado, se reestableció la administración estatal de las remuneraciones. Luego de diez años de estar congelado, el salario mínimo fue objeto de continuos incrementos, alcanzando, a fines de 2006, valores que en términos nominales eran 300% más altos que a mediados de 2003 (Panigo y Neffa, 2009). A su vez, se establecieron sucesivos aumentos salariales en valores absolutos (de “suma fija”) tanto para empleados del sector privado como del sector público, los que posteriormente sirvieron como piso en las negociaciones de los convenios colectivos. Por sus contenidos, ambas medidas beneficiaron sobre todo a los trabajadores de menores ingresos, pero únicamente –al menos en forma directa– a aquéllos que se encontraban registrados en el sistema de seguridad social –es decir, no involucró a los numerosos trabajadores “en negro”–. Por otro lado, el gobierno desplegó una política activa de promoción de la negociación colectiva y, en particular, de recuperación de la negociación a nivel de rama o sector de actividad –y no de empresa, como había sido en la década de 1990–, con lo que se buscó homogeneizar las condiciones de trabajo e ingresos de grupos de trabajadores con similares características. También se desarrollaron políticas tendientes a aumentar el registro de los trabajadores “en negro” (mediante mayores controles y planes diseñados para grupos históricamente vulnerables, como el servicio doméstico y los trabajadores rurales), al tiempo que se dio marcha atrás con algunos aspectos de la legislación de flexibilización laboral que había sido implementada en los años noventa.

En materia de previsión social, se llevaron a cabo medidas destinadas a incrementar las remuneraciones y la cobertura de los jubilados y pensionados¹⁰⁵, mientras que, a fines de 2008, se implementó una importante reforma del sistema que dio fin al régimen de capitalización privado: se volvió a instituir, como única opción, el sistema público de reparto, basado en la solidaridad tanto inter como intrageneracional (Cetrángolo y Grushka, 2008).

¹⁰⁵ Los incrementos de los haberes se concentraron en las jubilaciones mínimas, que crecieron 360% entre 2001 y 2008. Por su parte, se implementó un programa de inclusión previsional destinado a brindar jubilación a la enorme proporción de población que, aunque contaba con la edad requerida, no había logrado realizar los años de aportes necesarios debido a los problemas de desempleo y de trabajo no registrado. Esta modificación normativa benefició a más de un millón y medio de personas, magnitud que llevaría a que la cobertura previsional alcance valores históricos, revirtiéndose la situación crítica observada durante el período recesivo.

Finalmente, durante los primeros años del período de la post-convertibilidad se registraron escasas transformaciones cualitativas en materia de política social (aunque hubo un cambio cuantitativo en términos de incremento del gasto). En este sentido, la política estuvo orientada a desactivar el Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados –que, como vimos, implicaba que los beneficiarios realicen contraprestaciones en horas de trabajo– reemplazándolo por otros programas de transferencias condicionadas, de capacitación laboral o de desarrollo de emprendimientos productivos destinados a grupos específicos¹⁰⁶. Pero la política social de la post-convertibilidad experimentó un cambio en 2009, al implementarse la Asignación Universal por Hijo, un programa de transferencias condicionadas destinado a menores de 18 años cuya particularidad es haber sido encuadrado dentro de los derechos a la seguridad social (Golbert y Roca, 2010)¹⁰⁷.

El nuevo esquema económico dio lugar a una recuperación notable del empleo, que durante los primeros años de esta etapa creció a tasas elevadas, incluso en relación con el acelerado ritmo de aumento de la actividad económica. Por este motivo, durante estos primeros años la elasticidad empleo-producto fue muy alta, alcanzando niveles muy superiores a los registrados durante las fases expansivas de los años noventa. Como resultado de estas tendencias, el nivel de empleo en la población urbana total habría logrado alcanzar el valor más alto anterior (correspondiente a fines de los noventa) a principios de 2004, al tiempo que la desocupación se redujo en más de la mitad (Beccaria, 2007b)¹⁰⁸. Dado que en forma paralela se asistió a una importante expansión de las horas de trabajo, también la tasa de subocupación horaria experimentó una reducción significativa. Sin embargo, la reducción de la desocupación y de la subocupación sería mucho menos pronunciada desde 2007, al igual que lo sucedido con la expansión económica. Los datos del Cuadro 4.2 muestran que, en Buenos Aires, entre 2003 y 2006 las tasas de desempleo y de subocupación se redujeron 37% y 30%,

¹⁰⁶ Este traspaso hizo que, rápidamente, buena parte de los ex beneficiarios de aquel plan dejen de figurar como ocupados en las encuestas de hogares.

¹⁰⁷ Esto se debió a que fue incluido como parte de la ley de asignaciones familiares: mientras estas últimas son recibidas por los hijos de trabajadores en blanco con ingresos menores a una suma determinada, la Asignación Universal está destinada a los hijos de trabajadores en negro, desocupados e inactivos.

¹⁰⁸ La Encuesta Permanente Hogares, la principal fuente de datos utilizada para monitorear la evolución de variables laborales y sociales, experimentó cambios importantes a partir de 2003 que impiden la comparación con la serie correspondiente a años anteriores. Por este motivo, la comparación entre los niveles de empleo para el total urbano antes y después de 2003 a la que hicimos referencia se basa en estimaciones realizadas por el autor citado (a partir del empalme de las series de la encuesta), y no pueden hacerse extensivas a los datos que presentamos sobre Buenos Aires. Las mismas consideraciones aplican al resto de comparaciones realizadas por el autor que mencionamos más adelante.

respectivamente; en cambio las disminuciones correspondientes al período 2006-2010 fueron menores, de 18% y 26%, respectivamente.

La creación de empleo favoreció especialmente a los puestos asalariados y ocurrió en todos los sectores de actividad, si bien fue especialmente importante en la construcción y en la industria manufacturera. El desempeño de esta última rama implicó una reversión de las tendencias que se habían registrado en períodos anteriores, donde predominó la expulsión de trabajadores. Como resultado, por primera vez desde 1974, el empleo industrial de Buenos Aires incrementó su participación relativa en el empleo total (Cuadro 4.1).

La mayor capacidad para generar empleo que se observó por estos años fue acompañada por cierta mejora en las condiciones de trabajo de los asalariados, como muestran los datos respecto al declive de los puestos no registrados (Cuadro 4.2). A diferencia de lo sucedido con el desempleo y la subocupación, en este caso las principales reducciones tendrían lugar entre 2006 y 2010, lo que podría estar reflejando mayores niveles de certidumbre por parte de los empleadores respecto al sostenimiento del proceso de crecimiento económico, así como los efectos de la creciente preocupación gubernamental por la temática (Beccaria, 2007b). Sin embargo, hay que notar que a pesar de estas reducciones los niveles empleo precario continuaron siendo elevados.

Después de un largo período de caída continua, a partir de 2003 las remuneraciones reales comenzaron a experimentar incrementos, proceso al que habría contribuido la mayor demanda laboral, las políticas activas salariales por parte del gobierno, la reactivación de las negociaciones colectivas y la relativa estabilización de precios luego de la escalada inflacionaria que siguió al fin de la convertibilidad. No obstante, cálculos para el total urbano del país indican que hacia 2006, no se habían alcanzado los valores de fines de 2001 (Beccaria, 2007b). La recuperación de los salarios se habría visto afectada desde 2007, producto de la reactivación de la inflación que comenzó a registrarse desde entonces, a pesar de que continuaron los incrementos en los salarios nominales. Sin embargo, es difícil conocer con precisión esas tendencias: en 2007 el gobierno intervino el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) e introdujo modificaciones en la medición de la evolución de los precios que han sido seriamente cuestionadas por los especialistas (para más detalles ver Anexo A). Cálculos realizados con un índice de precios alternativo –que de todos modos debe tomarse con recaudos– indican que, en Buenos Aires, la recuperación de los ingresos reales habría

continuado entre 2006 y 2010, si bien a un ritmo menor que el observado entre 2003 y 2006¹⁰⁹.

Los incrementos en los ingresos de los trabajadores no fueron homogéneos, en tanto quienes se vieron más beneficiados fueron aquéllos en las situaciones menos ventajosas. Como resultado, por estos años se asistió a una reducción en la desigualdad de ingresos entre trabajadores (Beccaria, 2007b; Damill, Frenkel y Maurizio, 2007).

La reducción de la desigualdad fue más pronunciada en lo que respecta a los ingresos per cápita de los hogares: en este caso, el efecto de la menor desigualdad de ingresos laborales se combinó con el efecto de la caída de la desocupación que favoreció sobre todo a los hogares en la parte más baja de la distribución. A su vez, la recuperación de los ingresos y del empleo también habría tenido consecuencias positivas sobre los niveles de pobreza e indigencia, que experimentaron reducciones notables. No obstante, hacia 2006 esos niveles aún se encontraban en valores elevados. Así, como puede verse en el Cuadro 4.2, si bien en Buenos Aires la pobreza se redujo en aproximadamente un 45% y la indigencia en más de la mitad entre 2003 y 2006, en esta última fecha la población en una u otra situación representaba alrededor de un tercio del total. Del mismo modo que en relación con las remuneraciones, la reactivación de la inflación a partir de 2007 atentaría contra la continuidad de la reducción de la pobreza, pero también en este caso resulta difícil establecer una medida exacta acerca de lo sucedido debido a los problemas con las mediciones provistas por el INDEC.

En suma, durante la etapa de la post-convertibilidad se registró una mejora en términos de desempeño económico al tiempo que fue posible morigerar los principales problemas laborales y sociales que enfrentaba el país en 2002, cuando se produjo el colapso del modelo de la convertibilidad. En particular, este período parece haber detenido el proceso de deterioro social que, con pocas interrupciones, venía experimentándose desde mediados de la década de 1970. A pesar de esto último también es claro que, hacia 2010, los indicadores laborales y sociales continuaban mostrando valores preocupantes, y que la situación en ese año aún se encontraba muy lejos de aquella que había caracterizado al país en el pasado.

¹⁰⁹ Para el cálculo del salario real en 2010 utilizamos el “IPC-7 provincias”, un índice con base en enero de 2005 que constituye el promedio de los índices de precios al consumidor de siete aglomerados urbanos de la Argentina, elaborados por las Direcciones Provinciales de Estadística que se mantuvieron al margen de la intervención del INDEC. Este índice tiene la virtud de que hasta el momento de la intervención del INDEC mostraba una evolución muy similar a la de los datos oficiales (pero desde entonces ha reflejado un nivel de inflación bastante mayor). Para más detalles ver CENDA (2011).

4.5 Las clases medias tras el fin del modelo sustitutivo de importaciones

Existe consenso acerca de que el deterioro social que experimentó la Argentina desde mediados de la década de 1970 vino a poner fin a la imagen de un país con altos niveles de integración social, que generación tras generación brindaba mejoras en las condiciones de vida de sus ciudadanos. Como señala Kessler (1998), los nuevos problemas sociales marcaron el quiebre de una concepción lineal y progresiva de la historia nacional; un relato colectivo estructurado alrededor de la creencia en una mejora social continua. En esa concepción, la trayectoria de expansión y consolidación de las clases medias ocupaba un lugar clave. En efecto, en el relato de la historia que durante mucho tiempo fue dominante en la sociedad argentina, los diversos aspectos sociales que colocaban al país en un lugar relativamente destacado en el contexto latinoamericano –la mayor igualdad, los menores niveles de pobreza, las oportunidades de movilidad ascendente– aparecían articulados y condensados en la imagen –y el orgullo– de ser un país “de amplias clases medias”.

En este marco, resulta comprensible que desde la opinión pública el deterioro de la situación social que acompañó a las transformaciones económicas haya sido interpretado frecuentemente como sinónimo de la “desaparición” de las clases medias, asumiendo implícitamente que la condición privilegiada de la que había gozado la Argentina en materia social era tributaria del temprano desarrollo y de la extensión que llegó a tener ese sector. Como han destacado diversos autores (Adamovsky, 2009; Murmis y Feldman, 1992), el modo en que la prensa advirtió sobre los efectos sociales del nuevo contexto económico en las décadas de 1980 y 1990 es altamente sintomático, en tanto un eje recurrente de preocupación fue la suerte corrida por los sectores medios. Los tonos apocalípticos de los titulares de los diarios son elocuentes: “Adiós, clase media, adiós”; “El fin de la clase media”; “Extinción de la clase media: cómo aprender a ser pobre”; “Clase media, ¿todavía existe?”; “La clase media argentina, *or not to be*”; “¿Desaparece la clase media?”.

Pero como advertimos en el capítulo introductorio de este trabajo, el quiebre con el pasado que se registró por estos años no sólo se vinculó con el deterioro social y los imaginarios acerca de las características de la sociedad argentina. En un plano distinto,

también tuvo lugar una modificación de los enfoques que, desde la sociología, fueron privilegiados para examinar a las clases medias. Si la perspectiva sobre la estructura de clases, centrada en las posiciones en la esfera laboral, ocupó un lugar preponderante en las investigaciones sobre este sector social en el período anterior a los años ochenta – como lo muestran los trabajos de Germani y de Torrado que reseñamos en el capítulo anterior–, desde aquel entonces y hasta tiempos recientes esa perspectiva fue virtualmente dejada de lado por la investigación sociológica¹¹⁰. La mayoría de los estudios que desde los ochenta buscaron examinar los cambios atravesados por las clases medias se centraron en otros aspectos, como la caída de ciertos estratos de ingresos y las transformaciones en las pautas residenciales, educativas o de consumo.

Aunque realizadas desde distintas miradas y con diferentes definiciones de las clases medias (que no siempre son del todo explícitas), las nuevas investigaciones sobre este sector social tienen al menos dos rasgos en común. En primer lugar, que el foco de análisis suele estar centrado únicamente en las clases medias. Es decir, a diferencia de los estudios sobre estructura de clases, estos trabajos suelen examinar lo sucedido con los sectores medios únicamente en términos absolutos, sin incorporar una mirada comparativa que permita evaluar en qué medida la evolución de este grupo fue similar o no a la registrada por otros grupos sociales. En segundo lugar, mientras los trabajos que definían a las clases medias como posiciones en la estructura ocupacional se distinguían por brindar una imagen de cierta homogeneidad entre los diferentes grupos de clase media y de relativa estabilidad temporal, las investigaciones más recientes tienden a acentuar la total ruptura con tendencias previas, y la fragmentación y diversidad de situaciones en el interior del sector.

En esta sección nos detenemos en algunas de las principales evidencias sobre la suerte corrida por las clases medias desde la década de 1980. Como hemos dicho, esas evidencias surgen de estudios realizados desde una pluralidad de enfoques, lo que implica que no necesariamente tienen los mismos referentes empíricos y, en particular, que no versan necesariamente sobre los grupos ocupacionales que aquí hemos definido como de clase media. Por este motivo, reconstruir un cuadro general sobre la situación de unas “únicas” clases medias a partir de las distintas investigaciones puede ser

¹¹⁰ Una trayectoria similar se observa en la investigación sobre clases medias de otros países de América Latina. Al respecto ver Sémbler (2006).

riesgoso¹¹¹. Sin embargo, la revisión nos permitirá contar con algunas líneas de indagación para el análisis que realizaremos en los siguientes capítulos. Con este propósito, examinamos, en primer lugar, aquellos estudios que, desde una mirada afín a las perspectivas económicas sobre las clases medias –definidas a partir de estratos de ingresos–, dieron cuenta del empobrecimiento de este sector social. En segundo lugar, revisamos los estudios sobre nuevas prácticas de distinción que han enfatizado el proceso de polarización social –entre un grupo de “ganadores” y otro de “perdedores”–, que habría tenido lugar en el interior de sectores medios de la población. En tercer lugar, nos detenemos en aquellos pocos estudios que, desde un enfoque centrado en la estructura de clases, aportan evidencias sobre las transformaciones en las posiciones ocupacionales de clase media y en la movilidad intergeneracional desde y hacia esas posiciones. Finalmente, presentamos algunos indicios acerca de las transformaciones que habría experimentado este sector social a partir de la nueva etapa de recuperación económica abierta en 2003.

4.5.1 Los “perdedores”: el empobrecimiento de las clases medias

El explosivo crecimiento de la pobreza que experimentó la Argentina a fines de la década de los ochenta se convirtió pronto en un eje central de preocupación para las ciencias sociales. Estudios realizados a principios de los años noventa advirtieron que no sólo se había asistido a un cambio en los niveles de pobreza, sino también en su composición: el universo de los pobres se había vuelto más heterogéneo. A los llamados “pobres estructurales” de larga data –en general fácilmente visibles en la geografía urbana por su concentración en las villas de emergencia– se sumaban ahora contingentes de “nuevos pobres”, que habían visto reducidos sus ingresos como consecuencia de la crisis económica. La identificación de uno y otro grupo fue realizada siguiendo dos metodologías de medición diferentes. Mientras los pobres estructurales eran identificados a través del método de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), los

¹¹¹ Para el caso argentino, aplican los comentarios realizados por Escobar y Pedraza (2010) al evaluar la bibliografía sobre clases medias en México. Como dicen estos autores, la reconstrucción de la trayectoria de este sector social a partir de la lectura de la bibliografía presenta riesgos en tres sentidos: 1) la *pluralidad* y a veces la *ausencia* de definiciones, que puede llevar a imputar atributos a grupos equivocados; 2) la *hipérbole* conceptual (extender a un colectivo difícil de aprehender las observaciones de un pequeño grupo), y 3) la *amalgama*: el uso de atributos de distintos grupos para conformar un tipo ideal que puede o no ser interpretado como clase.

nuevos pobres lo eran únicamente a través del método de la línea de pobreza. En este sentido, estos últimos se caracterizaban por tener ingresos reducidos, pero al mismo tiempo se diferenciaban de los pobres estructurales por tener cubiertas ciertas necesidades básicas que redundaban en aspectos como mayores niveles educativos o viviendas de mayor calidad¹¹². Además, también se distinguían en variables demográficas (familias menos numerosas) y por tener una inserción laboral algo más heterogénea¹¹³ (Minujin, 1992; Minujin y Orsatti, 1991; Minujin y Kessler, 1995).

Debido a las diferencias entre pobres estructurales y nuevos pobres se asumió – de una manera quizás un tanto apresurada– que estos últimos correspondían a una “clase media empobrecida”, que no había podido evitar la caída “cuesta abajo” (Minujin, 1992) en sus niveles de vida durante la crisis de los ochenta. En este sentido, “nuevos pobres” y “clase media empobrecida” devinieron prácticamente en sinónimos, y esto ubicó a las clases medias como víctimas centrales del incremento de la pobreza. Por otra parte, hay que agregar que, en un contexto de aumento en la dispersión de los ingresos en el interior de las diferentes categorías ocupacionales, los nuevos pobres fueron retratados como un universo heterogéneo, formado por los “perdedores” de cada categoría ocupacional. Así, las evidencias parecían sugerir que, producto de las transformaciones estructurales experimentadas por el país, las posiciones ocupacionales habían perdido relevancia como determinantes de los niveles de vida.

En suma, a partir de los estudios sobre los nuevos pobres es posible trazar tres procesos de mutación en el interior de las clases medias: una *reducción* de su tamaño, debido a la caída de parte de sus miembros en el mundo de la pobreza; una suerte de *ajuste hacia*

¹¹² En la Argentina los indicadores que son considerados para medir la pobreza por NBI –sin modificaciones desde mediados de la década de 1980– son los siguientes: hacinamiento (más de tres personas por cuarto); viviendas de tipo inconveniente (pieza de inquilinato, vivienda precaria); condiciones sanitarias deficientes (baño sin retrete); inasistencia escolar de los niños (menores de entre 6 y 12 años que no van a la escuela); y un indicador *indirecto* que mide una posible incapacidad de obtención de recursos para la subsistencia del hogar (hogares con 4 o más personas por miembro ocupado, y con jefe de hogar con nivel educativo menor a tercer grado de primaria) (INDEC, 2001).

¹¹³ El alto nivel de agregación con la que por estos años era presentada la información ocupacional en la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos –la encuesta utilizada para el examen de la pobreza por ingresos–, impuso serias limitaciones al examen de la inserción ocupacional de los nuevos pobres. En este sentido, no era posible examinar con detalle los distintos tipos de tareas y niveles de calificación para distinguir, por ejemplo, entre obreros, empleados, técnicos, etc. Así, en el estudio donde se presenta la información sobre la composición ocupacional de los nuevos pobres utilizando datos de 1990 para el Área Metropolitana de Buenos Aires (Minujin, 1992:35), sólo es posible distinguir, y en forma parcial, algunos grupos que según nuestra clasificación podrían ser considerados como parte de la clase media: por ejemplo, entre los nuevos pobres hay 4% de empleados de la administración pública (si bien no se conoce la calificación, puede suponerse que en su mayoría desempeñarían funciones burocráticas), 4% de patrones (sin especificar el tamaño de la empresa) y 11.6% de asalariados de comercio.

la baja, producto del deterioro del status económico del conjunto de este sector social, en un contexto de reducción general de los ingresos; finalmente, una mayor *heterogeneidad* interna, donde la suerte de sus miembros habría dependido menos de su inserción ocupacional –lo que en términos de Fitoussi y Rosanvallon expresaría un incremento de las llamadas desigualdades “intracategoriales”, tal como vimos en el Capítulo 2–.

Tal vez porque en un principio el foco de atención estuvo centrado en el examen de la pobreza y no en lo sucedido con las clases medias, los estudios cuantitativos sobre los nuevos pobres no partieron de una conceptualización explícita sobre este sector social. No obstante, parece claro que, implícitamente, la definición adoptada se ubica en el eje de los niveles de vida; es decir, las clases medias son vistas como grupos con ingresos que les permiten acceder a niveles de vida *por encima* de aquéllos que caracterizan a los pobres. Se trataría, en este sentido, de una definición sobre clases medias cercana a aquéllas que han sido desarrolladas principalmente desde la economía y a las que hicimos referencia en el Capítulo 2. Pero la imagen de sociedad que se desprende de estos estudios resulta un tanto simplificada –en tanto implícitamente sólo se reconocen dos sectores sociales, los pobres y las clases medias–. En particular, la identificación del universo de los no pobres con las clases medias que subyace a estos estudios es cuestionable. La ausencia de una mayor problematización sobre el concepto de clases medias, así como de una mirada sobre lo sucedido con el conjunto de la estructura social, impidió que estos estudios indaguen si entre los nuevos pobres había también sectores que, desde otras perspectivas, son caracterizados como clases trabajadoras. En particular, hay que notar que los muy reducidos niveles de pobreza que distinguieron a la etapa sustitutiva de importaciones indican que, en aquel entonces, entre quienes no eran pobres había una alta proporción de personas que podían ser identificadas como parte de las clases trabajadoras, y esto no sólo por las características de su inserción en la estructura ocupacional sino también por otros rasgos distintivos en términos de identidades sociales y políticas. Por este motivo, no es aventurado afirmar que las mismas evidencias empíricas aportadas por los estudios sobre las clases medias empobrecidas podrían haber servido para mostrar la trayectoria de empobrecimiento de las clases trabajadoras. En otros términos, la identificación de la nueva pobreza con las clases medias parece haber impedido que se ponga de relieve que, más allá de lo sucedido con estas últimas, desde mediados de la década de 1970 se habría asistido al

fin de una etapa donde aun quienes se insertaban en la parte más baja de la estructura ocupacional podían evitar situaciones de privación material¹¹⁴.

Los primeros estudios sobre los nuevos pobres, de tipo cuantitativo, propiciaron el desarrollo de investigaciones cualitativas centradas en las trayectorias de empobrecimiento de sectores medios (Minujin y Kessler, 1995; Kessler, 1998)¹¹⁵. Estos estudios mostraron cómo la experiencia de empobrecimiento significó el colapso de los marcos sociales que estructuraban la identidad de los sujetos y orientaban sus prácticas. En los testimonios recogidos por las investigaciones el empobrecimiento marcaba el quiebre de un “modelo histórico-cultural”, un relato sobre la historia del país donde el progreso colectivo era continuo, y de un “modelo generacional” que recuperaba, en la narración de la propia trayectoria familiar, los mismos contenidos del relato sobre la historia nacional: en ese modelo, cada generación de la familia aparecía ocupando una posición superior a la precedente o conservando la posición anterior, pero jamás sufriendo una regresión. En este marco, la caída en la pobreza marcaba un punto de inflexión cuya manifestación más notoria era la dificultad para tipificar el nuevo contexto. Puesto que el empobrecimiento no estaba previsto como situación posible, tampoco había comportamientos de referencia para hacerle frente. Durante este período lo distintivo entre los nuevos pobres fue la multiplicación de estrategias individuales altamente heterogéneas para afrontar la nueva situación, mediante la utilización de los recursos culturales y sociales preexistentes. Por medio de esos recursos los nuevos pobres obtenían ventajas comparativas en relación con los pobres estructurales. Así, por ejemplo, la movilización del capital cultural y social les permitía acceder a las escuelas públicas de mayor prestigio, obtener una mejor atención en hospitales públicos, etc.¹¹⁶.

¹¹⁴ En un trabajo reciente, uno de los investigadores que estudió la trayectoria de empobrecimiento de las clases medias aporta argumentos que están, en cierta medida, en esta línea. Reconoce las limitaciones de haberse centrado únicamente en ese sector, en tanto una mirada más amplia, hacia el conjunto de la estructura social, habría permitido determinar qué sucedió, en este proceso, con los llamados pobres estructurales (Kessler y De Virgilio, 2008).

¹¹⁵ Los casos en los que se basaron estos trabajos fueron seleccionados entre población que había caído por debajo de la línea de pobreza o que había experimentado un fuerte proceso de pauperización –sin llegar a formar parte del universo de los pobres–. Para definir a quienes formaban parte de los sectores medios se utilizó la ocupación principal (del entrevistado o del jefe del hogar), si bien el criterio aplicado fue más amplio que el que empleamos en esta investigación (por lo que no hay una coincidencia de universos). Así, se incluyen empleados públicos manuales de bajo nivel (jardineros, albañiles, etc.), capataces de fábricas y trabajadores cuenta propistas de todo tipo (taxistas, camioneros, obreros de la construcción, etc.). Por otra parte, la ocupación no es tomada en cuenta en el examen de las estrategias que siguen las familias ante la pobreza, por lo que lamentablemente no es posible determinar su incidencia sobre la importante heterogeneidad que se observa en este plano.

¹¹⁶ Ante las dificultades laborales de los años ochenta y noventa, la demanda de servicios públicos, en particular de salud, habría experimentado un importante crecimiento. La menor cobertura del sistema de obras sociales –por la desocupación y la precariedad laboral– y las dificultades para afrontar los costos de

Si el desempleo y la precariedad laboral de la década de 1990 contribuyeron a sumar nuevos contingentes a los nuevos pobres, este proceso se acentuaría con la profunda recesión en la que ingresó el país a partir de 1998. En ese contexto, las investigaciones mostrarán algunos rasgos novedosos. En primer lugar, mientras a principios de los años noventa la nueva pobreza fue un problema de “puertas adentro”, que no generó estrategias por fuera del hogar, hacia 2000 sectores de la clase media empobrecida empezaron a involucrarse en estrategias colectivas y visibles. Diversos estudios han mostrado cómo la clase media constituyó un actor central en los llamados “clubes de trueque” –una red de intercambio de bienes y servicios por fuera del mercado– y en las asambleas vecinales, que por aquel entonces proliferaron ante la crítica situación económica, social y política en la que se encontraba el país (Adamovsky, 2009; Svampa y González Bombal, 2001). En segundo lugar, tras más de una década de deterioro social, el término “clase media empobrecida” fue más allá de los límites de la academia convirtiéndose en una categoría utilizada por parte de la sociedad para describir su situación social: hacia 2005, un estudio sobre autopercepción social mostró que 33% de las personas se definían a sí mismas con ese término (Kessler y Di Virgilio, 2008). El empobrecimiento de sectores medios había dejado de ser percibido como un fenómeno coyuntural para convertirse en un rasgo permanente de la nueva estructura social. También la percepción de descenso social se afianzó en la sociedad: una encuesta realizada en 2002 mostró que una absoluta mayoría (72%) consideraba que su situación era peor que diez años antes (Wortman, 2010).

4.5.2 Los “ganadores”: nuevas estrategias de distinción de las clases medias

Debido a su carácter claramente rupturista con patrones previos, la trayectoria de empobrecimiento de los sectores medios fue el aspecto que en un principio llamó más la atención de los sociólogos preocupados por las reconfiguraciones de la estructura social. No obstante, en el transcurso de la década de 1990 fue quedando claro que no todos los

los seguros privados, redundaron en crecientes presiones a los sistemas públicos, en un contexto donde éstos últimos atravesaron importantes dificultades financieras. Como resultado, las instituciones públicas de salud experimentaron un proceso de saturación, donde la calidad de los servicios sufrió un deterioro en términos de infraestructura y de escasez de materiales sanitarios y medicinas. Es en este contexto que los sectores empobrecidos hicieron uso de su capital social y cultural para obtener una mejor atención en esas instituciones.

sectores medios habían corrido con la misma suerte. Así, fue señalado que dentro de este sector se había producido una *polarización* entre un grupo de “ganadores” y otro de “perdedores” (Svampa, 2005). Si una parte de las clases medias había experimentado procesos de empobrecimiento, otra se había visto favorecida por la nueva dinámica económica. Este fenómeno fue abordado a través de investigaciones cualitativas que mostraron los nuevos estilos de vida “privatizados” adoptados por algunos sectores medios, en términos de pautas de residencia o de estrategias educativas.

En un trabajo cualitativo sobre las formas de socialización y sociabilidad en las urbanizaciones privadas que proliferaron a lo largo de los años noventa, Svampa (2001) muestra las nuevas estrategias de distinción, en términos residenciales, de las clases medias que se vieron beneficiadas por el nuevo contexto. De acuerdo con la autora, la emergencia de estas urbanizaciones supuso el desplazamiento de un modelo de “ciudad abierta”, centrado en la noción de espacio público y en valores como la integración social, hacia otro de “ciudad cerrada”, marcado por la afirmación de una ciudadanía “privada” que refuerza la fragmentación social. Estos nuevos estilos de vida llevaron a que las clases medias privilegiadas por la nueva dinámica económica establezcan escasos contactos con grupos de niveles económicos más bajos, en claro contraste con lo que sucedía en el modelo de “ciudad abierta”, que aportaba ámbitos de socialización (los espacios públicos en el barrio) que permitían la articulación de lazos verticales, entre grupos de diferentes niveles en la jerarquía social. Los cambios reforzarían el proceso de diferenciación y separación de los sectores medios “ganadores” no sólo respecto de los sectores populares, sino también de las clases medias empobrecidas, contribuyendo así a diluir la homogeneidad cultural que, según se aduce, habría caracterizado a la antigua clase media.

Procesos similares se registraron en el ámbito de las prácticas educativas. Durante la década de 1990 se asistió a una importante expansión de la cobertura del sistema educativo, que permitió que sectores antes excluidos tuvieran acceso a las instituciones públicas. Este proceso, sin embargo, fue acompañado por un deterioro de la calidad en la educación pública y por un fuerte incremento de la heterogeneidad entre establecimientos (Veleda, 2010). En este contexto, las estrategias educativas de las clases medias “ganadoras” estuvieron centradas en el abandono de las instituciones públicas y en el acceso a escuelas de elite privadas que actuaban como símbolo de diferenciación social y como mecanismo de reproducción y consolidación de su posición privilegiada (Del Cueto, 2002). En contraste con el sistema educativo del

pasado, donde la escuela pública cumplía un rol integrador, desde los años noventa el sistema se caracterizará por su fragmentación en circuitos educativos diferenciados. En este marco, las estrategias educativas de los sectores de la clase media “en ascenso” actuarían, del mismo modo que las estrategias residenciales, restringiendo los contactos con otros grupos de menor nivel social. Estos procesos acentuarían el quiebre dentro de las clases medias entre las fracciones “ganadoras” y “perdedoras”, al profundizar las distancias sociales entre ellas.

4.5.3 Evidencias sobre los cambios en las posiciones ocupacionales de clase media y en la movilidad intergeneracional desde y hacia esas posiciones

Los estudios sobre las transformaciones en los grupos ocupacionales de clase media tras el abandono del modelo sustitutivo de importaciones son realmente muy escasos. Las principales evidencias provienen de las investigaciones realizadas por Torrado. En su obra más importante sobre la estructura social argentina (1992b), extiende el análisis hasta el año 1980. La comparación de los censos de 1970 y 1980 le permite a la autora examinar qué sucedió durante los últimos años de la etapa sustitutiva y durante los primeros años de la etapa de reformas inaugurada por la dictadura militar de 1976. Los datos de esa investigación que presentamos en el capítulo anterior (Cuadro 3.3) indican que entre 1970 y 1980 continuó el proceso de expansión de las posiciones de clase media en los centros urbanos del país (de 44.9% a 47.4%), motorizado por las ocupaciones asalariadas profesionales y técnicas que, de esta manera, siguieron mostrando la tendencia expansiva que habían iniciado en la década de 1960. En esta etapa también hay cierto incremento en las ocupaciones autónomas de clase media, tendencia que sucede en forma paralela a una expansión de las ocupaciones autónomas de clase trabajadora y que Torrado interpreta como manifestaciones del deterioro laboral que se comenzó a experimentar por estos años. En este sentido, para la autora el aumento de estos puestos, aun de aquéllos definidos como de clase media, podría estar escondiendo una creciente proporción de ocupaciones marginales.

En un trabajo más reciente, Torrado (2007) evalúa los cambios en la estructura de clases en los centros urbanos del país entre los años 1980 y 1991. El panorama que muestra es muy contrastante con el registrado en etapas anteriores: por primera vez desde fines del siglo XIX las ocupaciones de clase media no sólo dejan de expandirse

sino que muestran una muy importante *reducción* en términos relativos, pasando de 47.3% a 38.0%. La contracara de este proceso es el incremento de la clase trabajadora que, a su vez, modifica su composición interna: se reducen las ocupaciones asalariadas y se incrementan en forma explosiva las autónomas, en particular las de menor nivel (trabajadores no calificados en los servicios o en la construcción, servicio doméstico, etc.). En términos de movilidad ocupacional, estas tendencias brindarían evidencias indirectas acerca de un aumento de los movimientos descendentes desde las clases medias hacia las clases trabajadoras, por lo que también en este aspecto se registraría un quiebre con el pasado. Si bien Torrado no muestra evidencias sobre lo sucedido durante la década de 1990, conjetura que en esos años se habría acentuado la reducción de las clases medias, en el contexto más general de deterioro de las condiciones laborales y los niveles de vida de la población.

Sin embargo, es necesario advertir que las cifras que presenta Torrado para el período 1980-1991, basadas en información censal, tienen serios problemas de comparabilidad. El censo de 1991 no es comparable con el de 1980 –ni con ninguno de los anteriores– debido a que involucró una modificación sustancial en la manera de clasificar las ocupaciones y, sobre todo, de captar a la población económicamente activa. En este último caso, la modificación del instrumento de medición obedeció al objetivo de mejorar la captación de formas ocultas de ocupación que tradicionalmente son esquivas a ser registradas en los cuestionarios: trabajos irregulares, “changas”, actividades vinculadas a la producción familiar, etc. Pero la mayor captación de este tipo de ocupaciones puede haber llevado, por sí sola, a una reducción en el volumen relativo de las ocupaciones de clase media. Por este motivo, a fines de la comparación histórica resulta difícil evaluar qué porcentaje del cambio que muestra Torrado es reflejo de tendencias reales y qué porcentaje es consecuencia del nuevo instrumento de captación¹¹⁷.

Por otra parte, tampoco resulta evidente la conjetura que realiza la autora respecto a una reducción de las posiciones de clase media durante la década de 1990. Es difícil establecer una relación directa entre el proceso de deterioro de diversos indicadores sociales y la evolución del tamaño de las ocupaciones de clase media. En

¹¹⁷ Los efectos del cambio en el instrumento de captación de la información censal así como la no comparabilidad de los datos del censo de 1991 con los anteriores han sido extensamente examinados por Wainerman y Giusti (1994) y Giusti *et al.* (1995). La imposibilidad de llevar el análisis sobre la estructura social más allá del año 1980 a partir de información censal fue incluso reconocida por Torrado en una serie de publicaciones previas (Torrado, 1993a y 1993b).

este sentido, el deterioro de esos indicadores puede haber ocurrido incluso en un contexto de expansión de aquéllas. Aún más, otras evidencias sobre lo sucedido en los años noventa, como el incremento que se registró en el empleo terciario (tradicionalmente generador de puestos no manuales), podrían sugerir una tendencia inversa a la conjeturada por Torrado.

Mientras la información reciente sobre las características de la estructura de clases es muy restringida, la referida a los niveles y patrones de movilidad es algo más extensa. Tras varias décadas en que la problemática de la movilidad social estuvo virtualmente ausente de la agenda de investigación en la Argentina, en tiempos recientes se ha asistido a un resurgimiento del interés por esta área de estudios. Las investigaciones desarrolladas en los últimos años han brindado información acerca de los patrones y niveles de movilidad intergeneracional, de la diferencia que presenta la Argentina en este aspecto en relación con lo observado en otros países, y del papel de factores como el origen migratorio sobre las oportunidades diferenciales de movilidad (Dalle, 2009 y 2010; Jorrat, 2000, 2005 y 2008; Kessler y Espinoza, 2003; Pla y Salvia, 2010).

Sin embargo, muy pocos estudios han indagado en qué medida se registran cambios en el tiempo en relación con esta dimensión: los trabajos que se preguntan específicamente por los cambios a través del tiempo son muy escasos, y la ausencia de información estadística recabada explícitamente con este propósito impone restricciones a un análisis de este tipo. Como veremos, esto último ha dado lugar a ciertos resultados contradictorios. Por otra parte, y a diferencia de lo que caracteriza desde hace algunos años a la investigación sobre movilidad intergeneracional en otros países (ver Capítulo 2), en la Argentina aún no se han realizado intentos por dar cuenta de los diversos mecanismos que *explican* las asociaciones que se observan entre posiciones sociales de padres e hijos. De este modo, el estado actual de esta área de estudios se caracteriza mayormente por descripciones de los patrones y niveles de movilidad, sin que se haya logrado una comprensión acabada de las transformaciones en el tiempo en esos niveles y patrones y, mucho menos, sin que se hayan realizado explicaciones sobre el cómo y el por qué de la movilidad.

Los resultados de los estudios muestran que, a pesar de las profundas transformaciones atravesadas por el país, continúan existiendo oportunidades de

movilidad absoluta ascendente¹¹⁸. Esto en realidad no resulta llamativo, en tanto todas las sociedades modernas conocidas han tenido y tienen algún nivel de movilidad de ese tipo. En cambio, más sorprendentes son los hallazgos de aquellos estudios que aportan evidencias sobre las transformaciones a través del tiempo: en ellos se concluye que, al menos en Buenos Aires, se habría registrado un incremento en los flujos de ascenso intergeneracional. Así, Jorrat (2000) compara los resultados de Germani de 1960 con evidencias para 1995 y muestra un importante crecimiento en la movilidad ascendente absoluta. A los mismos resultados, y aún más acentuados, llegan Kessler y Espinoza (2003) comparando los mismos datos de 1960 con los de una encuesta realizada en 2000; mientras que Dalle (utilizando información de 2004/5 para diferentes grupos de edad) encuentra una tendencia similar en su análisis de la movilidad desde las clases trabajadoras hacia las clases medias (en particular, indica que se habría incrementado en forma notable la movilidad hacia posiciones técnicas, administrativas y de comercio).

Ahora bien, los incrementos en la movilidad ascendente absoluta en general y hacia las clases medias en particular habrían sido acompañados, al mismo tiempo, por una mayor movilidad descendente al interior de la clase trabajadora. Tanto Kessler y Espinoza como Dalle estiman que durante el período se habrían vuelto más frecuentes los movimientos desde las posiciones calificadas de la clase trabajadora hacia las posiciones no calificadas, producto de la contracción experimentada por las ocupaciones obreras industriales. Así, de acuerdo con estos autores, las clases trabajadoras habrían sido objeto de dos fuerzas contrapuestas: una muy pronunciada hacia la mejora ocupacional intergeneracional y otra, en sentido opuesto, hacia el descenso.

Debido a las dificultades para conciliar los datos sobre el incremento en la movilidad ascendente con la percepción generalizada de una disminución en las oportunidades de movilidad, Kessler y Espinoza introducen un eje de discusión que, como mencionamos en el Capítulo 2, consideramos de gran relevancia: aquél que se vincula con los cambiantes significados y consecuencias que tiene la movilidad en diferentes contextos históricos en términos de ventajas de mercado. En tanto las tendencias positivas en la movilidad ocupacional se dieron en paralelo a un deterioro en las condiciones de trabajo e ingresos de los ocupados, los autores plantean que se habría producido un desenganche entre movilidad ocupacional –tal como se la mide

¹¹⁸ Recordemos que en los estudio de movilidad se diferencia entre la movilidad absoluta, que incluye el efecto del cambio estructural, y la movilidad relativa, que da cuenta de las oportunidades de movilidad “netas” de ese efecto estructural. Para más detalles ver Capítulo 2.

tradicionalmente– y movilidad social: muchos trabajadores habrían experimentado una *movilidad ascendente espuria*, pues es factible que la movilidad intergeneracional hacia destinos tradicionalmente más privilegiados no haya sido seguida por una movilidad en términos de recompensas. De este modo, advierten sobre la necesidad de que los estudios actuales introduzcan en el análisis el impacto de la movilidad ocupacional sobre las condiciones de vida, aspecto que reactualizaría la problemática de la “inconsistencia de status” formulada en estudios clásicos como el de Lipset y Bendix (ver Capítulo 2).

Por su parte, en lo que respecta a la movilidad relativa, los resultados son algo contradictorios. Jorrat (2000) muestra que entre 1960 y 1995 se habría producido un incremento de la inmovilidad intergeneracional en las posiciones ocupacionales más elevadas (clase alta más clase media superior); es decir, que dentro de esos grupos se asistiría a una mayor eficacia en las estrategias de reproducción intergeneracional. Esta tendencia, sin embargo, se habría dado en paralelo con una menor reproducción intergeneracional en las posiciones de clase trabajadora calificada y, sobre todo, no calificada, y con un incremento de los flujos de movilidad relativa entre esas posiciones y las de clase media de bajo nivel. De este modo, las evidencias aportadas por Jorrat indican que, en comparación con la época estudiada por Germani, las clases trabajadoras tendrían, en los años noventa, más oportunidades de movilidad intergeneracional y que, lejos de disminuir, los movimientos a través de la barrera clases trabajadoras/clases medias de bajo nivel se habrían vuelto más frecuentes¹¹⁹. Dalle (2010) repite el análisis realizado por Jorrat utilizando datos de 2004/5, y al compararlos con los de 1960 encuentra un patrón muy similar al hallado por Jorrat: aumento de la reproducción en los puestos superiores de la estructura de clases (clase media superior más clase alta), junto con una reducción de la reproducción en las clases trabajadoras y un incremento de los flujos de movilidad entre estas últimas y la clase media de menor nivel. Sin embargo, en ese mismo trabajo presenta otros resultados que son contradictorios con esas conclusiones: al examinar los porcentajes de movilidad estandarizados –que, de acuerdo al autor, deberían reflejar los patrones de movilidad relativa– encuentra que, por el contrario, entre 1960 y 2004/5 se habría incrementado la reproducción en las clases trabajadoras tanto calificadas como no calificadas, al tiempo que los flujos de movilidad ascendente desde estos dos grupos hacia las posiciones de

¹¹⁹ Jorrat llega a estas conclusiones aplicando los llamados modelos log-lineales de cuasi-independencia con esquinas.

clase media habrían disminuido. Lamentablemente, el autor no da cuenta de las contradicciones que muestran sus resultados ni de sus posibles causas. El panorama se vuelve más complejo al introducir las conclusiones de un trabajo más reciente de Jorrat (2008), donde analiza los cambios en la movilidad relativa utilizando datos de 2003/4 para el total del país. Para evaluar las transformaciones a través del tiempo, examina la movilidad para dos grupos de edad. Sus resultados indican que los niveles de movilidad relativa se mantienen constantes entre los dos grupos, concluyendo que, en el plano de la movilidad relativa, no se habrían registrado cambios sustantivos a través del tiempo¹²⁰.

En suma, en relación con la movilidad absoluta intergeneracional desde y hacia las clases medias, los estudios indican que se habría producido un incremento en los flujos ascendentes desde la clase trabajadora hacia las clases medias, mientras que en relación con la movilidad relativa los trabajos arrojan ciertos resultados contradictorios (se coincide en que habría tenido lugar un incremento de la reproducción en los niveles superiores de la estructura social, pero no hay acuerdo respecto a lo sucedido con la reproducción en las clases trabajadoras y con los flujos a través de la barrera clase trabajadora/clase media).

Es importante notar que las investigaciones que hemos revisado no permiten evaluar con precisión lo sucedido a partir de la etapa que se inicia en 2003, por lo que las comparaciones con los datos de Germani informan sobre todo acerca de los cambios acontecidos en las etapas previas¹²¹. Más allá de este punto, parece necesario realizar una indagación más a fondo sobre los cambios registrados en la movilidad a través del tiempo. Como dijimos con anterioridad, un inconveniente para la evaluación de estas transformaciones constituye la falta de datos recabados con ese propósito explícito. Por este motivo, los estudios que hemos resumido más arriba (que en general no han tenido como principal objetivo comparar los cambios en el tiempo) han recurrido a dos estrategias: 1) utilizar los datos de 1960 que aparecen publicados en Germani (1963), y compararlos con datos más recientes sin homogeneizar aspectos clave como la unidad

¹²⁰ Para llegar a esta conclusión, ajusta modelos log-lineales de fluidez constante y de diferencia uniforme que, como veremos, serán algunos de los modelos que utilizaremos en el Capítulo 7.

¹²¹ Esto se debe a que los años de las encuestas examinadas corresponden a 1995, 2000, 2003/4 o 2004/5. Si bien estos últimos años ya se ubican en la nueva etapa abierta tras 2003, son todavía muy cercanos a esa fecha por lo que no sería correcto tomarlos como indicadores de la movilidad durante el nuevo modelo –más aún considerando que las tendencias en la movilidad experimentan modificaciones sólo en el mediano o largo plazo, como han señalado Erikson y Goldthorpe (1992)–. Este mismo inconveniente encontrará nuestra indagación sobre movilidad, debido a la ausencia de datos para fechas posteriores. Volveremos con más detalle sobre este punto en el Capítulo 7.

de análisis, los tramos de edad e, incluso, el universo espacial¹²²; 2) utilizar una misma fuente de datos y comparar las tendencias en la movilidad para distintos grupos de edad, pero tomando la ocupación del encuestado en el momento de la encuesta como si fuese indicador de su inserción laboral en distintos momentos históricos (lo cual tiende a confundir efectos que se deben a la edad con efectos que son el resultado de distintos contextos históricos). Las limitaciones de ambas estrategias indican que se requiere destinar mayores esfuerzos a garantizar información comparable para poder arribar a evidencias más sólidas respecto a los cambios en el tiempo en los patrones y niveles de movilidad.

4.5.4 Las clases medias en la etapa de la post-convertibilidad

Algunos indicios revelan que tras el abandono de la convertibilidad y la superación de la crisis económica las clases medias habrían experimentado ciertos cambios importantes. En este sentido, la expansión de la actividad económica, la disminución de la desocupación y la mejora en las remuneraciones de la población a partir de 2003 habrían impactado favorablemente sobre las pautas de consumo y los niveles de vida de este sector social.

Por una parte, estudios centrados en las pautas de consumo de estratos medios distinguen a una nueva fracción de este sector que, favorecida por la nueva dinámica económica, muestra nuevas estéticas, estilos de vida y formas de consumo. Este grupo, de un tipo más “globalizado”, exhibe valores donde la calidad de vida se concibe como el mérito de “ser uno mismo”, en un marco donde la cultura personalizada cobra una peculiar relevancia. Con una capacidad de consumo acrecentada gracias a la expansión post-convertibilidad, despliega nuevas estrategias de distinción en aspectos como la gastronomía, el cuidado del cuerpo, y diseños exclusivos en el vestuario y equipamiento del hogar (Wortman, 2007 y 2010).

Por otra parte, el crecimiento económico habría conducido a la recuperación de sectores medios empobrecidos, así como a la ampliación de los estratos medios de

¹²² Los datos de Germani corresponden a jefes de hogar de 18 años y más del Área Metropolitana de Buenos Aires. Dalle y Jorrot comparan esos datos con otros correspondientes a mujeres y varones (sin importar su posición en el hogar) de entre 25 y 64 años de la misma región, mientras Kessler y Espinoza con datos de mujeres y varones (sin importar su posición en el hogar) entre 35 y 50 años del Noreste del Conurbano Bonaerense.

ingresos. Las mayores oportunidades de empleo y los incrementos en los ingresos reales habrían mejorado considerablemente la situación de aquellas franjas de ingresos medios que perdieron posiciones durante la crisis (Wortman, 2010). Al mismo tiempo, estudios sobre las clases medias que utilizan definiciones basadas en niveles de ingresos (Beccaria *et al.*, 2008; Cruces, Lopez-Calva y Battiston, 2010) o combinaciones entre ocupaciones e ingresos (León, Espíndola y Sémbler, 2010) muestran que no sólo se incrementó el tamaño de estos sectores, sino también la cantidad de recursos económicos que perciben.

En suma, la recuperación económica habría permitido un crecimiento de los estratos medios de ingresos, donde algunas franjas previamente empobrecidas recuperaron posiciones mientras otras, especialmente favorecidas por la nueva dinámica, se distinguen por una muy acrecentada capacidad de consumo que ha sido acompañada por nuevos estilos de vida y estrategias de distinción.

4.6 Síntesis y conclusiones

Los profundos cambios económicos y sociales que experimentó la Argentina desde mediados de los años setenta y, sobre todo, desde los noventa, habrían sido acompañados por importantes transformaciones en las clases medias. Los estudios que hemos revisado coinciden en señalar que por estos años se asistió al fin de una sociedad caracterizada por elevados niveles de integración social y por poseer amplias clases medias formadas a través de sucesivos procesos de movilidad ascendente. Con posterioridad a la desarticulación del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, lo distintivo habría sido una evolución negativa de ese sector social, en un marco más amplio de multiplicación de los problemas laborales y de notables incrementos en la pobreza y la desigualdad de ingresos.

No obstante, la revisión que hemos presentado también ha puesto en evidencia que la mayor parte de la información de la que disponemos sobre los rasgos de las clases medias en tiempos recientes es, en términos estrictos, poco comparable con las principales evidencias sobre ese sector social en el pasado. Mientras los estudios más importantes sobre la evolución y composición de este sector antes de la desarticulación del modelo sustitutivo de importaciones fueron llevados a cabo desde un enfoque

basado en las posiciones en la esfera laboral, las transformaciones en las clases medias durante las últimas décadas han sido muy poco exploradas desde esa perspectiva: los investigadores han privilegiado otros enfoques, centrados en los niveles de ingresos, las pautas residenciales, educativas o de consumo. De este modo, las conclusiones de las diferentes investigaciones no versan necesariamente sobre los mismos referentes empíricos.

Los estudios recientes también se diferencian de los clásicos por otros dos rasgos. En primer lugar, estos trabajos suelen poner el foco únicamente en lo sucedido con las clases medias. Por este motivo, no permiten sopesar en qué medida las tendencias experimentadas por este sector social fueron similares o no a las registradas por otros grupos sociales. En segundo lugar, mientras los trabajos que definían a las clases medias como posiciones en la estructura ocupacional se distinguían por brindar una imagen de relativa estabilidad temporal y de cierta homogeneidad entre los diferentes grupos de clase media, las nuevas investigaciones tienden a acentuar la total ruptura con tendencias previas, y la fragmentación y diversidad de situaciones en el interior del sector.

Entre las conclusiones que se desprenden de aquellos estudios centrados en lo sucedido durante los años ochenta y, sobre todo, noventa, aquí nos interesa destacar las siguientes: 1) las que sugieren una *reducción* en el tamaño de las clases medias; 2) las que indican un proceso de “*ajuste hacia la baja*” en términos de la pérdida de status del conjunto del sector; 3) las que aluden a su *polarización* entre un grupo de “ganadores” y otro de “perdedores”; y 4) las que sugieren la existencia de una mayor *heterogeneidad* en su interior, donde la suerte de sus miembros habría dependido menos de su inserción ocupacional (lo que expresaría un incremento de las llamadas desigualdades “intracategoriales”). Si todas estas conclusiones, aunque variadas, coinciden en destacar una evolución negativa de las clases medias, aquellos estudios que han examinado a este sector social en la nueva etapa abierta en 2003 indican que durante este período se habría asistido a una tendencia contraria. En este sentido, desde aquel entonces las clases medias registrarían cierta recuperación, expresada fundamentalmente en un *crecimiento* de su tamaño y de su capacidad de consumo.

Mientras las investigaciones sobre la evolución de las clases medias muestran un panorama que en términos generales es negativo, la situación es algo diferente en las investigaciones sobre la movilidad absoluta intergeneracional. Estos trabajos indican que, a pesar del contexto de deterioro social, habría habido un incremento de la

movilidad ascendente en general y, en particular, desde las clases trabajadoras hacia las clases medias (si bien las clases trabajadoras también habrían sido atravesadas por un proceso opuesto, de mayores descensos desde las posiciones más calificadas hacia las no calificadas). En el plano de la movilidad relativa, los resultados son contradictorios en lo que respecta a las oportunidades de movilidad desde y hacia las clases medias, pero hay coincidencia en que habría habido un aumento de la reproducción intergeneracional en la parte más alta de la jerarquía social, lo que podría ser un indicio de mayores niveles de inmovilidad en las clases medias superiores.

En los siguientes capítulos recuperaremos estas conclusiones como guías para nuestro análisis empírico. En este sentido, examinaremos en qué medida, en el caso específicos de Buenos Aires y partiendo de la perspectiva teórica que desarrollamos en el Capítulo 2, se registran o no las tendencias señaladas por estos antecedentes.

Capítulo 5. Transformaciones en el tamaño y composición de las clases medias

5.1 Introducción

Este capítulo tiene como propósito analizar las transformaciones en el tamaño y composición de las clases medias de Buenos Aires entre los años 1992 y 2010. Los interrogantes que guían nuestro análisis son los siguientes: ¿En qué medida, durante los años noventa, en el contexto de consolidación de un nuevo modelo de acumulación, las clases medias de Buenos Aires se vieron afectadas por una trayectoria negativa, experimentando procesos de reducción, “ajuste hacia la baja”, polarización y/o heterogeneización, tal como sugiere la revisión de antecedentes que presentamos en el capítulo anterior? Por otra parte, ¿el nuevo contexto de mayor dinamismo económico que se inicia en 2003, tras el abandono del modelo de la convertibilidad, trajo consigo modificaciones en las tendencias dominantes durante la etapa previa?

Para responder a estos interrogantes partimos de la definición de clases medias que expusimos en el Capítulo 2, que toma como base las diversas posiciones que surgen de la división del trabajo en la sociedad. En este capítulo presentamos las respuestas que se obtienen al examinar los cambios en el volumen de las clases medias y en algunos de sus rasgos distintivos en términos de las características de las ocupaciones que se encuentran en su interior y de los individuos que las ejercen. Dejamos para el capítulo siguiente la indagación de posibles transformaciones en las ventajas de mercado asociadas a esas ocupaciones, así como el análisis de qué tendencias se observan al adoptar una definición complementaria de clases medias, centrada en los niveles de vida¹²³.

¹²³ Esto significa que en este capítulo la “reducción” de las clases medias equivale a una disminución en la *cantidad* de las ocupaciones clasificadas como parte de ese sector social. El proceso de “ajuste hacia la baja” da cuenta de una disminución del volumen de los grupos de clase media más privilegiados y/o un aumento de los menos privilegiados (Esping-Andersen *et al.*, 1993). La “polarización” se refiere a la reducción de los grupos ocupacionales que se encuentran en una situación intermedia dentro de este sector social (Esping-Andersen *et al.*, *op.cit.*). Finalmente, la “heterogeneización” indica una mayor

Si bien nuestro foco de estudio son las clases medias, a lo largo de este capítulo –como en el resto de la investigación– adoptamos una mirada más amplia, con el propósito de medir su evolución no sólo en términos absolutos sino también en términos relativos a las clases trabajadoras. Como hemos dicho con anterioridad, esta mirada relacional es inherente a la perspectiva teórica que adoptamos, y nos permitirá arribar a conclusiones más comprensivas acerca de la suerte corrida por las clases medias. Por otra parte, cabe recordar que si bien el universo temporal de nuestro análisis sobre el tamaño y composición de las clases medias es el período 1992-2010, en la medida de lo posible –debido a las limitaciones impuestas por los datos–, también aportamos evidencias que nos permitan dilucidar si las tendencias que observamos representan o no una ruptura con el pasado.

El capítulo está organizado en siete secciones, incluyendo esta primera sección introductoria. En la segunda y en la tercera, brindamos precisiones acerca del esquema de clases y las fuentes de datos que utilizamos. En la cuarta sección presentamos los cambios en el tamaño de las clases medias. En la quinta, nos detenemos en las transformaciones en la importancia relativa de los diferentes grupos ocupacionales que forman parte de este sector social. En la sexta ahondamos en los rasgos de las posiciones de clase media, evaluando las mutaciones en sus características laborales (grado de asalarización y sectores y ramas de actividad económica en las que se concentran) y en los rasgos sociodemográficos de sus miembros (sexo y nivel educativo). Finalmente, en la séptima sección sintetizamos los principales hallazgos.

5.2 Clasificación de posiciones laborales en clases

En el Esquema 5.1 presentamos la clasificación de posiciones laborales en clases que hemos adoptado, con ejemplos de las principales ocupaciones que incluimos en cada caso. En la construcción de esa clasificación seguimos los lineamientos que detallamos en el Capítulo 2. Recordando brevemente lo desarrollado en ese capítulo, identificamos como parte de las clases medias a un conjunto de ocupaciones que tradicionalmente han sido asociadas con ese sector social y que en la revisión bibliográfica que presentamos oportunamente exhiben relevancia teórica y empírica.

diversificación en el perfil interno de las clases medias, ya sea en términos del tipo de ocupaciones o de las características sociodemográficas de sus miembros.

Los grupos ocupacionales que distinguimos dentro de ese conjunto altamente heterogéneo sólo comparten el carácter no manual de las actividad laborales que realizan –de ahí que prefiramos utilizar el términos “clases medias” en plural–, y se diferencian entre sí por el tipo y cantidad de recursos que valorizan en el mercado. Así, los pequeños propietarios basan su posición en el capital económico; los profesionales, técnicos y jefes en la aplicación de calificaciones escasas o en el ejercicio de autoridad delegada; y los trabajadores no manuales de rutina –el estrato menos privilegiado de este sector social en términos de poder de negociación en la esfera laboral– en la propiedad o el ejercicio de recursos muy limitados (por ejemplo, calificaciones masificadas y muy poco especializadas). La clasificación también incluye a las posiciones que pueden ser consideradas de clase trabajadora (diferenciando en su interior únicamente dos amplios estratos en función de la calificación de las tareas), así como aquellas que pueden considerarse de clase alta. No obstante, y como ya advertimos, únicamente utilizaremos como grupo de comparación a las clases trabajadoras, mientras las clases altas serán consideradas como una categoría residual¹²⁴.

En los Anexos A y B desarrollamos en forma extensa los criterios y las variables que utilizamos para operacionalizar nuestra clasificación. Aquí sólo quisiéramos detenernos en dos aspectos: el tratamiento que dimos a la división entre trabajo manual y no manual y a la información sobre posición o categoría ocupacional. Estas precisiones, a su vez, nos permitirán explicitar algunas de las principales diferencias entre la clasificación que aquí adoptamos y las utilizadas por autores como Germani y Torrado.

Por un lado, es importante tener en cuenta que los desacuerdos en torno a las posiciones no manuales se vinculan no sólo a si aquéllas de menor nivel pueden ser incluidas como parte de las clases medias (debate al que nos referimos en el Capítulo 2), sino también a qué ocupaciones específicas son de tipo no manual. Ya en la década de 1980 una revisión de diferentes esquemas de clase mostró que no existía unanimidad acerca del carácter de un número considerable de ocupaciones, las que en algunos casos eran clasificadas como manuales y en otros como no manuales (Goldthorpe, 1985). Si realizamos un examen de diversos esquemas utilizados por autores contemporáneos encontraremos un panorama similar. Como es de suponer, la ausencia de acuerdo

¹²⁴ Pues, como hemos dicho, el estudio de las clases altas a través de una perspectiva como la aquí adoptada tienen serias limitaciones. Para una revisión de los estudios sobre clases altas y elites en Argentina ver Heredia (2011).

comprende sobre todo a las ocupaciones de menor nivel de calificación, cuyo carácter no manual es más controversial (como supervisores de trabajadores manuales, trabajadores de servicios de bajo nivel, etc.)¹²⁵. Teniendo en cuenta estas divergencias, en nuestro estudio decidimos utilizar un criterio bastante estrecho de trabajo no manual, excluyendo las ocupaciones sobre las que existe mayor controversia. Esta decisión introdujo una diferencia importante entre nuestra clasificación y la de Torrado y Germani, quienes aplican criterios más amplios.

Por otro lado, también consideramos necesario precisar la manera en que utilizamos la variable posición o categoría ocupacional, fundamentalmente en relación con los sectores de clase media que basan su posición en el capital económico. Como vimos en el Capítulo 2, tradicionalmente la llamada “pequeña burguesía” ha sido definida como aquel grupo que es dueño de sus condiciones de existencia y que, por lo tanto, no tiene necesidad de vender su fuerza de trabajo. Sin embargo, en la práctica de la investigación suelen emplearse distintos criterios para su identificación. En este grupo suelen incluirse: 1) los pequeños empresarios con un número reducido de empleados –suponiendo que no tienen capacidad de reproducir su capital en forma ampliada–; 2) los cuentapropistas propietarios de los establecimientos en los que se desempeñan, y/o 3) el conjunto de cuentapropistas independientemente de su tipo.

Desde nuestra perspectiva, no consideramos correcto clasificar al conjunto de los cuentapropistas como parte de una “pequeña burguesía” pues se trata de una categoría extremadamente heterogénea, que incluye a muchos trabajadores de subsistencia y a un porcentaje no identificado (pero seguramente creciente a través del tiempo) de asalariados encubiertos. Por otra parte, la principal fuente de datos que vamos a utilizar en este estudio impone restricciones a la operacionalización, pues no brinda información sobre propiedad de establecimientos en el caso de los cuentapropistas. Por estas razones, decidimos recortar como parte de los sectores de clase media que basan su posición en el capital económico únicamente a los pequeños empresarios, que contratan fuerza de

¹²⁵ Consideramos que la falta de consenso en este aspecto se vincula en gran medida a que el término “trabajo no manual” es poco preciso, a pesar de ser ampliamente utilizado. Su definición sólo indica que es diferente al trabajo manual, es decir, que involucra algún tipo de trabajo intelectual, pero son muchos los casos en los que es difícil establecer diferencias tajantes entre ocupaciones de acuerdo a su contenido intelectual. Así, por ejemplo, estudios realizados a mediados del siglo pasado ya advertían sobre el necesario componente intelectual de las ocupaciones obreras (típicamente manuales) que involucraban el uso de maquinaria. A esto se suma el proceso de descalificación y rutinización experimentado por ciertas ocupaciones que ha llevado a que se cuestione su carácter no manual. Por este último motivo, no es de extrañar que con el transcurso del tiempo las definiciones de trabajo no manual en general se han vuelto más restrictivas y no menos.

trabajo pero en una cantidad muy reducida (5 empleados o menos). Esto significa que excluimos a los cuentapropistas, los que fueron distribuidos entre los diferentes grupos ocupacionales de clase media o de clase trabajadora de acuerdo al tipo de tareas realizadas¹²⁶. Con esta decisión nuevamente aplicamos criterios más estrechos que los seguidos por Germani y Torrado, quienes incluyen dentro de las clases medias a un número mayor de ocupaciones por cuenta propia.

Esquema 5.1

Clasificación de posiciones laborales en clases.

POSICIONES DE CLASE ALTA

Directivos y dueños de empresas grandes y medianas (6 o más empleados) y funcionarios públicos de alto rango (funcionarios de los poderes ejecutivo, legislativo y judicial, directivos de organismos y empresas estatales)

POSICIONES DE CLASE MEDIA

- **Dueños de pequeñas empresas** (hasta 5 empleados)
- **Profesionales, técnicos y jefes**
 - **Profesionales y jefes superiores** (abogados, economistas, médicos, odontólogos, ingenieros, profesores e investigadores universitarios, etc.; y jefes superiores)
 - **Técnicos y afines y jefes intermedios** (técnicos, docentes de nivel inferior al universitario, enfermeros de calificación técnica, trabajadores del arte, el deporte y la recreación; y jefes intermedios)
- **Trabajadores no manuales de rutina**
 - **Trabajadores administrativos y afines** (oficinistas, empleados administrativos, secretarias, cajeros, encuestadores, asistentes de redacción o de prensa, etc.)
 - **Trabajadores de comercio** (vendedores de la comercialización directa, indirecta, viajantes. No incluye vendedores ambulantes)

POSICIONES DE CLASE TRABAJADORA

- **Trabajadores manuales calificados** (conductores de vehículos –choferes, taxistas, etc.–, obreros calificados en la manufactura, electricistas, herreros, plomeros, oficiales de la construcción, cocineros, peluqueros, etc. Incluye también supervisores de trabajadores manuales, como capataz en fábrica, encargado de depósito/cancha deportiva, etc.; jefe de mucamas, etc.)
- **Trabajadores manuales no calificados** (trabajadores del servicio doméstico y de la limpieza, obreros no calificados en la manufactura, peones, vendedores ambulantes, cartoneros, trabajadores no calificados de la construcción, recolectores de basura, vigilantes, etc.)

¹²⁶ Por ejemplo, los contadores, abogados, etc. fueron incluidos dentro del grupo de profesionales más allá de si son cuentapropistas o asalariados, mientras los herreros, plomeros, electricistas, etc. dentro de la clase de trabajadores manuales calificados también en forma independiente de si laboran por su cuenta o en relación de dependencia. Las diferencias en términos de categoría ocupacional serán consideradas al examinar el perfil interno de los diferentes grupos ocupacionales.

5.3 Universo y fuentes de datos

La principal fuente de datos que utilizamos es la Encuesta Permanente de Hogares correspondiente al Area Metropolitana de Buenos Aires (Ciudad de Buenos Aires y Partidos del Conurbano) para el período 1992-2010¹²⁷. El universo está compuesto por la población ocupada de 14 años y más, excluyendo a aquellos que se desempeñan en actividades agropecuarias, debido a su escaso peso dentro del área urbana bajo estudio (representan menos del 1% de los ocupados a lo largo del período examinado).

Con el propósito de ampliar el número de casos trabajamos con datos mancomunados correspondientes al promedio de dos años consecutivos de la encuesta. Los años considerados son los siguientes: 1992/93, 1997/98, 2001/02, 2003/4, 2005/6 y 2009/10. Al agrupar los datos de este modo tuvimos el recaudo de tomar años con desempeños similares en términos de crecimiento económico y de evolución del empleo.

El período comprendido entre los años 1992/3 y 2001/2 corresponde a la etapa de vigencia y crisis del modelo de convertibilidad. Para el análisis de esta etapa también incluimos los años 1997/8, dado que representan los últimos en los que se registró crecimiento económico (como vimos en el capítulo anterior, con posterioridad y hasta 2002, la economía entraría en recesión). Por su parte, el período comprendido entre los años 2003/4 y 2009/10 corresponde a la nueva etapa de recuperación del crecimiento económico y de mejora en los indicadores sociales que ocurrió tras el abandono del plan de convertibilidad y la modificación de algunos aspectos clave de la política macroeconómica. Si bien durante esta nueva etapa la economía y el empleo mostraron una dinámica expansiva, esa dinámica fue mucho más acentuada hasta aproximadamente 2006 –debido en gran medida al efecto de recuperación tras varios años de recesión económica–. Por este motivo fue que también incluimos en el análisis los años 2005/6¹²⁸.

¹²⁷ Como desarrollamos en el Anexo A, la Encuesta Permanente de Hogares ha sido muy poco explorada para el estudio de la estructura de clases. Por este motivo, el trabajo que realizamos de construcción de un esquema de clases a partir de esa fuente de datos puede constituir un aporte para aquellos interesados en esta área de estudios en la Argentina.

¹²⁸ Como mencionamos en el capítulo anterior, a partir de 2007 el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) fue intervenido, y se introdujeron modificaciones en la medición de diversos

Un punto que es importante tener en cuenta es que en 2003 se introdujeron modificaciones en la Encuesta Permanente de Hogares –rediseño del instrumento de medición y cambios en la modalidad de relevamiento– que impiden realizar comparaciones con años anteriores (INDEC, 2003). Por tal motivo, a lo largo de este trabajo sólo realizamos comparaciones para el período 1992/3-2001/2, por una parte, y 2003/4-2009/10, por otra.

Además de los datos recién mencionados, en forma secundaria utilizamos otros con el propósito de suplir la ausencia de información sobre los períodos inmediatamente anteriores a los que son objeto de nuestro estudio –es decir, sobre los últimos años del modelo sustitutivo de importaciones y los años de desarticulación de dicho modelo–. Como dijimos, nuestro propósito en este caso fue más limitado, pues se restringió a contar con evidencias generales acerca de si las tendencias que observamos a partir de principios de los años noventa en la estructura de clases de Buenos Aires representan o no un quiebre con el pasado. Sin embargo, esta tarea no fue sencilla debido a la muy escasa disponibilidad de datos adecuados y/o comparables. Debimos recurrir a diferentes fuentes de datos para distintos períodos –lo que atentó contra la posibilidad de contar con una serie histórica extensa y comparable acerca de los cambios en la estructura de clases de Buenos Aires–, así como realizar estimaciones que brindan indicios sobre los cambios pero no información totalmente válida.

Para los últimos años del modelo de industrialización por sustitución de importaciones utilizamos datos de los censos nacionales de población de 1970 y 1980¹²⁹. Aunque esta información no es comparable con la de la Encuesta Permanente de Hogares, permite una reconstrucción relativamente adecuada de los grupos ocupacionales que son objeto de nuestro estudio (si bien en algunos casos específicos esa reconstrucción no fue posible, como indicaremos oportunamente).

indicadores que han sido seriamente cuestionados por los especialistas. Sin embargo, estos cuestionamientos en términos generales no involucran a los datos que aquí utilizamos, aunque de todos modos conviene tener presente que los años 2005/6 son los últimos antes de la intervención del INDEC. En el siguiente capítulo nos enfrentaremos a una situación más problemática, cuando examinemos la evolución de los ingresos reales de las clases medias.

¹²⁹ En términos estrictos, sólo los datos de 1970 se refieren a la última etapa del modelo sustitutivo de importaciones, pues la información sobre 1980 ya corresponde a los primeros años de desarticulación de ese modelo (como vimos en el capítulo anterior, hay consenso respecto a que el golpe militar de 1976 significó un punto de quiebre con el modelo económico anterior). Por tanto, los cambios que se observan entre ambos años en realidad combinan el efecto de lo sucedido durante dos etapas diferentes. Hubiésemos querido reconstruir las características de la estructura de clases de Buenos Aires en 1960 para contar con información precisa acerca de lo sucedido durante los últimos años del modelo sustitutivo, pero lamentablemente los datos del censo de ese año no están disponibles para un procesamiento propio.

En cambio, razones técnicas nos impidieron tener evidencias precisas acerca de lo sucedido con la estructura de clases durante la década de 1980. El censo de 1991 no es comparable con el de 1980 –ni con ninguno de los anteriores– debido a que involucró una modificación sustancial en la manera de captar a la población económicamente activa. La Encuesta Permanente de Hogares, la fuente de datos alternativa para un análisis de este tipo, sí permite realizar series comparables desde 1974, pero la clasificación de las ocupaciones utilizada hasta el año 1991 es demasiado agregada como para admitir una reconstrucción rigurosa de las clases y de los diferentes grupos ocupacionales que definimos. A pesar de esto último, utilizamos esa fuente de datos para realizar estimaciones aproximadas del tamaño de las clases y grupos ocupacionales, complementando la información referida a las tareas y la posición ocupacional con información sobre la rama de actividad y el nivel educativo. Estas estimaciones fueron realizadas para los años 1974, 1980 y 1992 (para esta etapa tampoco fue posible trabajar con datos mancomunados debido a que no hay disponible información para todos los años consecutivos). Los resultados de estas estimaciones no sólo no son comparables con los que surgen a partir del procesamiento de los censos o de la Encuesta Permanente de Hogares para el período 1992-2010. Además, deben tomarse con muchos recaudos, porque dan cuenta de los grupos ocupacionales de una manera muy poco adecuada y porque en su estimación intervinieron otras variables¹³⁰.

En los Anexos A y B brindamos mayores precisiones acerca de las distintas fuentes de datos que utilizamos y de los criterios que seguimos en cada caso para operacionalizar nuestro esquema de clases.

¹³⁰ Pudimos evaluar en qué medida nuestras estimaciones eran aceptables gracias a que en la base de la Encuesta Permanente de Hogares de 1992 se presentan dos versiones de la variable tipo de ocupación, una corresponde a la versión agregada de los años anteriores a 1992, y otra a la versión desagregada de los años posteriores. Esto nos permitió comparar en qué medida y por qué motivos el esquema construido con la primera se alejaba del esquema más refinado construido con la segunda. Los resultados de esta comparación se presentan en el Anexo B.

5.4 La evolución de las clases medias: del crecimiento continuo al estancamiento

Como vimos en el Capítulo 3, hay dos rasgos del desarrollo de las posiciones ocupacionales de clase media en la Argentina que son especialmente destacables: por un lado, y a diferencia de lo registrado en la mayoría de los países de la región, su expansión se inició muy tempranamente, hacia fines del siglo XIX; por otro lado, esa expansión tuvo lugar en forma continua, hasta al menos la década de 1970, en un proceso que transcurrió a lo largo de los modelos agroexportador y de industrialización por sustitución de importaciones. Producto de esta evolución, las ocupaciones de clase media adquirirían un peso muy significativo en la sociedad, mientras que, como contraparte, las de clase trabajadora irían perdiendo importancia relativa. No obstante, el crecimiento de este grupo habría encontrado un límite tras la desarticulación del modelo sustitutivo: evidencias provistas por Torrado (2007) indican que en los años ochenta las posiciones de clase media del total del país no sólo dejaron de expandirse sino que incluso experimentaron una *reducción* producto de un mayor crecimiento relativo de posiciones marginales en lo más bajo de la estructura de clases. Esta evolución negativa, conjetura la autora, se habría acentuado con la consolidación de un nuevo patrón económico durante los años noventa, en el marco de un proceso más general de deterioro de las condiciones laborales y los niveles de vida de la población.

La información disponible indica que del mismo modo que en el total del país también en Buenos Aires las clases medias tuvieron una trayectoria de crecimiento ininterrumpido durante los modelos agroexportador y de industrialización sustitutiva de importaciones. Por un lado, los resultados de las investigaciones de Germani que presentamos en el Capítulo 3 (Cuadro 3.2) corroboran que una ampliación de ese tipo ocurrió hasta fines de la década de 1940, es decir, a lo largo del modelo agroexportador y durante los primeros años del modelo industrializador. Por otro lado, si bien no contamos con evidencias que den cuenta de qué sucedió durante las décadas del cincuenta y sesenta, algunos indicios, como la importante expansión que registraron las ocupaciones del sector terciario en la ciudad –en especial las que involucran un alto porcentaje de trabajo no manual, como las de servicios sociales–, sugieren que es factible que aquella ampliación haya continuado durante esas décadas. Finalmente, los datos del Cuadro 5.1 –que provienen de nuestro procesamiento de los censos de 1970 y

1980– indican que las clases medias de Buenos Aires tuvieron un crecimiento similar al observado en el total del país durante la etapa final del modelo sustitutivo de importaciones.

Cuadro 5.1
Argentina y Buenos Aires, 1970 y 1980. Evolución de clases y grupos ocupacionales..

	Argentina		Buenos Aires	
	1970	1980	1970	1980
CLASES ALTAS	1.3	0.6	1.1	0.7
CLASES MEDIAS	38.7	42.7	42.6	47.8
Empresarios*	6.3	5.9	6.1	6.3
Profesionales, técnicos y jefes**	9.0	11.2	9.4	11.8
Profesionales y jefes superiores	2.1	2.6	2.8	3.4
Técnicos y jefes intermedios	6.9	8.7	6.7	8.4
Trab. no manuales de rutina	23.4	25.5	27.1	29.7
Trab. administrativos y afines	13.8	14.2	16.7	17.0
Trab. de comercio	9.6	11.3	10.4	12.7
CLASES TRABAJADORAS***	60.0	56.7	56.3	51.5
TOTAL****	100.0	100.0	100.0	100.0
	(7965)	(9631)	(3128)	(3599)

* En empresarios se incluye al conjunto de los empleadores, con independencia del tamaño de los establecimientos.

** Los jefes superiores e intermedios del estrato de profesionales, técnicos y jefes se encuentran subestimados.

*** No es posible diferenciar a los trabajadores manuales según su nivel de calificación.

**** Entre paréntesis el total de casos en números absolutos (en miles). Universo: ocupados de 14 años y más. No incluye ocupaciones de la producción agropecuaria y de la rama actividades primarias. Buenos Aires corresponde al Área Metropolitana de Buenos Aires (Capital Federal + Partidos del Conurbano).

Fuente: Elaboración propia en base a Censos Nacionales de Población de 1970 y 1980.

¿En qué medida en los años ochenta, tras la desarticulación del modelo industrializador, y en especial, con la consolidación de un nuevo modelo económico durante los noventa, se asistió a una reducción de las clases medias en Buenos Aires, tal como ha sido sugerido en relación con el total del país? Por otra parte, ¿el nuevo contexto económico que se inició en 2003 propició una nueva etapa de crecimiento de este sector social? Al menos desde la perspectiva que aquí estamos analizando, es decir, si consideramos lo sucedido en términos de posiciones ocupacionales, no habría indicios de una disminución de las clases medias en las décadas de 1980 y 1990, pero tampoco de una trayectoria claramente expansiva a partir de 2003.

Si bien la carencia de fuentes de datos adecuadas impide arribar a conclusiones definitivas acerca de lo sucedido con la estructura de clases durante la década de 1980 (por los motivos que mencionamos en la sección anterior), las estimaciones

aproximadas que presentamos en el Cuadro 5.2, realizadas con datos de la Encuesta Permanente de Hogares, nos brindan algunas pistas al respecto. Tomadas con los debidos recaudos, esas estimaciones indican que entre 1980 y 1992 el crecimiento relativo del conjunto de las clases medias de Buenos Aires se habría estancado (y, como contraparte, las clases trabajadoras habrían dejado de reducirse).

Cuadro 5.2
Buenos Aires, 1974-1992. Evolución de clases y grupos ocupacionales.

	1974	1980	1992
CLASES ALTAS	2.4	2.3	1.4
CLASES MEDIAS	38.4	45.1	45.9
Pequeños empresarios	3.8	4.0	3.9
Prof., técnicos y jefes	10.6	12.5	16.0
Profesionales y jefes superiores*	4.5	6.0	6.7
Técnicos y jefes intermedios**	6.1	6.5	9.4
Trab. no manuales de rutina	24.0	28.6	25.9
Trab. administrativos y afines	12.7	15.0	10.8
Trab. de comercio	11.4	13.6	15.1
CLASES TRABAJADORAS	59.2	52.6	52.7
Trab. manuales calificados	40.7	36.9	34.0
Trab. manuales no calificados	18.5	15.7	18.6
TOTAL***	100.0	100.0	100.0
	(2886)	(2997)	(4224)

* El grupo de profesionales y jefes superiores incluye también a directivos y funcionarios de alto rango.

** Los jefes intermedios están subestimados *** Entre paréntesis el total de casos en números absolutos (en miles).

Universo: ocupados de 14 años y más. No incluye ocupaciones de la producción agropecuaria y de la rama actividades primarias. Buenos Aires corresponde al Area Metropolitana de Buenos Aires (Capital Federal + Partidos del Conurbano).

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Permanente de Hogares, ondas octubre.

Esta tendencia contrasta con lo que se observa entre los años 1974 y 1980, cuando las clases medias tuvieron un incremento importante, del mismo modo que muestran los datos censales entre 1970 y 1980. Así, la información disponible sugiere que la década de 1980 habría sido novedosa en lo que a la evolución de la estructura de clases de Buenos Aires se refiere, en tanto habría propiciado un quiebre de la tendencia al crecimiento continuo de las clases medias característico de etapas previas. Sin embargo, a diferencia de lo que observa Torrado para el total del país, la ruptura en el caso de Buenos Aires no se habría producido por la reducción de ese sector social sino por el estancamiento de su volumen relativo¹³¹.

¹³¹ Lamentablemente, no es posible determinar si estas diferencias se deben a que Buenos Aires tuvo una trayectoria distinta a la observada en el total del país o a los problemas derivados del censo 1991, fuente

La consolidación de un nuevo modelo de acumulación durante la década de 1990 no trajo cambios en la evolución del tamaño de las clases medias: lo que se observa en esta etapa es la continuidad de la tendencia iniciada en los ochenta, es decir, un estancamiento en su volumen relativo. Como hemos mencionado, a partir de 1992 la Encuesta Permanente de Hogares permite realizar una clasificación más adecuada de las diferentes posiciones de clase, al tiempo que la posibilidad de trabajar con datos mancomunados otorga un mayor grado de robustez a las evidencias obtenidas. Esas evidencias, que se presentan en el Cuadro 5.3, muestran que durante los noventa el porcentaje de ocupados en posiciones de clase media prácticamente no registró variaciones, manteniéndose en alrededor de 45% tanto durante los años de crecimiento económico (1992/3-1997/8) como durante los años de recesión y abandono del modelo de convertibilidad (1997/8-2001/2). Sin embargo, el estancamiento en el volumen relativo de las clases medias tuvo lugar en un contexto de muy escasa generación de puestos de trabajo en general –e incluso de destrucción durante la etapa recesiva–, lo que determinó que, en comparación con décadas anteriores, durante los noventa la creación absoluta de posiciones de clase media –pero también de clase trabajadora– haya sido muy reducida.

Por su parte, aunque el período de la post-convertibilidad que se inicia en 2003 fue acompañado por una nueva dinámica en términos de crecimiento económico y generación de empleo, en principio tampoco parece haber traído modificaciones con respecto a la evolución del tamaño de las clases medias. Durante los primeros años de esta nueva etapa, entre 2003/4 y 2005/6, se repite claramente la tendencia al estancamiento en el volumen del sector. Pero entre 2005/6 y 2009/10 se observa cierto cambio: el porcentaje de clases medias muestra un leve incremento (de 45.1% a 48.3%), que contrasta con la ausencia de variaciones de los años previos. Sin embargo, el carácter incipiente de ese crecimiento no nos permite determinar si se trata o no del inicio de un proceso de expansión similar al registrado durante las décadas de los modelos agroexportador o de industrialización por sustitución de importaciones.

En síntesis, hacia 1980, tras la desarticulación del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, se observa el fin de una etapa en términos de la

de datos que utiliza Torrado para extraer sus conclusiones. Como hemos dicho, el censo de 1991 no es comparable con los de años anteriores. El nuevo instrumento de recolección de datos utilizado en ese año capta un número mayor de formas ocultas de empleo, que suelen corresponder a posiciones de clase trabajadora. Por este motivo, es esperable que en ese año el volumen relativo de clase media sea menor al observado en el censo anterior sólo por efecto del cambio en el instrumento de medición.

evolución del tamaño de las clases medias de Buenos Aires. Esto no sucedió porque se haya registrado una reducción en su volumen –como han afirmado los estudios referidos al total del país– sino porque se interrumpió el proceso de expansión que venían experimentando en forma continua desde fines del siglo XIX. El estancamiento de las clases medias ocurrió no sólo durante los años ochenta, sino también durante la consolidación de un nuevo modelo económico en los noventa e, incluso, en los primeros años de la nueva etapa abierta tras el abandono de la convertibilidad. En otras palabras, durante buena parte del período que es objeto de nuestro estudio se asistió a la continuidad de tendencias iniciadas previamente. Recién hacia 2005/6-2009/10 las clases medias volverían a mostrar un leve crecimiento, pero debido a su carácter incipiente queda el interrogante respecto a si se trata o no del inicio de una nueva etapa de expansión de este sector social.

Cuadro 5.3
Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Evolución de clases y grupos ocupacionales.

	1992/3	1997/8	2001/2	2003/4	2005/6	2009/10
CLASES ALTAS	2.6	2.8	2.6	2.2	2.3	2.5
CLASES MEDIAS	44.8	45.4	44.6	45.1	45.7	48.3
Pequeños empresarios	4.1	3.7	2.9	2.7	2.6	2.6
Profesionales, técnicos y jefes	20.1	22.4	23.8	20.3	20.3	22.7
Profesionales y jefes superiores	5.3	6.6	7.0	6.0	5.7	6.8
Técnicos y jefes intermedios	14.8	15.7	16.8	14.3	14.7	15.9
Trab. no manuales de rutina	20.6	19.3	17.9	22.1	22.7	23.0
Trab. administrativos y afines	8.5	8.4	7.3	9.1	10.1	11.5
Trab. de comercio	12.1	10.9	10.6	13.0	12.6	11.4
CLASES TRABAJADORAS	52.6	51.8	52.8	52.7	52.0	49.2
Trab. manuales calificados	33.0	31.0	28.4	27.6	29.2	30.1
Trab. manuales no calificados*	19.6	20.8	24.4	25.1	22.8	19.1
TOTAL**	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	(4273)	(4507)	(4376)	(5063)	(5392)	(5681)

* Desde 2002 los trabajadores manuales no calificados incluyen también a los beneficiarios de programas de empleo. ** Entre paréntesis el total de casos promedio para los dos años en números absolutos (en miles). Universo: ocupados de 14 años y más. No incluye ocupaciones de la producción agropecuaria y de la rama actividades primarias. Buenos Aires corresponde al Área Metropolitana de Buenos Aires (Capital Federal + Partidos del Conurbano). Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Permanente de Hogares, octubre (1992 a 2002) y cuarto trimestre (2003 a 2010).

La ausencia de cambios en el volumen relativo de las clases medias que se observa desde la década de 1980 no implica, sin embargo, que no se haya asistido a una reconfiguración en el interior de este conjunto social. En las próximas secciones nos detendremos en el análisis de dichas transformaciones.

5.5 Cambios en la composición de las clases medias: la creciente importancia de los recursos educativos

Hacia finales de la etapa sustitutiva las clases medias de Buenos Aires mostraron transformaciones en su composición interna de un tipo similar a las que se registraron en el total del país y que sintetizamos en el Capítulo 3. En efecto, por esos años también en la ciudad fue evidente la creciente relevancia que empezaban a adquirir aquellos grupos que han sido considerados los principales emergentes de las sociedades post-industriales: los trabajadores no manuales de nivel superior que basan sus posiciones en recursos educativos o en la autoridad, núcleo de los debates académicos acerca de la clase de servicios. Como puede verse en el Cuadro 5.1, entre 1970 y 1980 el crecimiento de las clases medias fue impulsado por los trabajadores no manuales de rutina pero también, y en mayor medida, por los profesionales, técnicos y jefes, en tanto los grupos de clase media basados en el capital económico no habrían experimentado cambios en su volumen¹³².

Es factible que la tendencia al incremento de la importancia relativa de los profesionales, técnicos y jefes en Buenos Aires haya continuado durante la década de 1980. Nuestras estimaciones –que, como ya mencionamos, deben tomarse con especial recaudo¹³³– indican que durante esa década el porcentaje de aquel grupo también se habría incrementado, mientras el de pequeños empresarios nuevamente se habría mantenido sin cambios (Cuadro 5.2). En contraste, los trabajadores no manuales de rutina habrían tenido un comportamiento diferente, perdiendo posiciones relativas en la estructura de clases, debido a la disminución de los trabajadores administrativos. De esta manera, el estancamiento en el conjunto de las clases medias que se observa en los ochenta se explicaría por la reducción de los puestos no manuales de menor nivel,

¹³² La imposibilidad de diferenciar a los empresarios según el tamaño de sus establecimientos impide determinar con certeza qué sucedió con los pequeños empresarios de clase media. Por otra parte, no podemos establecer en qué momento los profesionales, técnicos y jefes comienzan a ganar creciente importancia en Buenos Aires –si en la década de 1960, como en el total del país, o en períodos anteriores o posteriores–.

¹³³ Además, las estimaciones sobre la evolución de los diferentes grupos ocupacionales para estos años son aún más problemáticas que las referidas a la evolución del conjunto de las posiciones de clase media y trabajadora, tal como explicamos en el Anexo B.

tendencia que no habría sido compensada por la expansión que siguieron mostrando los puestos no manuales de nivel superior.

Durante la etapa de la convertibilidad la evolución de los diferentes grupos de clase media registraría continuidades y rupturas respecto a lo sucedido en períodos anteriores. Por un lado, se acentuaría la importancia relativa de los profesionales, técnicos y jefes, en clara continuidad con lo que ya se había observado a fines del modelo de industrialización por sustitución de importaciones y, presumiblemente, también en la década de 1980. Como puede verse en el Cuadro 5.3, el porcentaje de aquel grupo se incrementó de 20.1% en 1992/3 a 23.8% en 2001/2. Pero lo novedoso de esta etapa es que dicha tendencia tuvo lugar en un contexto en el que todos los demás grupos de clase media perdieron posiciones. Esto no sólo habría sido así en términos relativos, sino también absolutos. En este sentido, las evidencias indican que en la década de 1990 el grupo de profesionales, técnicos y jefes fue el *único* dentro de las clases medias que expandió el número de puestos de trabajo, tanto durante los años de crecimiento económico como durante los de recesión. En cambio, en el resto de los grupos del sector se habría experimentado una pérdida absoluta de posiciones ocupacionales: entre los trabajadores de comercio y los pequeños empresarios esa pérdida habría sucedido a lo largo de toda la etapa de la convertibilidad –aun durante los años de crecimiento–, mientras entre los trabajadores administrativos se habría concentrado en los años recesivos¹³⁴.

Hay dos consecuencias de la evolución de los diversos grupos de clase media durante la convertibilidad que merecen ser destacadas. En primer lugar, esa evolución implicó que se asistiera a una recomposición en la parte superior de ese sector social, debido a la mayor relevancia que adquirió el grupo de profesionales, técnicos y jefes frente al de pequeños empresarios. Si en décadas anteriores ya había manifestaciones de esa tendencia debido al estancamiento en el porcentaje de las posiciones pequeño empresarias, en los noventa se vería agudizada como resultado de la disminución que experimentaron esas posiciones. Así, uno de los principales emergentes de los años de la convertibilidad habría sido la pérdida de efectividad de los capitales económicos de

¹³⁴ Las estimaciones de los valores absolutos indican que el número de puestos profesionales, técnicos y de jefatura se incrementó 21% entre 1992/3 y 2001/2 (pasando de alrededor de 859.088 puestos en promedio para los años 1992/3 a 1.041.788 en 2001/2). En contraste, en el mismo período los puestos no manuales de rutina se redujeron 11% (de 880.789 a 781.178) y los pequeños emprendimientos empresariales 28% (de 175.171 a 126.494). Sin embargo, es importante considerar que estos datos y las conclusiones que de ellos se derivan deben tomarse con muchos recaudos, debido a que el cálculo para los valores absolutos no incorpora los errores de muestreo –que con este tipo de datos suelen ser muy elevados–.

pequeña magnitud como recursos para conservar posiciones de clase media de nivel superior.

Ahora bien, un examen más detallado indica que lo sucedido con el capital económico tuvo como contraparte un aumento de la importancia relativa de los recursos educativos, pero no de aquéllos vinculados con el ejercicio de la autoridad. El incremento que se observa en el grupo de profesionales, técnicos y jefes entre 1992/3 y 2001/2 se debió en forma exclusiva a lo sucedido con los profesionales y técnicos (que crecieron de 16.5% a 20.9% entre esos años), en tanto los puestos de jefatura se mantuvieron sin cambios (en alrededor de 3.0%). En otras palabras, al menos en la década de 1990, en Buenos Aires no hubo un crecimiento del conjunto de posiciones que conforman la llamada clase de servicios – el grupo considerado como principal emergente de las sociedades post-industriales– sino únicamente de sus componentes vinculados con los recursos educativos.

En segundo lugar, la evolución diferencial de los distintos grupos de clase media durante los años de la convertibilidad indica que al menos en este aspecto no se asistió a un empeoramiento de la oferta de posiciones disponibles en ese sector social sino, por el contrario, a una mejora. Si sólo tenemos en cuenta el tipo de ocupaciones generadas –y no otros aspectos como posibles cambios en las ventajas de mercado asociadas a esas ocupaciones, que examinaremos más adelante–, resulta claro que por estos años tuvo lugar una “elevación” del conjunto de las clases medias, al expandirse las posiciones de nivel superior (profesionales y técnicas) y reducirse las de menor nivel (no manuales de rutina). Aunque en los años ochenta ya se habría registrado un proceso similar, hay indicios de que éste sería más acentuado en los noventa, en tanto no sólo habría involucrado cambios en la evolución relativa de los diferentes grupos sino también en su evolución absoluta –la creación de puestos profesionales y técnicos habría sido acompañada por la destrucción de puestos no manuales de rutina–.

La “elevación” de las posiciones de clase media contrasta con lo sucedido en el interior de la clase trabajadora, donde se observó un claro deterioro en la oferta de posiciones laborales, y esto aun sin considerar lo sucedido con las ventajas de mercado asociadas a esas posiciones. Como puede verse en el Cuadro 5.3, en este sector sí tuvo lugar una suerte de “ajuste hacia la baja”, en la medida en que se registró una importante disminución de las posiciones de mayor nivel (las ocupaciones calificadas) que fue acompañada por un incremento también significativo de las de menor nivel (las no calificadas): entre 1992/3 y 2001/2, el porcentaje de las primeras se redujo de 33.0%

a 28.4%, mientras el de las segundas aumentó de 19.6% a 24.4%. Esta tendencia también tendría antecedentes en lo sucedido durante los años ochenta (ver Cuadro 5.2), pero los datos sugieren que fue particularmente acentuada en este período, debido a que habría involucrado una destrucción absoluta de puestos de trabajo calificados, no sólo durante los años de crisis del modelo sino también durante los de crecimiento económico¹³⁵. En otros términos, hay indicios de que las posiciones de clase trabajadora que se expandieron durante el período de la convertibilidad fueron únicamente aquellas de nivel más bajo. Sin embargo, la expansión de estas posiciones durante los años de recesión obedeció fundamentalmente a los planes de empleo para desocupados otorgados por el gobierno en 2002 ante la crítica situación del mercado laboral: si no se considera las ocupaciones generadas por los planes, este grupo se habría mantenido prácticamente sin cambios¹³⁶.

Si adoptamos una mirada de conjunto, es posible observar que la combinación de los procesos de “elevación” de las clases medias y de “ajuste hacia la baja” de las clases trabajadoras dio lugar a una *polarización* de las posiciones disponibles en la estructura de clase. En términos gráficos, durante los noventa la estructura de clases se volvió más angosta en su parte intermedia (por la reducción de posiciones no manuales de rutina y manuales calificadas), y más ancha en su base y en su cumbre (por el incremento de las ocupaciones técnicas y profesionales y de las manuales no calificadas). La relevancia de este proceso radica en que habría implicado un deterioro de las alternativas laborales para aquellos individuos con escasos recursos educativos. En particular, en un contexto de destrucción de puestos de trabajo como el que se registró durante los noventa, es posible que muchos de los que perdieron posiciones en la parte intermedia de la estructura de clases sólo hayan tenido como alternativa las ocupaciones de clase trabajadora de menor nivel –o, en su defecto, el desempleo–, en tanto para acceder al otro grupo de ocupaciones que se expandió durante estos años, el

¹³⁵ La reducción en el número de puestos calificados de clase trabajadora en términos absolutos habría sido de alrededor de 12% entre 1992/3 y 2001/2 (de 1.410.125 para el promedio de los años 1992/3 a 1.243.560 para el promedio 2001/2), en tanto los puestos no calificados –incluyendo los planes de empleo– se habrían incrementado 27% (de 837.486 a 1.067.729). De todos modos, reiteramos la advertencia mencionada en una nota anterior respecto al particular cuidado que debe tenerse con estas cifras absolutas.

¹³⁶ Nos referimos a los beneficiarios del Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados, que involucraba una contraprestación en trabajo (ver Capítulo 4). En nuestra clasificación fueron incluidos en su totalidad dentro del grupo de trabajadores no calificados, tal como explicamos en el Anexo B. Del 24.4% de posiciones manuales no calificadas en 2001/2, 3.8% corresponden a planes de empleo y 20.6% a otras ocupaciones.

de profesionales y técnicos de clase media, debían contar con recursos educativos de alto nivel que, muy probablemente, no poseían.

La nueva etapa que se inicia en 2003 mostrará algunas tendencias novedosas respecto a lo sucedido durante la convertibilidad. En este período vuelven a crearse puestos de trabajo en todos los grupos de clase media, si bien esa creación tuvo lugar en diferentes años y con diferentes intensidades. Como se observa en el Cuadro 5.3, en los primeros años de la post-convertibilidad, entre 2003/4 y 2005/6, la generación de nuevos puestos se concentró en las ocupaciones no manuales de rutina de tipo administrativas, que en términos relativos crecieron de 9.1% a 11.5%. De este modo, por estos años se asistió a una recuperación de la oferta de posiciones laborales en la parte más baja de las clases medias, revirtiéndose así la tendencia observada en los noventa. No obstante, entre 2005/6 y 2009/10 el liderazgo en términos de creación de puestos de trabajo sería asumido por los profesionales, técnicos y jefes (que crecieron en términos relativos de 20.3% a 22.7% entre esos años), mientras las posiciones de rutina se mantendrían sin cambios producto de tendencias contrapuestas entre los dos grupos que la integran: mientras las posiciones administrativas continuarían incrementándose, las de comercio registrarían una reducción. Así, desde 2005/6 los profesionales, técnicos y jefes volverían a adquirir el dinamismo que habían registrado en décadas anteriores. Al igual que en los noventa, en estos años su expansión respondió a lo sucedido con las ocupaciones profesionales y técnicas, en tanto el porcentaje de ocupaciones de jefatura se volvió a mantener sin cambios. Por su parte, y en contraste con las tendencias recién mencionadas, el porcentaje de pequeños empresarios no registró variaciones significativas a lo largo del período de la post-convertibilidad. Si bien en estos años volvieron a crearse ocupaciones dentro del grupo –revirtiéndose así el proceso de pérdida absoluta de puestos que había tenido lugar en los noventa–, esa expansión fue limitada, impidiendo que el sector recupere posiciones en términos relativos.

En síntesis, mientras durante la convertibilidad la generación de puestos de clase media se restringió al grupo de profesionales y técnicos, lo que significó una clara limitación de las opciones laborales para aquellos con recursos diferentes a la educación superior, en la etapa que se inicia en 2003 también se crearon ocupaciones en otros grupos del sector. En especial, en esta nueva etapa fue importante el incremento de las ocupaciones en la parte más baja de las clases medias debido al aumento de los puestos administrativos y afines, lo que permitió que volvieran a surgir oportunidades laborales dentro de ese sector para aquellos individuos con menores niveles de calificación. En

este aspecto, por tanto, la salida de la convertibilidad trajo un cambio apreciable respecto a lo registrado en años anteriores.

Pero es necesario resaltar que si la mayor diversidad de opciones laborales de clase media que se observa en la post-convertibilidad significó una ruptura con la etapa previa, en otros aspectos hay importantes continuidades. Como dijimos, los últimos años examinados de la post-convertibilidad también se caracterizaron por el dinamismo de las ocupaciones profesionales y técnicas. Con ello, la educación superior continuó incrementando su importancia relativa como vía para acceder y mantenerse en posiciones ocupacionales de clase media –en contraste con lo sucedido con el capital económico, que en estos años no recuperó las posiciones perdidas en los noventa–. La importancia que volvieron a mostrar los recursos educativos a partir de 2006 es especialmente relevante porque significó una continuidad no sólo con lo observado durante los noventa, sino también con una tendencia que se habría iniciado varias décadas atrás –presumiblemente desde al menos la última etapa del modelo sustitutivo–, y que ocurrió con independencia de los profundos cambios registrados en otras esferas.

Por otra parte, y más allá de lo sucedido dentro de las clases medias, la etapa de la post-convertibilidad fue novedosa en relación con las clases trabajadoras, en tanto condujo a una reversión del proceso de deterioro ocupacional que había tenido lugar en etapas previas. Entre 2003/4 y 2009/10 el porcentaje de ocupaciones manuales calificadas se incrementó en forma continua (pasando de 27.6% a 30.1%), mientras el de no calificadas se redujo (de 25.1% a 19.1%). Esta evolución habría sido el resultado de una muy importante creación de ocupaciones en el grupo de mayor nivel de calificación, y de la reducción absoluta del grupo de menor nivel, debido a la disminución de los planes de empleo a lo largo del período y, desde 2005/6, de los puestos no vinculados con planes¹³⁷. Así, los años de la post-convertibilidad parecen haber inaugurado una etapa de mejores oportunidades laborales en el interior de las clases trabajadoras. Esta tendencia significó una ruptura con los noventa, cuando se asistió a una importante pérdida de ocupaciones calificadas, pero posiblemente también con los ochenta, cuando la creación de ocupaciones calificadas habría sido menor que la de no calificadas.

¹³⁷ El porcentaje de ocupados con planes de empleo se redujo de 4.8% en 2003/4 a 2.0% en 2005/6 y a 0.5% en 2009/10. Por su parte, el porcentaje de trabajadores manuales no calificados sin incluir los planes de empleo pasó de 20.3% a 20.8% y a 18.6%.

En conjunto, las tendencias que se registraron desde 2003 en el interior de las clases medias y, sobre todo, de las clases trabajadoras, dieron lugar a la creación de mayores oportunidades laborales para aquellos con escasos recursos valorizables en el mercado de trabajo. Más específicamente, con la expansión de las ocupaciones manuales calificadas y de las administrativas de clase media se incrementaron las posiciones en la parte intermedia de la estructura de clases, lo que brindó más opciones a los individuos sin altos niveles de educación. De esta manera, al menos en lo que a la oferta de posiciones laborales se refiere, esta nueva etapa marcó un quiebre en el proceso de polarización ocupacional que caracterizó al período de la convertibilidad.

5.6 Características laborales y sociodemográficas de las clases medias

Las posiciones de clase no sólo se distinguen por involucrar distintos tipos y niveles de recursos. También asumen rasgos distintivos derivados de su concentración en determinados sectores de la producción y de la preponderancia en su interior de formas específicas de relaciones de trabajo, así como del hecho de reclutar entre sus miembros a grupos sociodemográficos particulares. En otras palabras, y como insinuamos en el Capítulo 2, en la construcción de las posiciones de clase intervienen múltiples factores, y esos factores pueden cambiar a lo largo del tiempo dando nuevos perfiles a aquellas posiciones. Por estos motivos, es de esperar que tanto los cambios de modelo económico –que impactan sobre el mercado laboral desincentivando y promoviendo la creación de ocupaciones de diferente tipo– como las transformaciones en las características de la oferta de fuerza de trabajo –que condicionan el perfil de quienes acceden a las distintas ocupaciones– no sólo traigan consigo modificaciones en el tamaño relativo de las diferentes posiciones sino también redefiniciones en sus rasgos distintivos.

En esta sección analizamos con más detalle los cambios ocurridos en las clases medias con el propósito de indagar si en forma paralela a las tendencias que vimos en secciones anteriores también se registró una reconfiguración en algunos de sus rasgos principales. Del lado de las características de las ocupaciones, examinamos los cambios en lo referido a tres aspectos: su composición sectorial, el peso que tienen en ellas las distintas ramas económicas y su grado de asalarización. Por su parte, del lado de las

características de los individuos que las ocupan, evaluamos los cambios en términos de su composición por sexo y nivel educativo.

5.6.1 Mujeres y varones en posiciones de clase media

En la sección anterior examinamos los cambios en el tamaño y composición de las clases medias considerando en forma conjunta la trayectoria experimentada por mujeres y varones. Sin embargo, históricamente el modo de relacionarse con la esfera laboral por parte de unas y otros ha sido diferente, en términos de su propensión a incorporarse a las filas de los trabajadores pero también de las actividades que desempeñan y de las condiciones en que lo hacen. En otras palabras, y como ha sido largamente advertido (ver Capítulo 2), las relaciones de género interactúan con las relaciones laborales, imprimiendo un perfil particular a las diferentes posiciones de clase. Por este motivo, resulta conveniente que nos detengamos a considerar en qué medida mujeres y varones han experimentado en forma diversa las transformaciones en la estructura de clases de las últimas décadas.

Como mencionamos en el Capítulo 3, la gran expansión de las posiciones de clase media que tuvo lugar durante la primera mitad del siglo XX en la Argentina involucró fundamentalmente a los varones: a lo largo de esos años el número de mujeres en el mercado laboral registró una reducción sistemática, en un contexto en el que la mayoría de las familias reproducía el modelo tradicional de división del trabajo por género (con esposos únicos proveedores económicos y esposas amas de casa a tiempo completo). Las pocas mujeres que participaban en el mercado de trabajo por aquel entonces lo hacían en ocupaciones muy distintas a las de los varones: mientras ellos se ubicaban en un amplio y diversificado espectro, ellas se concentraban en unas pocas, como el servicio doméstico y, dentro de la clase media, la docencia y la enfermería. Es decir, las mujeres se ocupaban en forma casi excluyente en actividades que –como han señalado los estudios de género– requieren cualidades y calificaciones similares a las que tradicionalmente han sido asociadas con las tareas de la esfera doméstica. Este panorama comenzaría a cambiar desde la década de 1950, a partir del mayor ingreso de mujeres al mercado laboral y de su acceso a un rango más amplio de ocupaciones, en particular dentro de las posiciones no manuales de clase media en expansión.

Cuadro 5.4
Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Evolución de clases y grupos ocupacionales por sexo.

	Varones						Mujeres					
	92/3	97/8	01/2	03/4	05/6	09/10	92/3	97/8	01/2	03/4	05/6	09/10
CLASES ALTAS	3.1	3.2	3.0	2.6	2.9	2.9	1.6	1.9	1.5	1.7	1.5	1.8
CLASES MEDIAS	39.2	39.0	38.7	39.6	38.7	39.4	54.3	55.6	53.8	52.9	55.0	59.3
Pequeños empresarios	5.3	4.8	3.8	3.3	3.1	3.8	2.0	2.0	2.2	1.7	1.4	1.7
Profes., técnicos y jefes	17.3	19.2	20.0	17.6	16.7	17.7	26.3	27.7	28.3	24.5	25.1	28.8
Profes. y jefes superiores	5.4	6.3	6.4	5.4	4.9	5.4	5.8	7.2	7.4	7.2	6.7	7.8
Técnicos y jefes interm.	11.9	12.9	13.6	12.2	11.8	12.3	20.5	20.5	20.9	17.3	18.5	20.9
Trab. no man. de rutina	16.5	15.1	15.0	18.7	18.9	18.0	26.0	25.9	23.2	26.7	28.4	28.8
Trab. administ. y afines	5.4	5.7	5.4	7.0	7.7	7.9	12.4	12.6	11.2	11.8	13.9	15.3
Trab. de comercio	11.1	9.3	9.6	11.7	11.1	10.1	13.6	13.3	12.0	14.9	14.5	13.2
CLASES TRABAJADORAS	57.7	57.9	58.3	57.8	58.4	57.7	44.1	42.5	44.7	45.4	43.5	38.7
Trab. man. calificados	42.5	43.1	39.7	39.0	42.3	43.4	16.1	12.8	12.6	11.5	12.0	11.7
Trab. man. no calificados*	15.2	14.8	18.5	18.9	16.2	14.3	28.0	29.7	32.1	33.9	31.5	26.9
TOTAL**	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	(2688)	(2750)	(2552)	(2964)	(3072)	(3295)	(1585)	(1758)	(1824)	(2100)	(2320)	(2386)

* Desde 2002 los trabajadores manuales no calificados incluyen también a los beneficiarios de programas de empleo. ** Entre paréntesis el total de casos en números absolutos (en miles).

Universo: ídem Cuadro 5.3.

Fuente: ídem Cuadro 5.3.

En Buenos Aires, en 1992, a principios del período de la convertibilidad, la tasa de actividad femenina era de 38.4%, un 21% más elevada que la registrada en 1974 (31.8%), a fines del período de industrialización por sustitución de importaciones. No obstante, mujeres y varones continuaban insertándose en forma diferente en el mercado laboral. El Cuadro 5.4 muestra estas diferencias en términos de posiciones de clase. En primer lugar, a comienzos de los noventa (1992/93) la distribución de mujeres y varones entre clases medias y trabajadoras era la inversa. Ellas se insertaban en forma mayoritaria en posiciones de clase media, mientras ellos lo hacían en posiciones de clase trabajadora (y, presumiblemente, también de clase alta). En segundo lugar, también había diferencias por sexo en el interior de cada clase. El mayor porcentaje de clases medias entre las mujeres se debía sobre todo a una presencia más elevada en los grupos de técnicos y jefes intermedios (20.5% frente a 11.9% de los varones) y de trabajadores administrativos (12.4% versus 5.4%), es decir, en grupos que concentran actividades tradicionalmente femeninas como maestras, enfermeras y secretarias. En contraste, su participación era particularmente escasa en las ocupaciones pequeño empresarias (2.0% versus 5.3%). Los únicos grupos ocupacionales de este sector con un

escaso nivel de segregación por género eran los de trabajadores de comercio y de profesionales y jefes superiores, donde varones y mujeres tenían una participación similar (si bien con un leve predominio femenino, sobre todo en el primer caso). Dentro de las clases trabajadoras la segregación ocupacional por género era más marcada: las mujeres se encontraban en mayor medida que los varones en posiciones manuales no calificadas (28.0% versus 15.2%), debido a su concentración en ocupaciones de limpieza y en el servicio doméstico, mientras su participación era mucho más reducida en el grupo de manuales calificados (16.1% versus 42.5%), producto del elevado número de varones entre los obreros industriales, choferes, electricistas, plomeros, etc.

La presencia de mujeres en el grupo de profesionales y jefes superiores que se observa dentro de las clases medias merece ser especialmente destacada, en tanto constituye un signo de erosión de la segregación ocupacional por género. En este sentido, las mujeres ya contaban por estos años con una vía de acceso a las posiciones más altas de la clase media. Esta posibilidad habría sido el resultado de un proceso iniciado décadas atrás: los datos censales de 1970 para Buenos Aires indican que en ese entonces el porcentaje de profesionales y jefes superiores entre las mujeres era algo menor que entre los varones (2.4% frente a 3.3% en los varones). En cambio, hacia 1980 el acceso a ese grupo ya había adquirido un carácter más igualitario (3.3% versus 3.5%, respectivamente). Sin embargo, un examen más desagregado de este grupo ocupacional indicaría que en 1992/3 todavía había diferencias por género entre las ocupaciones profesionales, por un lado, y de jefatura, por el otro. El porcentaje de profesionales entre las mujeres era más elevado que entre los varones (5.4% y 4.2%, respectivamente), mientras lo contrario sucedía con las ocupaciones de jefatura (0.4% y 1.2%)¹³⁸. De este modo, en forma similar a lo que sucedía con las ocupaciones pequeño empresarias, tampoco los puestos basados en la autoridad constituían un canal para el ingreso de las mujeres a los niveles superiores de las clases medias. Ese acceso estaba restringido únicamente a los puestos que demandan altos recursos educativos, en un contexto en el que la formación universitaria femenina ya se encontraba ampliamente

¹³⁸ Algo similar, pero menos acentuado, ocurría en los puestos de autoridad de nivel intermedio. En efecto, el alto porcentaje de mujeres en el grupo de técnicos y jefes intermedios escondía diferencias entre ambos conjuntos de ocupaciones: el porcentaje de mujeres en los puestos de jefatura intermedia era menor que el porcentaje de varones (2% versus 3%). De todos modos, es necesario tener en cuenta que el número de casos de jefatura, tanto superior como intermedia, es muy reducido como para sacar conclusiones certeras. Por lo tanto, estos resultados deben tomarse con muchos recaudos.

extendida¹³⁹. Como se recordará, estas tendencias son similares a las que han encontrado investigaciones realizadas en países desarrollados (Capítulo 2), que indican una erosión de la segregación por género en el campo de las ocupaciones profesionales de clase media.

Cuadro 5.5
Buenos Aires, 1992/3-200/10. Porcentaje de mujeres por clase y grupo ocupacional.

	1992/3	1997/8	2001/2	2003/4	2005/6	2009/10
CLASES ALTAS	23.2	28.3	26.9	31.8	27.7	34.0
CLASES MEDIAS	45.0	47.7	49.8	48.6	51.8	52.1
Pequeños empresarios	18.0	21.5	29.7	26.5	25.9	24.8
Profesionales, técnicos y jefes	47.3	48.0	50.3	49.7	53.2	54.1
Profesionales y jefes superiores	38.8	42.5	45.5	48.6	50.6	51.4
Técnicos y jefes intermedios	50.4	50.3	52.3	50.1	54.2	55.2
Trab. no manuales de rutina	48.1	52.3	52.5	50.3	53.2	53.7
Trab. administrativos y afines	57.6	58.4	59.6	54.4	57.5	58.4
Trab. de comercio	41.9	47.6	47.3	47.5	49.6	49.1
CLASES TRABAJADORAS	31.1	31.9	35.4	35.7	36.0	32.7
Trab. manuales calificados	18.2	15.9	18.5	17.2	17.7	16.4
Trab. manuales no calificados*	52.1	56.2	55.3	56.0	59.6	57.7
TOTAL	37.1	39.0	41.7	41.5	43.0	42.0

* Desde 2002 los trabajadores manuales no calificados incluyen también a los beneficiarios de programas de empleo.
Universo: ídem Cuadro 5.3.
Fuente: ídem Cuadro 5.3.

En el transcurso de los años noventa, en el período de desarrollo y crisis del modelo de la convertibilidad, las mujeres continuaron ingresando en números crecientes en el mercado laboral: entre 1992 y 2002 la tasa de actividad femenina pasó de 38.4% a 44.7%. No obstante, esta vez el crecimiento tendría lugar en un contexto inédito de caída del empleo, que afectó especialmente a los varones (ver Capítulo 4). La creación de puestos de trabajo femeninos que se observó a lo largo del período –aun durante los años de crisis económica– ocurrió en forma paralela a la exigua generación de puestos masculinos durante los años de crecimiento y a su caída absoluta durante los años de crisis. Como resultado de estas tendencias, el grado de feminización de las ocupaciones experimentó un incremento muy significativo, proceso que se observó tanto entre las

¹³⁹ Para los años que estamos considerando (1992/93) las mujeres ocupadas de Buenos Aires hacía tiempo que habían alcanzado e incluso superado a los varones en lo que refiere a la formación universitaria. El porcentaje de mujeres ocupadas de 14 años y más con educación universitaria (completa e incompleta) era 17.3%, mientras el de varones 16.9%. Si se considera únicamente a quienes completaron el nivel universitario, esa diferencia se amplía: 8.9% vs. 7.7%.

posiciones de clase media (de 45.0% en 1992/3 a 49.8% en 2001/2) como entre las de clase trabajadora (de 31.1% a 35.4%) (Cuadro 5.5).

Por estos años, el porcentaje de clases medias entre las mujeres y entre los varones no mostró mayores modificaciones, manteniéndose en alrededor de 54% en el primer caso y de 39% en el segundo¹⁴⁰. Esto se debió a que en términos generales los nuevos puestos femeninos que se crearon en el período se repartieron en forma similar entre las posiciones de clase media y de clase trabajadora, mientras lo mismo sucedió con la contracción del empleo masculino. De esta manera, al considerar a ambos sexos por separado, se repite en gran medida el estancamiento relativo de las posiciones de clase media que mostramos en la sección anterior para el conjunto de la población ocupada.

La evolución de la inserción de mujeres y de varones en los diferentes grupos ocupacionales durante los noventa también guarda ciertas semejanzas. En el interior de las clases medias, ambos incrementaron su presencia relativa en las ocupaciones que demandan altos recursos educativos y la redujeron en los puestos de menor nivel, si bien estas tendencias ocurrieron en diferentes tiempos e involucraron a diferentes grupos ocupacionales, como puede verse en el Cuadro 5.4. Así, entre 1992/3 y 2001/2 las mujeres aumentaron su peso relativo entre los profesionales y jefes superiores, continuando así las tendencias registradas en años previos, mientras los varones lo hicieron en este último grupo (más levemente) y en el de técnicos y jefes intermedios. Por su parte, entre los no manuales de rutina, las mujeres disminuyeron su participación en el grupo de trabajadores administrativos y en el de trabajadores de comercio, mientras los varones registraron una caída únicamente en este último grupo, tendencia que habría involucrado una pérdida absoluta de ocupaciones aun durante los años de crecimiento económico¹⁴¹.

Posiblemente una de las diferencias más importantes que se observa entre ambos sexos en este período es que entre los varones –pero no entre las mujeres– disminuyó el porcentaje de pequeños empresarios. Esto indica que únicamente ellos se vieron afectados por la pérdida de efectividad del capital económico como recurso para mantenerse en posiciones de clase media que mencionamos en la sección anterior. Esta

¹⁴⁰ Aunque, como puede verse en el Cuadro 5.4, las mujeres incrementaron levemente su participación durante los años de crecimiento y luego la disminuyeron.

¹⁴¹ La reducción de puestos masculinos en las ocupaciones de comercio en términos absolutos habría sido de alrededor del 18% a lo largo de la convertibilidad, entre 1992/3 y 2001/2. Recordemos sin embargo que estas cifras pueden estar afectadas debido a que en su cálculo no fueron considerados los errores de muestreo.

caída es llamativa pues, como en el caso de los trabajadores de comercio, habría involucrado una reducción en el número absoluto de ocupaciones no sólo durante los años recesivos sino también durante los años de crecimiento¹⁴².

Por su parte, el deterioro de las oportunidades laborales que tuvo lugar en el interior de las clases trabajadoras también se observó en ambos sexos: mujeres y varones redujeron su presencia en las ocupaciones manuales de mayor nivel, mientras la incrementaron en las posiciones no calificadas (por la ampliación de planes de empleo y puestos de otro tipo en el caso de los varones, y exclusivamente por los planes de empleo en el caso de las mujeres)¹⁴³.

Tras la salida de la convertibilidad, la recuperación económica propiciaría una ampliación de los puestos de trabajo tanto entre las mujeres como entre los varones, por lo que estos últimos experimentarían una recuperación tras su crítica situación en los noventa. En este marco, por primera vez luego de varias décadas, la tasa de actividad femenina registraría una leve contracción (pasando de 49.0 en 2003 a 48.2% en 2010), posiblemente por el regreso a la inactividad de muchas de las mujeres que habían salido al mercado de trabajo ante las dificultades laborales de sus cónyuges¹⁴⁴.

A diferencia de lo observado durante el período de la convertibilidad, en estos años la evolución de la estructura de clases por sexo mostró diferencias. Entre las mujeres, la creación de ocupaciones se concentró en las posiciones de clase media, por lo que su participación relativa en este sector aumentó de 52.9% a 59.3% entre 2003/4 y 2009/10. En contraste, el porcentaje clases medias entre los varones se mantuvo sin mayores cambios (en alrededor de 39%). De esta manera, el leve crecimiento en las posiciones de clase media que se observa en el conjunto de la población hacia fines de la post-convertibilidad fue motorizado por la expansión registrada entre las mujeres.

En el interior de las clases también se registraron contrastes importantes entre mujeres y varones. Dentro de las clases medias, la expansión relativa del empleo en los grupos de profesionales y jefes superiores y sobre todo de técnicos y jefes intermedios

¹⁴² El número absoluto de pequeños empresarios entre los varones habría disminuido en alrededor de 33% entre 1992/3 y 2001/2. Más adelante veremos que esta disminución y la registrada entre los trabajadores de comercio, se encuentran relacionadas.

¹⁴³ En 2001/2, el porcentaje de ocupados con planes de empleo entre las mujeres era de 5.8% y entre los varones de 2.4%. Si se toma el porcentaje de puestos manuales no calificados excluyendo a los planes de empleo, se observa que entre los varones se incrementaron de 14.8% a 16.1% entre 1997/8 y 2001/2, y entre las mujeres se redujeron de 29.7% a 26.2%.

¹⁴⁴ Recordemos que, como dijimos en el Capítulo 4, muchas de las mujeres que salieron a trabajar en los noventa lo hicieron por el “efecto del trabajador adicional”, motivadas ante la desocupación o los problemas de empleo de sus cónyuges.

que tuvo lugar en este período obedeció en forma exclusiva a lo sucedido con las mujeres (su participación en el primer grupo pasó de 7.2% a 7.8% y en el segundo de 17.3% a 20.9% entre 2003/4 y 2009/10). Una tendencia similar explica el crecimiento de posiciones administrativas, aunque en este caso también se registró un leve incremento en el porcentaje de varones (de 11.8% a 15.3% entre ellas y de 7.0% a 7.9% entre ellos). En otras palabras, durante el período de la post-convertibilidad la expansión que tuvo lugar tanto en la parte superior como en la parte inferior de las clases medias obedeció básicamente al comportamiento del empleo femenino. En contraste, la mejora de las oportunidades laborales que se observó en el interior de las clases trabajadoras involucró sobre todo a los varones, quienes se vieron más beneficiados por la ampliación de los empleos calificados y por la reducción de los puestos no calificados.

En suma, mientras la evolución de las clases medias durante el período de la convertibilidad mostró tendencias similares entre mujeres y varones (salvo por la importante caída en el número de pequeños empresarios y de trabajadores de comercio en estos últimos), durante el período de la post-convertibilidad habría diferencias importantes de acuerdo al sexo: las mujeres se vieron especialmente beneficiadas por la ampliación de las ocupaciones de clase media, mientras los varones por la recuperación de los empleos calificados dentro de las clases trabajadoras.

Más allá de estas diferencias, en ambos contextos se asistió a una acentuación de la presencia femenina en las clases medias. Durante los noventa, esto sucedió debido a la caída en el número absoluto de varones en el sector social, mientras a partir de 2003 fue el resultado de la mayor generación de puestos de clase media para las mujeres. Esto llevaría a que las clases medias se conviertan en un sector predominantemente femenino (Cuadro 5.5). Si a principios de los noventa las mujeres representaban 45.0% de las clases medias, hacia 2009/10 llegarían a ser la mayoría absoluta, 52.1%. El incremento en el grado de feminización de las clases medias involucró a prácticamente todos los grupos ocupacionales: en 2009/10 las mujeres llegaron a representar la mitad o más de todos los grupos de ese sector social, con la única excepción del de pequeños empresarios, que siguió siendo mayoritariamente masculino. En relación a este punto, es especialmente destacable lo ocurrido entre los profesionales y jefes superiores, donde las mujeres continuaron incrementando su presencia siguiendo las tendencias iniciadas décadas atrás. No obstante, dentro de este grupo su participación continuó estando limitada fundamentalmente a las ocupaciones profesionales, a pesar de que también se habría registrado un incremento en el grado de feminización de las posiciones de

jefatura¹⁴⁵. En este sentido, al final del período examinado los activos de capital económico –que se cristalizan en la pequeña burguesía– y el ejercicio de la autoridad – que se cristaliza en los puestos de jefatura– continuaban siendo vías de acceso a las posiciones más elevadas de la clase media restringidas en gran medida a los varones.

5.6.2 La educación como límite de clase

Los estudios sobre estratificación y clases sociales suelen otorgar un lugar clave a la educación en la caracterización de las clases medias. Las clases medias no sólo se distinguirían por ocupar posiciones ocupacionales más calificadas (que requieren de niveles educativos más altos), sino también por tener una valoración positiva de la inversión en educación, al considerarla un medio de mejora social pero también un bien en sí mismo.

Como vimos en las primeras secciones de este capítulo, el crecimiento que se registró en las posiciones profesionales y técnicas a lo largo del período examinado habría convertido a los estudios superiores en un recurso más importante para acceder a las clases medias. Sin embargo, la expansión de esas ocupaciones tuvo lugar el marco de un muy importante incremento en los niveles educativos de la población. Diversas investigaciones sobre el mercado laboral han indicado que ese incremento no se tradujo en un aumento similar en los puestos de trabajo, registrándose así un proceso de devaluación educativa, en tanto los mayores niveles de educación dejaron de garantizar las mismas oportunidades laborales que otorgaban en el pasado (Beccaria, 2005; Maurizio, 2001). Conviene entonces examinar cuál fue el resultado para las clases medias de la combinación de los procesos de elevación de los niveles de estudios de la población, por un lado, y de expansión de las ocupaciones con mayores requisitos educativos, por otro. En particular, ¿la educación incrementó o disminuyó su importancia como criterio de demarcación entre las clases medias y las clases trabajadoras? ¿En qué medida se amplió la distancia entre ambas clases en relación a esta dimensión? ¿Con la expansión de las ocupaciones profesiones y técnicas, los

¹⁴⁵ El porcentaje de mujeres dentro de los profesionales pasó de 43.3% en 1992/3 a 46.6% en 2001/2, y de 49.1% en 2003/4 a 52.5% en 2009/10; mientras el porcentaje en el grupo de jefes superiores pasó de 16.1% a 31.2% en el primer período y de 30.0% a 30.5% en el segundo. De todos modos, reiteramos que el número de casos de jefatura es muy limitado y que por tanto estas cifras deben tomarse con muchos recaudos.

estudios superiores se convirtieron en una llave de acceso a las clases medias realmente efectiva?

Cuadro 5.6
Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Nivel de educación de las clases y grupos ocupacionales.*

	Total**	Clases medias	Clases trabajadoras	Clases medias					Clases trabajadoras	
				Peq. empr.	Profes. y super.	Técnicos e interm.	Admi-nistrat.	Comerc.	Trab. calif.	Trab. no calif.***
1992/93	(4272)	(1890)	(2235)	(175)	(225)	(634)	(341)	(516)	(1397)	(838)
Alto	11.6	22.6	0.9	15.4	81.2	27.6	5.2	3.4	1.1	0.6
Medio	28.4	42.7	15.6	35.0	14.6	51.8	66.0	31.5	17.9	11.7
Bajo	60.0	34.7	83.5	49.5	4.2	20.6	28.8	65.1	80.9	87.7
1997/98	(4507)	(2044)	(2327)	(167)	(299)	(710)	(379)	(490)	(1399)	(928)
Alto	15.1	29.0	1.3	21.2	87.2	34.2	9.8	3.4	1.5	0.9
Medio	30.8	44.3	18.4	34.3	10.8	53.0	69.6	35.8	19.5	16.8
Bajo	54.1	26.7	80.3	44.5	2.1	12.7	20.5	60.8	78.9	82.3
2001/2	(4376)	(1934)	(2301)	(127)	(298)	(729)	(318)	(464)	(1244)	(1058)
Alto	18.0	34.4	2.1	28.5	85.4	44.0	10.3	6.1	2.6	1.5
Medio	33.0	44.1	23.4	28.4	13.9	47.2	74.1	40.8	25.2	21.3
Bajo	49.0	21.5	74.5	43.1	0.7	8.8	15.5	53.1	72.2	77.1
2003/4	(5055)	(2275)	(2662)	(134)	(304)	(726)	(453)	(659)	(1393)	(1269)
Alto	17.2	32.9	2.3	31.6	84.7	42.8	17.7	8.3	3.1	1.5
Medio	34.0	44.2	25.2	35.7	13.7	44.2	64.3	46.3	28.8	21.3
Bajo	48.7	23.0	72.5	32.6	1.6	13.0	18.0	45.4	68.2	77.2
2005/6	(5387)	(2447)	(2801)	(127)	(307)	(790)	(546)	(679)	(1575)	(1226)
Alto	18.7	34.4	3.0	32.0	84.6	47.9	18.6	8.5	3.9	1.9
Medio	35.0	45.0	26.4	35.0	14.0	41.8	69.6	46.2	28.3	23.9
Bajo	46.3	20.6	70.6	33.0	1.4	10.3	11.8	45.3	67.8	74.2
2009/10	(5656)	(2688)	(2784)	(150)	(364)	(900)	(624)	(650)	(1700)	(1084)
Alto	20.4	35.7	3.5	31.4	84.5	47.1	22.2	9.2	4.5	2.0
Medio	39.3	46.6	32.9	36.8	14.3	44.8	65.2	50.9	36.5	27.3
Bajo	40.3	17.6	63.6	31.7	1.2	8.1	12.6	39.9	59.0	70.6

Nivel educativo alto = superior (universitario o terciario) completo. Nivel educativo medio = secundario completo o superior incompleto. Nivel educativo bajo = secundario incompleto y menos.

*Entre paréntesis el total de casos en números absolutos (en miles). **Incluye a clase alta. ***Desde 2002 los trabajadores manuales no calificados incluyen también a los beneficiarios de programas de empleo.

Universo: ídem Cuadro 5.3.

Fuente: ídem Cuadro 5.3.

El Cuadro 5.6 muestra la distribución de las diferentes posiciones de clase por nivel de educación para los años examinados¹⁴⁶. En 1992/3 los estudios secundarios completos marcaba una línea de división entre ambas clases: quienes al menos habían completado ese nivel eran una mayoría en las clases medias (65.3%) y una minoría reducida en las clases trabajadoras (16.5%). Esa línea, sin embargo, no era totalmente

¹⁴⁶ En el cuadro, nivel educativo “alto” equivale a superior completo (universitario o terciario); nivel educativo “medio” a secundario completo y superior incompleto; nivel educativo “bajo” a secundario incompleto o menos. Presentamos las diferencias en educación en términos de niveles y no de años puesto que son esas las diferencias que son tenidas en cuenta en el mercado laboral por los empleadores.

excluyente, como indica el porcentaje de individuos con niveles de educación más bajos dentro de la clase media y, en menor medida, el porcentaje de individuos con estudios secundarios completos o más dentro de la clase trabajadora.

Mientras los dos grupos ocupacionales de clase trabajadora mostraban semejanzas en sus perfiles educativos (si bien la escasez de credenciales era más pronunciada entre los no calificados), dentro de las clases medias no había un único perfil. En otras palabras, a pesar de que en términos generales este sector social tenía niveles educativos relativamente más elevados, en su interior había una alta heterogeneidad de situaciones.

Como es obvio, los profesionales y jefes superiores y los técnicos y jefes intermedios concentraban a los ocupados con mayores niveles de educación, pero había importantes diferencias entre ellos. El grupo más selectivo en términos educativos era el de profesionales y jefes superiores, con un predominio muy elevado de ocupados con estudios superiores (81.2%). En cambio, aunque los técnicos y jefes intermedios tenían un porcentaje relativamente alto de trabajadores con educación superior, la mayoría sólo había completado los estudios secundarios (51.8%)¹⁴⁷. En este aspecto se asemejaban a los trabajadores administrativos, entre quienes también eran mayoría los ocupados con educación secundaria (66.0%). La situación de los trabajadores comercio, pero también la de los pequeños empresarios, era claramente contrastante con la de los tres grupos recién mencionados: un porcentaje mayoritario de ambos grupos no había superado la educación primaria completa (65.1% y 49.5%, respectivamente). De esta manera, en el interior de las clases medias había grupos que brindaban oportunidades laborales para los individuos con escasas credenciales educativas, ya sea porque tenían como rasgo distintivo demandar escasos recursos en general (las ocupaciones de comercio) o, en el caso de los pequeños empresarios, porque descansaban en recursos de otro tipo (el capital económico) no asociados necesariamente a la educación.

La ampliación del acceso a la educación formal que se registró en las últimas décadas se tradujo en un incremento en los niveles educativos del conjunto de la población ocupada: entre 1992/3 y 2009/10 el porcentaje de ocupados que sólo había concluido los estudios primarios se redujo de 60.0% a 40.3%, producto de un

¹⁴⁷ Esto se debe, por un lado, a la presencia dentro del grupo de puestos de jefatura intermedia y de otras ocupaciones como las desempeñadas por artistas, deportistas, etc., que no requieren de estudios superiores. Por otro lado, también se debe a que algunas de las ocupaciones más frecuentes de este grupo, como la de maestros, no siempre tuvieron como requisito los estudios superiores, por lo que en estos años parte de sus miembros sólo habían completado la educación secundaria.

incremento en el porcentaje de aquéllos con estudios secundarios y superiores. Estas ganancias se repartirían entre todas las posiciones de clase –si bien con distintas intensidades– tanto durante la etapa de la convertibilidad como durante la etapa de la post-convertibilidad. Es decir, en este aspecto las dos etapas examinadas no muestran tendencias muy diferentes.

El incremento de los ocupados con estudios secundarios completos o superiores fue más pronunciado en las clases trabajadoras que en las clases medias. Como resultado, hacia 2009/10 los individuos con niveles educativos medios o altos tenían probabilidades más elevadas de estar ocupados en posiciones de clase trabajadora. Esto fue así sobre todo entre aquéllos con educación secundaria completa, cuya participación en las clases trabajadoras aumentó de 15.6% en 1992/3 a 23.4% en 2001/2, y de 25.2% en 2003/4 a 32.9% en 2009/10. En cambio, aunque en el interior de esas clases también hubo un aumento importante en los ocupados con educación superior (de 0.9% a 2.1%, y de 2.3% a 3.5%, en esos mismos años), su número continuó siendo muy reducido. En este sentido, en 2009/10 la educación superior continuaba siendo un recurso efectivo para evitar el ingreso a posiciones de clase trabajadora.

El mayor número de ocupados con educación secundaria completa dentro de las clases bajas podría interpretarse como una señal de que los límites en el plano educativo entre ese sector social y los sectores medios se habrían vuelto más difusos, produciéndose un desacople entre el status educativo de los individuos y su status ocupacional. Una interpretación de este tipo ha sido formulada para el caso de algunos países de América Latina (León, Espíndola y Sémbler, 2010). Sin embargo, esa mirada sólo tiene en cuenta una de las dos caras de la ampliación educativa: si el mayor acceso a la educación significó un incremento de los individuos con educación secundaria completa o más, también implicó una reducción de la población con menores niveles educativos, convirtiéndolos en un grupo más marginal. En Buenos Aires, esta reducción fue más pronunciada entre las clases medias, como muestran los datos del Cuadro 5.6. Como consecuencia, si las clases trabajadoras se volvieron más heterogéneas en términos educativos, las clases medias se volvieron mucho más homogéneas, en tanto se volvieron muy minoritarios los ocupados con niveles de estudios bajos. En otras palabras, si bien es cierto que la educación secundaria perdió efectividad como recurso para acceder a las clases medias, también lo es que, al mismo tiempo, el poseer esos niveles educativos se volvió un requisito mucho más necesario para el ingreso a ese sector.

Por otra parte, conviene tener en cuenta que el proceso de devaluación educativa que se observó en estas décadas no fue novedoso, aunque quizás sí pueda haber sido más pronunciado que el registrado en otros períodos. En este sentido, aunque suele asociarse a las clases medias con la educación secundaria y superior, en realidad los individuos con estos niveles educativos no siempre fueron mayoría en ese sector social. El procesamiento de los datos del censo de 1970 para Buenos Aires permite advertir que en ese año quienes habían completado la secundaria o alcanzado niveles superiores eran una minoría dentro de las clases medias (35.9%). Es decir, por ese entonces se podía acceder a las mismas posiciones de clase media con menores niveles educativos. Hay que reconocer que en ese año el porcentaje de ocupados con estudios secundarios completos o más dentro de las clases trabajadoras era mucho más reducido (4%), indicando que quienes tenían mayores niveles educativos se concentraban en las clases medias. Sin embargo, resulta claro que la educación secundaria o superior no era el rasgo que *definía* al conjunto de las clases medias porteñas por esos años. En otras palabras, el límite de las clases medias en relación con la educación ha sido históricamente móvil.

La elevación de los niveles educativos que se registró en el conjunto de las clases medias entre 1992/3 y 2009/10 también ocurrió en cada uno de los grupos ocupacionales que las integran. En este proceso, mientras algunos grupos acentuaron el perfil educativo que tenían a principios de los noventa, otros adquirieron algunos rasgos nuevos:

- El grupo de profesionales y jefes superiores experimentó cierta acentuación de su selectividad educativa, al incrementarse levemente el porcentaje de individuos con estudios superiores. Sin embargo, éste fue el grupo que experimentó menos transformaciones en relación con esta dimensión.
- La expansión de la educación superior fue en cambio más acentuada en los técnicos y jefes intermedios. Como resultado, incrementaron sus semejanzas con los profesionales y jefes superiores. Si en 1992/3 menos de un tercio de los ocupados del grupo había alcanzado la educación superior (27.6%), en 2009/10 representaban casi la mitad (47.1%). Esta tendencia obedecería en gran medida a un cambio en los requerimientos educativos de algunas de las ocupaciones más numerosas del grupo

(como la docencia), que si en el pasado podían ser desempeñadas con títulos secundarios, comenzaron a demandar en forma creciente títulos terciarios.

- La expansión de la educación superior también fue muy importante entre los trabajadores administrativos. Aunque en 2009/10 los que tenían educación secundaria completa continuaban siendo mayoría dentro del grupo (65.2%), el porcentaje de aquellos con estudios superiores registró un incremento significativo, llegando a representar alrededor de un quinto del total (22.2%, frente a 5.2% en 1992/3). Este incremento parece ser manifestación de un importante grado de sobrecalificación ocupacional, pues a diferencia de los técnicos y jefes intermedios, en este caso no es posible asociarlo a cambios en los requerimientos de las ocupaciones.
- En los grupos de pequeños empresarios y trabajadores de comercio la expansión educativa condujo a una disminución de las oportunidades laborales para los individuos con los niveles más bajos de educación. En ambos grupos los ocupados que no habían superado la educación primaria completa dejaron de ser la mayoría. En los trabajadores de comercio la contraparte de esta tendencia fue la mayor relevancia de los ocupados con estudios secundarios, quienes hacia el final del período examinado pasaron a ser el grupo más numeroso. Aunque en menor medida, dentro de este grupo también se incrementó el porcentaje de ocupados con estudios superiores, lo que al igual que en el caso de los administrativos sería señal de sobrecalificación laboral. En los pequeños empresarios, la disminución de los ocupados con menores niveles educativos dio lugar a una elevada heterogeneidad: en este sentido, hacia 2009/10 los ocupados de este sector no se distinguían por poseer un perfil educativo específico, en tanto los porcentajes en los tres niveles considerados eran similares.

Volviendo a las preguntas que nos formulamos al principio de esta sección, el análisis de los datos que presentamos indica lo siguiente. En primer lugar, a lo largo del período estudiado las clases medias continuaron distinguiéndose por poseer niveles educativos relativamente más altos. Sin embargo, en tanto la elevación de los niveles educativos de la población ocupada que se produjo en estos años no fue acompañada por un incremento equivalente de los puestos de trabajo de clase media, una parte importante de quienes accedieron a esos mayores niveles educativos pasó a engrosar las clases trabajadoras. Esto fue particularmente acentuado en relación con la educación

secundaria. En cambio, los estudios superiores continuaron siendo un medio efectivo para evitar la caída en las clases trabajadoras. Pero si los estudios secundarios perdieron efectividad como recurso para acceder a las clases medias, al mismo tiempo se convirtieron en un criterio de exclusión de ese sector social más relevante. En este sentido, las clases medias se volvieron más homogéneas en términos educativos en tanto fueron cada vez menos los que pudieron acceder a ellas sin haber completado la secundaria. Por lo tanto, desde este ángulo la educación secundaria se convirtió en un criterio de demarcación más importante –y no menos– de las clases medias.

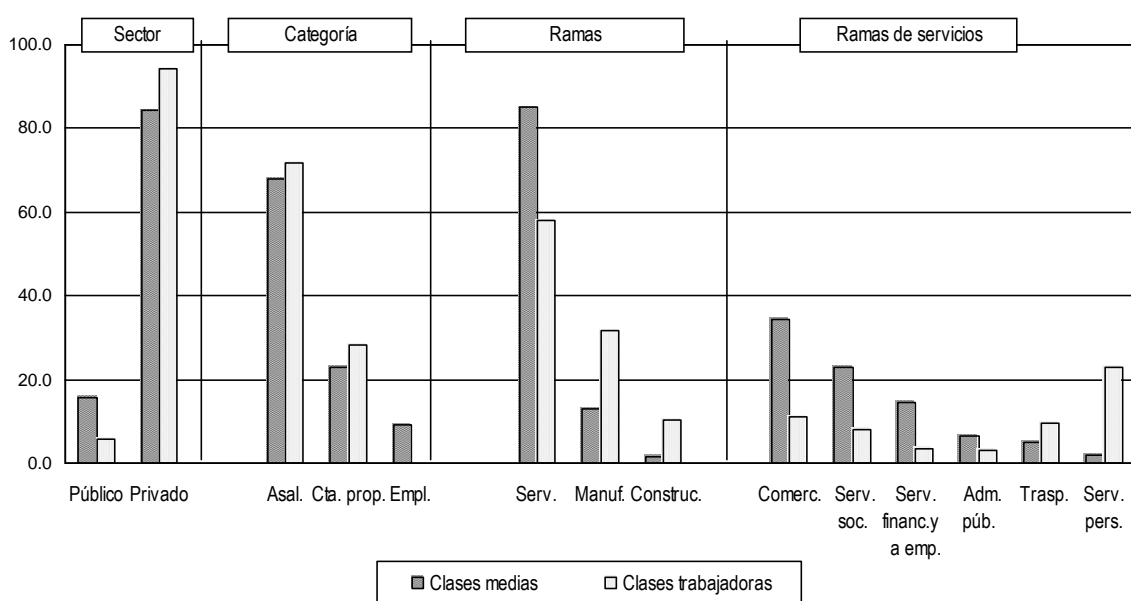
En segundo lugar, aunque los estudios superiores continuaron siendo un medio para evitar la caída en posiciones de clase trabajadora, perdieron efectividad como vía de acceso a las posiciones profesionales, técnicas y de jefatura. En las posiciones de clase media de menor nivel, en particular en las administrativas, se amplió el número de ocupados con estudios superiores completos. Estos casos de sobrecalificación ponen a la luz de manera clara algo que habíamos apuntado en el Capítulo 2: los recursos que se ponen en juego en el mercado laboral no son relevantes en tanto atributos individuales, sino sólo en la medida en que pueden ser valorizados en el mercado, pero ese valor no está dado sino que depende de los contextos. En este sentido, los estudios superiores adquirieron más relevancia en la medida en que se ampliaron las ocupaciones que los tienen como requisito, pero debido a que se expandió mucho más el número de ocupados con esos niveles de estudios, disminuyó la probabilidad de aplicarlos en aquellas ocupaciones.

Finalmente, hay que recordar que, como mencionamos en el capítulo anterior, a lo largo del período examinado la ampliación de la cobertura educativa ocurrió en forma paralela a una mayor segmentación de la oferta, a partir de la emergencia de una mayor variedad de instituciones de distinto prestigio y nivel. En este marco, es posible que tanto el ingreso a las clases medias por parte de aquellos con educación secundaria, como el ingreso a las posiciones profesionales y técnicas por parte de aquellos con educación superior, haya comenzado a depender en mayor medida de las características de las instituciones proveedoras de esas credenciales. La indagación de esta conjetura, sin embargo, quedará para estudios posteriores.

5.6.3 El perfil laboral de las clases medias

Históricamente las clases medias y trabajadoras han tenido distintos perfiles laborales. El Gráfico 5.1 muestra esas diferencias en términos de sector, rama de actividad y categoría ocupacional para principios de la década de 1990 en Buenos Aires. Como puede observarse, por esos años las clases medias tenían una inserción privilegiada en las actividades terciarias y en el sector público, ámbitos tradicionalmente proveedores de cuantiosos puestos de trabajo no manuales. En particular, la participación de las clases medias era relativamente elevada en el comercio y los servicios financieros y a empresas (ramas con predominio de empleo privado), y en la administración pública y los servicios sociales (ramas con predominio de empleo público, en el último caso debido al alto porcentaje de servicios estatales de salud y educación). En contraste, las clases trabajadoras se caracterizaban por tener un mayor componente de empleo privado y en las ramas industria y construcción, al tiempo que cuando se insertaban en las actividades terciarias lo hacían sobre todo en los servicios personales y el transporte. Sólo en términos de composición por categoría ocupacional había pocas diferencias entre las clases: más allá de la presencia exclusiva de empleadores entre las clases medias, ambas tenían proporciones similares de trabajadores asalariados y por cuenta propia.

Gráfico 5.1
Buenos Aires, 1992/3. Perfil laboral de las clases medias y trabajadoras.



El perfil de las clases medias en relación con estas dimensiones experimentaría algunas modificaciones a lo largo de las etapas de la convertibilidad (1992-2002) y de la post-convertibilidad (2003-2010), pero también registraría importantes continuidades, tal como mostraremos a continuación.

- Sector de actividad

Como vimos en el Capítulo 2, autores como Savage *et al.* (1992), han señalado que en tiempos recientes se habría asistido, en algunos países desarrollados, a un incremento de la relevancia de la esfera privada como ámbito de inserción de las clases medias, producto del escaso dinamismo mostrado por las ocupaciones del sector público. En la misma línea, ha sido señalado que en América Latina el empleo público de clase media habría perdido importancia como resultado de la implementación de reformas tendientes a la reducción del tamaño del Estado (Filgueira, 2001; Portes y Hoffman, 2003). Esta situación contrastaría fuertemente con lo observado durante los años de posguerra, cuando las nuevas funciones asumidas por los Estados de la región ampliaron su demanda de trabajadores no manuales. Sin embargo, hay evidencias que contradicen estas ideas: en un estudio reciente, León, Espíndola y Sémbler (2010) examinan información de distintos países de América Latina para los años 1990 y 2006/7, y en términos generales no encuentran sustento a la hipótesis de una reducción del empleo público de clase media en la región.

Los resultados de nuestro análisis acerca de lo sucedido en Buenos Aires coinciden con los de León, Espíndola y Sémbler. En esta ciudad no se observan evidencias de que el Estado haya disminuido su importancia como empleador de las clases medias en las últimas dos décadas.

En la década de 1990, el porcentaje de empleados públicos en el interior de las clases medias no sólo no disminuyó, sino que registró un incremento continuo, pasando de 15.7% en 1992/3 a 18.4% en 1997/8 y a 19.4% en 2001/2 (Cuadro 5.7). Esta tendencia ocurrió en el contexto de una economía poco dinámica en materia de generación de puestos de trabajo en el sector privado. Así, mientras los puestos privados de clase media crecieron menos que los públicos durante los años de expansión

económica (1992/3-1997/8), durante la recesión (1997/8-2001/2) los primeros experimentarían una reducción neta mientras los primeros sólo se estancarían¹⁴⁸.

Pero la mayor importancia relativa que adquirió el empleo público por esos años no fue exclusiva de las clases medias. En los noventa también se incrementó el porcentaje de empleo público en el interior de las clases trabajadoras, en particular durante la crisis que acompañó a la salida de la convertibilidad. En este caso, el crecimiento no obedeció a la creación de puestos “genuinos”, sino fundamentalmente a los planes de empleo para desocupados que fueron implementados por el gobierno en el marco de la profunda recesión en la que se sumergió el país. Como puede verse en el Cuadro 5.7, los planes de empleo dan cuenta de prácticamente la totalidad de las ocupaciones de clase trabajadora creadas entre 1997/8 y 2001/2, poniendo en evidencia la aguda repercusión que tuvo la crisis económica sobre este sector social.

Tras la salida de la convertibilidad se iniciaría una etapa de renovada ampliación de la intervención estatal en diversas esferas. Paradójicamente, entre 2003/4 y 2009/10 la expansión relativa del empleo público de clase media fue mucho más moderada que la registrada durante los años de la convertibilidad. El porcentaje de empleo público dentro de ese sector social se mantuvo sin cambios en los primeros años de esta etapa (en alrededor de 17.0% en 2003/4 y 2005/6), para sólo incrementarse muy levemente hacia el final (17.7% en 2009/10). Aunque a diferencia de lo sucedido durante los noventa el empleo público de clase media creció en términos absolutos a lo largo de todos los años de la post-convertibilidad, esa tendencia ocurrió en paralelo a una importante recuperación del empleo privado, lo que explica los pocos cambios que se observan en términos del peso relativo de ambos sectores. En contraste, las clases trabajadoras experimentaron cambios más importantes en su composición por sector: en este caso se asistió a una significativa disminución en el porcentaje de ocupados insertos

¹⁴⁸ El crecimiento absoluto de los puestos de clase media durante los años de expansión económica puede ser llamativo pues ocurrió en un contexto en el que se aplicaron políticas de reducción del plantel estatal. Diversas razones explicarían esta evolución. Por un lado, el proceso de reforma del Estado implicó el traspaso de actividades desde la administración nacional hacia las administraciones provinciales, por lo que la reducción del empleo en el primer ámbito fue compensada por la creación de empleo en los segundos. A su vez, si bien se implementaron distintos programas de reducción de personal en la administración central, estas políticas no fueron llevadas a cabo necesariamente en las administraciones locales. Finalmente, la reducción de empleo público producto de la política privatizadora de empresas y servicios habría impactado más fuertemente en años anteriores a los aquí analizados, en tanto la mayor proporción de las privatizaciones fueron realizadas entre 1989 y 1991. Por otra parte, es factible que este proceso haya afectado más a los empleados de clase trabajadora que a los de clase media, debido al mayor volumen de puestos de ese sector en las empresas privatizadas.

en el sector público a través de planes de empleo, junto con un incremento acentuado de los puestos de trabajo en el sector privado.

Cuadro 5.7

Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Distribución de las clases medias y trabajadoras según sector de actividad.

	1992/3	1997/8	2001/2	2003/4	2005/6	2009/10
Clases medias						
Privado	84.3	81.6	80.6	83.0	82.9	82.3
Público	15.7	18.4	19.4	17.0	17.1	17.7
Total*	100.0 (1899)	100.0 (2039)	100.0 (1945)	100.0 (2282)	100.0 (2461)	100.0 (2715)
Clases trabajadoras						
Privado	94.3	93.3	87.6	85.7	91.5	93.2
Público	5.7	6.7	5.1	5.2	4.7	5.9
Planes de empleo	–	–	7.3	9.1	3.8	0.9
Total*	100.0 (2245)	100.0 (2337)	100.0 (2302)	100.0 (2667)	100.0 (2804)	100.0 (2793)

* Entre paréntesis el total de casos en números absolutos (en miles).

Universo: ídem Cuadro 5.3.

Fuente: ídem Cuadro 5.3.

- Categoría ocupacional

La composición por categoría ocupacional de las clases medias muestra importantes continuidades en las dos etapas examinadas: tanto durante la convertibilidad como durante la post-convertibilidad se asistió a un incremento en el grado de asalarización de ese sector social. Tras esta tendencia –que en términos generales también se observó en las clases trabajadoras¹⁴⁹– se encuentra la reducción en el porcentaje de los empleadores pequeños empresarios durante la convertibilidad (que ya habíamos mostrado en secciones anteriores), y de los trabajadores por cuenta propia durante ambas etapas. Como consecuencia, el porcentaje de asalariados dentro de las clases medias creció de 68.0% a 72.0% entre 1992/3 y 2001/2, y de 71.7% a 75.1% entre 2003/4 y 2009/10 (Cuadro 5.8).

El mayor grado de asalarización de las clases medias también es advertido por León, Espíndola y Sémbler en su estudio sobre distintos países de América Latina. Frente a este resultado, los autores concluyen que en la región debe rechazarse la idea de una clase media crecientemente integrada por trabajadores que encuentran nuevos

¹⁴⁹ Con la excepción del incremento del empleo por cuenta propia que se observa en los años recesivos.

nichos en el mercado para desempeñarse en forma independiente, tal como ha sido observado en algunos países desarrollados. Sin embargo, más adelante veremos que, al menos en la Buenos Aires de la década de 1990, el aumento en el porcentaje de asalariados que se observa en el conjunto de las clases medias esconde diferencias importantes entre los distintos grupos que las integran, y que un análisis más pormenorizado de esos años da cierto sustento a la hipótesis rechazada por aquellos autores.

Cuadro 5.8
Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Distribución de las clases medias y trabajadoras según categoría ocupacional..

	1992/3	1997/8	2001/2	2003/4	2005/6	2009/10
Clases medias						
Asalariado	68.0	70.3	72.0	71.7	72.6	75.1
Cta. propia y trab. familiar	22.7	21.5	21.1	22.4	21.7	18.8
Empleador	9.2	8.2	6.9	5.9	5.8	6.1
Total*	100.0 (1913)	100.0 (2044)	100.0 (1950)	100.0 (2282)	100.0 (2463)	100.0 (2715)
Clases trabajadoras						
Asalariado	71.9	77.3	66.3	69.5	75.8	79.7
Cta. propia y trab. familiar	28.1	22.7	26.4	21.4	20.4	19.4
Planes de empleo	–	–	7.3	9.1	3.8	0.9
Total*	100.0 (2248)	100.0 (2337)	100.0 (2302)	100.0 (2667)	100.0 (2805)	100.0 (2823)

* Entre paréntesis el total de casos en números absolutos (en miles).
 Universo: ídem Cuadro 5.3.
 Fuente: ídem Cuadro 5.3.

- Rama de actividad

A lo largo de los noventa las ocupaciones terciarias acentuarían su importancia relativa en el interior de las clases medias, pasando de 85.3% a 87.6% entre 1992/3 y 2001/2 (Cuadro 5.9). Esta tendencia obedeció en parte al negativo desempeño que mostró el empleo de clase media en el sector industrial: en este sentido, las clases medias no permanecieron ajenas al proceso de expulsión de mano de obra manufacturera que signó a la década de los noventa y que expusimos en el Capítulo 4. Sin embargo, el mayor peso de las actividades terciarias en las clases medias también fue el resultado del dinamismo que mostraron algunas de las ramas en las que ya tenían una elevada presencia a principios del período. A lo largo de los noventa, se asistió a una ampliación de los puestos de trabajo de clase media en los servicios sociales (que en

términos relativos creció de 23.1% a 28.0% entre 1992/3 y 2009/10), los servicios financieros y a empresas (de 14.5% a 18.1%) y la administración pública (de 6.4% a 7.5%). De este modo, por estos años se observó la continuidad de tendencias que, al menos para el total del país, se habrían iniciado varias décadas atrás, durante la segunda etapa del modelo sustitutivo de importaciones, cuando estas ramas comenzaron a ganar creciente relevancia en la estructura económica (ver Capítulo 3).

Cuadro 5.9
Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Distribución de las clases medias y trabajadoras según rama de actividad.

	1992/3	1997/8	2001/2	2003/4	2005/6	2009/10
Clases medias						
Manufactura ¹	13.1	12.4	10.9	10.0	9.4	10.0
Construcción	1.6	1.3	1.5	1.4	1.6	2.2
Servicios	85.3	86.3	87.6	88.6	89.0	87.8
Comercio ²	34.4	29.4	27.8	32.3	31.2	29.3
Serv. sociales	23.1	24.7	28.0	24.8	27.8	25.3
Serv. financieros y a empr. ³	14.5	18.1	18.1	17.2	15.9	18.8
Adm. pública	6.4	7.4	7.5	7.8	7.9	8.7
Transporte	5.0	4.9	4.3	4.9	4.5	4.4
Serv. personales ⁴	2.0	1.7	1.8	1.7	1.7	1.4
Total*	100.0 (1913)	100.0 (2044)	100.0 (1950)	100.0 (2268)	100.0 (2453)	100.0 (2686)
Clases trabajadoras						
Manufactura ¹	31.8	24.7	20.4	21.7	22.9	24.1
Construcción	10.4	12.3	10.5	11.9	14.2	13.0
Servicios	57.8	63.0	61.8	57.3	59.1	61.9
Comercio ²	11.0	10.4	12.3	15.2	15.0	15.5
Servicios sociales	7.9	9.7	10.3	6.4	6.7	8.6
Serv. financieros y a empr. ³	3.5	5.8	4.1	5.1	6.1	5.4
Adm. pública	3.0	3.8	2.4	2.8	2.7	3.1
Transporte	9.6	12.0	12.6	10.1	9.5	10.8
Serv. personales ⁴	22.9	21.3	20.1	17.8	19.3	18.4
Planes de empleo	–	–	7.3	9.1	3.8	0.9
Total*	100.0 (2248)	100.0 (2337)	100.0 (2301)	100.0 (2658)	100.0 (2800)	100.0 (2793)

¹ Incluye suministro de electricidad, gas y agua. ² Incluye restaurantes y hoteles. ³ Incluye servicios inmobiliarios.

⁴ Incluye servicio doméstico.

* Entre paréntesis el total de casos en números absolutos (en miles).

Universo: ídem Cuadro 5.3.

Fuente: ídem Cuadro 5.3.

La novedad del período de la convertibilidad fue la muy pronunciada caída que se registró en un servicio más tradicional como es el comercio: el porcentaje de ocupados de clase media en esta rama se redujo a lo largo de todo el período pasando de

34.4% a 27.8% entre 1992/3 y 2009/10 .Como veremos, esta caída estuvo detrás no sólo de la importante reducción en los trabajadores no manuales de rutina de comercio que mostramos en secciones anteriores, sino que también explica en gran medida el proceso similar observado entre los pequeños empresarios.

La composición por rama de actividad de las clases trabajadoras experimentaría cambios más pronunciados que los observados en las clases medias. Esto sucedió debido a que dos de las ramas de actividad tradicionalmente proveedoras de puestos de trabajo para ese sector social, la industria y los servicios personales, se convirtieron en expulsoras de mano de obra. Por un lado, las clases trabajadoras se vieron más afectadas por el proceso desindustrializador de la década de 1990. Como muestra el Cuadro 5.9, en este caso la caída del empleo industrial no sólo fue más intensa sino que ocurrió incluso durante los años de crecimiento económico. Por otro lado, la pérdida de puestos de clase trabajadora en los servicios personales también tuvo lugar incluso durante los años de crecimiento, producto de una importante reducción en las ocupaciones destinadas a brindar servicios de reparación¹⁵⁰.

Durante el período abierto en 2003 las clases medias mantendrían en gran medida el perfil por rama de actividad heredado de los años noventa. Es cierto que la nueva dinámica económica, centrada en las actividades productoras de bienes, propició la creación de puestos de trabajo de clase media en el sector industrial, lo que marcó una diferencia importante con lo observado en la década de 1990. Sin embargo, esta nueva tendencia no se manifestó en un incremento equivalente en términos relativos, debido a que en forma paralela también se expandieron los puestos de clase media en los servicios. Como resultado, entre 2003/4 y 2009/10 el porcentaje de ocupados de clase media en ambas ramas se mantuvo prácticamente sin cambios (aunque como veremos más adelante, en algunos grupos ocupacionales –profesionales y jefes superiores y pequeños empresarios– sí se registraría un importante aumento del peso relativo del empleo industrial). Dentro del sector servicios, continuó la reducción del porcentaje de ocupados en la rama comercio, al tiempo que, entre 2005/6 y 2009/10, las ramas administración pública y servicios financieros y a empresas volvieron a registrar una tendencia expansiva.

¹⁵⁰ La caída en los servicios de reparación, que habría sido motorizada por la expansión del crédito para la compra de bienes durables, es uno de los aspectos que explica por qué el sector informal registró un dinamismo muy escaso durante el período de la convertibilidad, tal como mencionamos en el Capítulo 4.

También en este período las transformaciones en términos de composición por rama serían más acentuadas entre las clases trabajadoras. Si la caída del empleo industrial de la década de 1990 las había afectado particularmente, la recuperación del empleo en esa rama durante la post-convertibilidad las encontraría entre sus principales beneficiarias. Esta tendencia se dio en paralelo a una recuperación de los puestos de trabajo en la construcción y en los servicios “genuinos” en general, mientras se redujeron los ocupados a partir de planes de empleo estatales.

En suma, el análisis de los cambios en el perfil por sector, categoría ocupacional y rama de actividad indica que en los períodos examinados las clases medias mantuvieron y/o acentuaron algunos de los rasgos que ya mostraban a principios de la década de 1990. Durante los años de la convertibilidad las actividades terciarias y el sector público, ámbitos tradicionalmente asociados con las clases medias, adquirieron una creciente importancia como fuentes de empleo para este sector social, en el marco de una muy débil creación de empleo privado en general y, en particular, en el sector industrial. Durante la post-convertibilidad, la composición por rama y sector de actividad mostraría escasos cambios en términos relativos, si bien en los últimos años de esta etapa el empleo estatal, por un lado, y las ramas servicios financieros y a empresas y administración pública, por otro, retomarían la tendencia expansiva que habían tenido en los noventa. Estas tendencias contrastan con las observadas en el interior de las clases trabajadoras, quienes experimentaron importantes transformaciones en su perfil fundamentalmente porque se vieron más afectadas por las tendencias opuestas que se observaron en el sector industrial –ámbito privilegiado de inserción de estos grupos– entre ambos períodos.

Sin embargo, más allá de estas importantes continuidades, el perfil de las clases medias también registró algunos cambios significativos. Las principales transformaciones en relación con las dimensiones aquí analizadas fueron la reducción en el porcentaje de trabajadores autónomos (empleadores y/o cuentapropistas) y de aquellos insertos en la rama comercio, tendencias que ocurrieron tanto en la convertibilidad como en la post-convertibilidad. Como veremos, ambos procesos no son independientes y están asociados con la crisis de un tipo de trabajador de clase media que a lo largo del siglo XX ocupó un lugar clave en la estructura social de Buenos Aires.

5.6.3.1 Rasgos novedosos en las actividades tradicionalmente asociadas con las clases medias

Hay evidencias de que las actividades en las que se concentran las clases medias atravesaron importantes cambios internos a lo largo de los períodos examinados. En este sentido, aunque los servicios financieros y a empresas, los servicios sociales, la administración pública y el comercio constituyen ramas en las que las clases medias se han insertado tradicionalmente, por estos años las ocupaciones generadas en su interior presentaron rasgos novedosos, y esto con independencia de cuál fue su trayectoria en términos de generación de puestos de trabajo. En particular, estas actividades económicas experimentaron profundas mutaciones durante el modelo de la convertibilidad, y muchos de los rasgos que adquirieron en esta etapa se mantendrían en los años de la post-convertibilidad. Conviene entonces que nos detengamos en la reconstrucción de algunos de esos cambios a partir de las evidencias provistas por otros estudios¹⁵¹.

- Los servicios financieros y los servicios a empresas

Si bien por motivos diferentes, los servicios financieros y los servicios a empresas se encuentran entre las ramas beneficiadas en forma más directa por el nuevo perfil que adquirió la economía durante la vigencia del modelo de la convertibilidad. Su dinamismo en términos de generación de ocupaciones de clase media fue especialmente relevante durante los años de expansión económica, pero se vería interrumpido cuando el modelo que les dio impulso entró en crisis, tal como puede verse en el Cuadro 5.9. Tras la salida de la convertibilidad estas ramas recuperarían su dinámica expansiva recién hacia 2010, renovando entonces su importancia como fuentes de empleo para las clases medias.

El crecimiento de los servicios a empresas que se observó en los años noventa estuvo asociado, en primer lugar, a un intenso proceso de transformación de las estructuras organizativas de las firmas, que condujo a la externalización de funciones anteriormente realizadas en su interior con el fin de reducir costos y disminuir el riesgo empresario. Producto de este proceso de tercerización, se asistió a la emergencia de

¹⁵¹ Un análisis de las transformaciones en estas actividades económicas en relación con las clases medias específicamente para la ciudad de Buenos Aires que se encuentra en la misma línea que el que aquí presentamos puede verse en Obradovich (2010).

numerosas firmas de distinto tamaño destinadas a la provisión de personal no calificado en servicios como seguridad y limpieza, pero también de un amplio número de especialistas proveedores de servicios en forma autónoma o en el marco de empresas más amplias: consultores en dirección y gestión empresarial, asesores jurídicos y contables, prestadores de servicios informáticos, etc. (Beccaria, 2005; Kulfas y Seivach, 2002). En otras palabras, muchas ocupaciones no manuales calificadas de clase media pasaron a ser desempeñadas por personal que dejó de tener un encuadre formal en las firmas en las que desarrollan sus tareas.

Tras la salida de la convertibilidad, en un contexto en el que el Estado asumió un papel más activo en materia de protección laboral, se registraría cierta tendencia a limitar la subcontratación y sus consecuencias. En particular, a partir de la acción de diversos sindicatos se consiguió incorporar a ocupados subcontratados dentro del convenio colectivo principal de la empresa, homologando sus condiciones de trabajo e ingresos (Garro, 2008). No obstante, estas acciones involucraron sobre todo a los subcontratados de menor nivel (es decir, de la clase trabajadora) y, a pesar de ellas, la externalización de funciones continuó siendo un rasgo característico del mercado laboral.

Como se recordará, el proceso de externalización de puestos de clase media es similar al registrado en diversos países desarrollados y que expusimos en el Capítulo 2. En la medida en que este proceso trajo aparejado la contratación de personal externo a las organizaciones, es posible que, como en aquellos países, también en la Argentina haya llevado a que las credenciales educativas formales adquieran una importancia creciente como criterio de selección de personal para puestos gerenciales, en detrimento de las carreras burocráticas internas a las firmas¹⁵². Más allá de este aspecto, parece claro que la externalización de funciones fue acompañada por condiciones de trabajo más inestables para los especialistas de clase media subcontratados, lo que introduciría un elemento novedoso al perfil de estos grupos. Sobre este aspecto volveremos más adelante.

Los cambios en los servicios a empresas, sin embargo, trascienden la externalización de actividades tradicionales antes desempeñadas en el interior de las

¹⁵² La ampliación de la oferta educativa de grado y de posgrado en el área de administración de negocios podría ser indicador de una tendencia de ese tipo, tal como menciona Obradovich (2010). Asimismo, información cualitativa sobre gerentes de alto rango en empresas de gran tamaño (Luci, 2011), indica que si bien en algunos establecimientos perviven modelos de gestión de tipo más tradicional, el *management* moderno, basado en procedimientos formales para la selección y promoción de gerentes, marca la tendencia de la reconversión organizacional.

firmas. También se vincula a la expansión de toda una serie de actividades centradas en la provisión de diversos servicios para la mejora del desempeño empresario (Kulfas y Seivach, 2002). En particular, a lo largo de los años examinados se asistió a la multiplicación de especialistas que brindan servicios que se sitúan en un lugar intermedio entre la producción y la comercialización de bienes y servicios o, en otras palabras, que contribuyen a la realización de las mercancías: expertos en ventas, publicistas, diseñadores, investigadores de mercado, etc. Se trata, en este sentido, de una parte de aquellos “nuevos intermediarios culturales” (tal como los llama Bourdieu) vinculados con la provisión de bienes y servicios simbólicos a los que hicimos referencia en el Capítulo 2; aquellos especialistas de clase media a los que Savage les ha asignado un papel clave en la construcción de una cultura postmoderna centrada en el consumo.

En los servicios financieros se registraría un proceso similar de reconfiguración interna y de diversificación ocupacional. El escenario de estos cambios también se ubica en la década de 1990. En el marco de una economía en la que la valorización financiera se consolidó como un eje central de acumulación de capital, el sector financiero exhibió profundas transformaciones en sus formas de operar, en los servicios y productos ofrecidos y en los modos de organización del trabajo. Este proceso llevaría a la multiplicación toda una serie de nuevas ocupaciones no manuales vinculadas, entre otros aspectos, con la proliferación de fondos de inversión, la creación de fondos privados de pensiones, la expansión de las compañías de seguros y la implementación de una nueva legislación en materia de seguridad contra riesgos del trabajo. Aunque no es posible determinar el número de ocupaciones creadas a partir de estas nuevas actividades en el conjunto del Área Metropolitana de Buenos Aires, evidencias para el ámbito específico de la Capital Federal –zona que concentra el mayor porcentaje de esas actividades– indican que dicho crecimiento no habría sido desdeñable (López, 2002). Así, el nuevo sistema financiero que emergió por estos años trajo consigo una mayor heterogeneidad de oportunidades laborales para las clases medias: junto con las ocupaciones tradicionales del sector bancario, adquirieron creciente relevancia ocupaciones de un perfil diferente, asociadas con el análisis y gestión de capitales financieros¹⁵³.

¹⁵³ Es factible que la expansión de las nuevas áreas del sector financiero haya implicado no sólo la emergencia de nuevas ocupaciones en la clase media, sino también de cambios en las características de los individuos que las ocupan, al menos en lo que refiere al tipo de recursos educativos que poseen.

- Servicios sociales y administración pública

También los puestos de clase media en las ramas servicios sociales y administración pública mostraron ciertas novedades en los años examinados. Estos cambios se registraron tanto en los puestos del sector estatal (administración pública y una parte importante de los servicios sociales) como en los del sector privado (el resto de los servicios sociales).

Como vimos, con la expansión de estas ramas durante los noventa el Estado amplió su importancia como fuente de empleo para las clases medias. Sin embargo, y como bien mencionan León, Espíndola y Sémbler (2010) este incremento nada dice acerca de posibles cambios en su status simbólico y socioeconómico. La información disponible para el total del país brinda evidencias más o menos directas sobre estos aspectos.

Por un lado, y como ha sido señalado por diversos investigadores (Gerchunoff y Torre, 1996; Sidicaro, 2001), durante la década de 1990 la esfera estatal se vio seriamente desprestigiada, fenómeno que estuvo ligado al deterioro de las prestaciones públicas –en gran medida producto del desfinanciamiento acumulado desde mediados de los setenta–, pero también al predominio de las ideas neoliberales acerca del carácter perjudicial de la intervención estatal. En este marco, es muy posible que el desprestigio de la esfera estatal en general haya repercutido también sobre el status de las ocupaciones de clase media generadas en dicho ámbito (aunque no se dispone de evidencias sobre este punto). Por otro lado, en estos años se asistió a una mutación en las formas de contratación por parte del Estado que impactó sobre la calidad del empleo público. Como señala Poblete (2008), a través de la implementación de nuevas formas contractuales, el Estado se dio la posibilidad de emplear de manera legal a trabajadores temporarios en calidad de prestadores de servicios. Esta nueva modalidad, inscripta en el marco de la reforma del Estado de los noventa, se convertiría en el medio más habitual de ingreso al sector público durante el período, llegando a abarcar, hacia 2003,

Estudios realizados en otros países de la región (Mauro, 2004) indican que, en comparación con el sector bancario tradicional, las nuevas áreas del sector financiero generarían puestos de trabajo de mayor nivel de calificación, al tiempo que demandarían conocimientos específicos vinculados con la gestión financiera y el dominio de las nuevas tecnologías. Al igual que en relación con los servicios a empresas, la multiplicación de diversas especializaciones de posgrado en el área de finanzas que se registra en la Argentina en las últimas dos décadas podría ser un indicador de nuevos requisitos para el ingreso a los puestos del reconfigurado sector financiero.

a más del 30% del total del personal de la administración central (Poblete, *op.cit.*:271). En el próximo capítulo veremos algunos indicios de que este cambio se habría traducido en un deterioro de las condiciones de trabajo en el interior del sector, llevando a que la figura arquetípica del funcionario público de clase media con elevados niveles de protección y estabilidad laboral se viera debilitada.

No es claro en qué medida la post-convertibilidad trajo cambios en relación con el prestigio del accionar estatal y, en particular, de sus funcionarios. No se han realizado estudios que indaguen si estas dimensiones se vieron alteradas producto del rol más activo asumido por el Estado y del hecho de que socialmente se asistió a cierta pérdida de ascendencia de las ideas respecto al carácter nocivo de su intervención. Sin embargo, sí hay algunas evidencias acerca de las condiciones de contratación de los empleados estatales en esta nueva etapa. Aunque los contratos temporarios habrían continuado siendo el medio más frecuente para el ingreso al sector estatal (Lozano, 2011), en algunas áreas de la administración central se volvieron a abrir los concursos para el acceso a la planta estable, al tiempo que se implementó una nueva modalidad – denominada “planta transitoria”– que reconoce la relación de dependencia con el Estado de los trabajadores contratados. En esta nueva modalidad continuó primando la figura de la transitoriedad, pero permitió que una parte de los trabajadores contratados pudiera acceder a los mismos beneficios sociales que los trabajadores permanentes (Guimenez, 2007; MTESS, 2010). Estas transformaciones se traducirían en cierta mejora en las condiciones de trabajo en el interior del sector, tal como veremos en otro capítulo.

Ahora bien, en el caso específico de los servicios sociales, no sólo se registraron cambios en los puestos del sector estatal. Estos cambios también involucraron un incremento del empleo privado en su interior. Este proceso tuvo lugar, en primer lugar, en las ocupaciones más numerosas del sector en las ramas salud y educación (profesores, maestros, médicos, enfermeros, etc.). Durante los noventa los servicios privados en esas ramas tuvieron un crecimiento explosivo. Numerosos sectores de clase media comenzaron a satisfacer sus necesidades de educación y salud por la vía del mercado, como respuesta al deterioro de los servicios públicos pero también como estrategia de distinción social (ver Capítulo 4). Desde entonces, la segmentación de estos servicios ha adquirido una relevancia creciente como eje de desigualdad social. Si del lado de los usuarios de clase media este proceso ha significado que los ingresos laborales adquieran cada vez más importancia en la determinación de sus condiciones de vida, del lado de los proveedores de esos servicios ha implicado la emergencia de un

nuevo campo ocupacional para la clase media profesional y técnica. Este proceso habría incrementado la heterogeneidad de la clase media en las áreas de salud y educación. En este sentido, es posible que el otro lado de la segmentación en la oferta de servicios ofrecidos haya sido la segmentación en los puestos de trabajo, con una mayor diversidad de modos de contratación, condiciones de trabajo, estabilidad e ingresos.

En segundo lugar, es factible que la expansión registrada por aquellos servicios sociales privados no incluidos en las ramas educación y salud haya obedecido en gran medida al desarrollo de ocupaciones vinculadas con las llamadas industrias culturales y con el esparcimiento. Si bien no contamos con datos para el conjunto de Buenos Aires, estudios realizados en el ámbito específico de la ciudad capital durante los noventa indican un crecimiento de las ocupaciones de servicios asociadas a la transmisión de imágenes y sonido, los espectáculos públicos, la producción y distribución de películas, etc. (Kulfas y Seivach, 2002). Este tipo de actividades habría tenido un crecimiento mucho más acentuado en los años de la post-convertibilidad, motorizadas por la fuerte ampliación del consumo que se registró en este período (Wortman, 2010). Así, al igual que en los servicios a empresas, también en los servicios sociales se habría asistido a una importancia creciente de los llamados “intermediarios culturales” de clase media.

- El comercio

La pérdida de importancia del comercio como fuente de empleo para las clases medias que se observó a lo largo de las dos etapas examinadas estuvo asociada a un intenso proceso de concentración del sector. Estos cambios no sólo llevarían al escaso dinamismo del comercio en términos de generación de puestos de clase media, sino también a una reconfiguración del perfil de los trabajadores que continuaron insertos en esa rama. Este proceso tendría un impacto profundo sobre las clases medias: las transformaciones del sector comercial explican en gran medida la pérdida de eficacia del capital económico como recurso para el ingreso y la conservación de posiciones en ese sector social, debilitándose así la figura típica del emprendedor de clase media que fue característica de décadas anteriores.

En la Argentina históricamente el comercio minorista siguió el llamado modelo tradicional o “mediterráneo”¹⁵⁴, caracterizado por una fuerte atomización de los

¹⁵⁴ Llamado así en referencia a la forma de organización del sector comercial típica de los países mediterráneos de Europa.

establecimientos, un elevado peso de la estructura familiar en el funcionamiento de los negocios y un bajo nivel de asalarización de la mano de obra (Yangosíán y Posada, 2003). La importancia de este grupo de pequeños emprendimientos es doble. Por un lado, y como vimos en el Capítulo 3, hasta al menos la década de 1970 se distinguían por brindar condiciones de trabajo estables e ingresos relativamente elevados, por lo que a diferencia de lo que sucedía en otros países de América Latina, no podían ser considerados como parte de un sector informal surgido ante la ausencia de oportunidades laborales. Por otro lado, y como veremos con más detalle en el Capítulo 7, constituían una vía clave para el ascenso social hacia las clases medias.

Durante los noventa, la incorporación de nuevos actores económicos con elevados niveles de capital de origen local y extranjero llevaría a una reconfiguración de la actividad basada en la concentración del mercado, donde ganarían posiciones un número menor de establecimientos con mayor volumen de actividad. Los efectos desarticuladores de las nuevas formas de comercialización sobre el comercio tradicional fueron profundos y bruscos, en parte debido a que las transformaciones ocurrieron en un lapso de tiempo relativamente corto. Importantes segmentos del comercio tradicional, especialmente en el rubro de bienes de primera necesidad (alimenticios, de higiene y de limpieza), fueron desplazados por el desarrollo de los supermercados e hipermercados – que registraron un crecimiento explosivo durante los años de expansión de la economía–, y por la proliferación de centros de compras y de cadenas de electrodomésticos, productos farmacéuticos, ropa y calzado, etc. (Gutman, 2002; Viego, 2008; Yangosíán y Posada, 2003).

Como veremos más adelante, la demanda de trabajadores requerida para el funcionamiento de los nuevos establecimientos comerciales incentivó una reconfiguración en el perfil de los trabajadores del sector, aumentando el peso de los trabajadores asalariados. Sin embargo, el número de empleos dependientes de los nuevos centros comerciales no pudo compensar la pérdida ocurrida entre quienes se desempeñaban en forma autónoma.

Pero si el proceso de reconfiguración del sector comercial explica en gran medida el saldo negativo en materia de empleo durante los años de crecimiento económico, entre 1998 y 2002 ese saldo obedecería más a los efectos directos de la recesión. La importante caída del consumo que tuvo lugar en esos años, sumada a la crisis bancaria –que afectó seriamente la liquidez de la economía–, habrían tenido un efecto devastador sobre la actividad comercial.

En la post-convertibilidad se asistiría al auge de un nuevo tipo de organización comercial que ya había comenzado a ganar terreno durante la etapa recesiva anterior. Desde ese entonces los comercios minoristas de menor tamaño volverían a adquirir relevancia –en particular en el rubro de bienes de primera necesidad–. Sin embargo, se tratará de emprendimientos con características diferentes a los del pasado. Producto de la agudización de la competencia, por estos años se propagaron los llamados comercios de proximidad, que si bien comparten con los emprendimientos tradicionales su reducido tamaño y su inserción geográfica atomizada, en su gran mayoría corresponden a cadenas de grandes negocios comerciales (Viego, 2008). La expansión de estos comercios constituye, en este sentido, una continuación del proceso de reestructuración de la actividad bajo otra modalidad¹⁵⁵.

En síntesis, la pincelada que hemos realizado acerca de aquellas actividades en las que tradicionalmente se han insertado las clases medias muestra cambios importantes a lo largo de las últimas dos décadas. Surgieron nuevas ocupaciones, otras antes marginales adquirieron creciente importancia, y algunas de las tradicionales se vieron envueltas en procesos de cambio que llevaron a que perdieran importancia relativa y/o a que experimentasen transformaciones en términos de su status, de las formas de contratación y de los contenidos de las tareas. Estas tendencias no sólo acompañaron a aquellas ramas que mostraron una reducción en el período –el comercio–, sino también a las que continuaron teniendo un rol clave como empleadoras de las clases medias. El recorrido que hemos presentado no brinda evidencias precisas acerca de la magnitud de estas transformaciones, pero nos advierte que, incluso tras las tendencias similares que se observan a lo largo de las últimas décadas en lo relativo a la evolución de las ocupaciones tradicionalmente consideradas de clase media, se esconden reconfiguraciones sustantivas que han cambiado el contenido de al menos una parte de esas ocupaciones.

5.6.3.2 Particularidades en el perfil laboral de los grupos de clase media

¹⁵⁵ En forma paralela, los comercios barriales de tipo tradicional cambiarían de perfil producto de la expansión de los pequeños supermercados de propiedad de inmigrantes asiáticos. Este tipo de comercio guarda mayores similitudes con los comercios del pasado, si bien se distinguen por un mayor tamaño (no hay emprendimientos por cuenta propia) y por la implementación de sistemas de compras mayoristas y de gestión en forma coordinada entre distintos establecimientos.

El análisis que desarrollamos hasta aquí corresponde a lo sucedido con el conjunto de las clases medias. El limitado número de casos con el que trabajamos impide realizar un examen exhaustivo de qué sucedió con los diferentes grupos ocupacionales que se encuentran en su interior. Sin embargo, sí podemos delinear algunas de las especificidades que mostró la evolución de cada uno de los grupos. A continuación presentamos un apretado resumen de los principales hallazgos en ese sentido¹⁵⁶.

- Profesionales y jefes superiores

Hay dos rasgos de la evolución del grupo de profesionales y jefes superiores durante los noventa que son especialmente destacables. En primer lugar, este grupo fue uno de los más beneficiados por la expansión de los servicios financieros y a empresas que se observó durante los años de crecimiento económico de la convertibilidad. Las ocupaciones en esas ramas fueron las que más crecieron en el interior del grupo (Cuadro 5.10). En segundo lugar, el grupo de profesionales y jefes superiores fue el único de clase media que registró un incremento del trabajo por cuenta propia, proceso que también se concentró en los años de expansión económica (Cuadro 5.11).

Un examen más desagregado indica que ambas tendencias no serían independientes: del total de ocupaciones en los servicios financieros y a empresas que fueron creadas durante los años de crecimiento económico de los noventa, 68% correspondió a trabajos por cuenta propia. Retomando lo que desarrollamos en la sección anterior, estas tendencias podrían ser reflejo del proceso de subcontratación de especialistas de distinto tipo que se observó por estos años. En este sentido, entre los profesionales y jefes superiores sí se confirmaría la hipótesis rechazada por León, Espíndola y Sémbler (2010) acerca de un crecimiento de sectores medios autónomos insertos en nuevos nichos del mercado. Se trataría de un grupo directamente vinculado a la nueva dinámica económica que caracterizó a la década de 1990 y, desde esta perspectiva, podría considerárselos como uno de los principales favorecidos por aquella dinámica. Sin embargo, en la medida en que es posible que parte de ese crecimiento

¹⁵⁶ El número de casos impone restricciones básicamente al análisis por rama de actividad, en tanto esa variable tiene una mayor cantidad de categorías (y, por tanto, conduce a un menor número de casos por celda). Por esta razón decidimos presentar la información sobre la composición de los grupos ocupacionales por rama de actividad en forma muy agregada, centrándonos únicamente en aquellas actividades más relevantes para cada grupo.

haya estado asociado al proceso de externalización de funciones de las empresas, en ciertos casos no se estaría frente a trabajadores autónomos que encuentran nuevos “nichos” en el mercado, sino simplemente frente a un aumento de los asalariados encubiertos entre los miembros más calificados de las clases medias.

Durante la post-convertibilidad, lo más destacable entre los profesionales y jefes superiores fue la importante recuperación que se registró en el número de ocupados en el sector industrial, tendencia que llevó a una disminución del peso de los servicios en su interior. Como puede verse en el Cuadro 5.10, el incremento del empleo industrial en este grupo estuvo por encima del que se registró en el conjunto de las clases medias. Este crecimiento llevaría a una recuperación de la importancia relativa del empleo asalariado, revirtiéndose la tendencia observada durante los noventa (Cuadro 5.11).

- Técnicos y jefes intermedios

El mayor peso que adquirieron los servicios sociales dentro de las clases medias durante los años noventa obedeció, fundamentalmente, a lo sucedido entre los técnicos y jefes intermedios, debido a la ampliación de las ocupaciones en las ramas salud y, sobre todo educación (enfermeros, maestros, etc.). Este grupo fue el único dentro de las clases medias que incrementó el porcentaje de ocupados en los servicios sociales a lo largo de la década, producto de una importante creación de nuevas ocupaciones no sólo durante los años de crecimiento económico sino también durante los recesivos (Cuadro 5.10).

La evolución del empleo en esa rama entre 1992/3 y 1997/8 refleja en buena medida el proceso de privatización de los servicios de salud y educación: del total de puestos creados entre esos años, la mayoría, el 66%, correspondió al sector privado¹⁵⁷. En cambio, con la llegada de la recesión, el sector privado dejó de mostrar el dinamismo de años anteriores, y prácticamente todos los puestos técnicos y de jefatura intermedia generados por la rama servicios sociales correspondieron al sector público. En otras palabras, si las ocupaciones técnicas y de jefatura intermedia continuaron creciendo durante los años recesivos, fue gracias al papel del Estado como empleador (Cuadro 5.12).

¹⁵⁷ Si a pesar de esta tendencia por estos años se expande el peso del sector estatal dentro del grupo (Cuadro 5.12), es porque además de los puestos públicos en la rama servicios sociales, también se expandieron los puestos en la administración pública.

Durante los años de la post-convertibilidad el grupo de técnicos y jefes intermedios prácticamente no fue beneficiado por la creación de nuevos puestos en el sector industrial, rasgo que lo diferenció de los otros grupos de clase media. Por este motivo, en este período continuó incrementándose en su interior el peso de las actividades terciarias. Esta tendencia obedeció a la expansión de los servicios sociales en un primer momento, y de los servicios financieros y a empresas al final de la etapa.

Cuadro 5.10

Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Distribución de los grupos ocupacionales de clase media según rama de actividad.

	1992/3	1997/8	2001/2	2003/4	2005/6	2009/10
Profesionales y jefes superiores						
Serv. sociales y adm. pública	50.3	48.7	49.7	53.5	53.7	50.7
Serv. financieros y a empr. ¹	29.4	38.4	33.3	35.0	33.4	33.2
Manufactura ²	12.3	6.9	8.8	4.9	6.5	8.8
Otros	7.9	6.0	8.2	6.7	6.4	7.4
Total	100.0 (225)	100.0 (299)	100.0 (298)	100.0 (304)	100.0 (306)	100.0 (359)
Técnicos y jefes intermedios						
Serv. sociales y adm. pública	46.2	51.9	55.7	51.8	60.2	51.0
Serv. financieros y a empr. ¹	17.1	17.3	17.8	17.9	13.0	20.3
Manufactura ²	13.9	12.3	11.0	11.6	9.8	10.1
Otros	22.7	18.5	15.5	18.7	17.1	18.5
Total	100.0 (634)	100.0 (710)	100.0 (728)	100.0 (722)	100.0 (789)	100.0 (897)
Trabajadores administrativos						
Serv. sociales y adm. pública	37.5	33.8	33.8	37.3	37.3	40.5
Serv. financieros y a empr. ¹	19.4	24.1	25.7	21.2	23.0	23.3
Comercio ³	16.6	18.8	16.2	17.1	15.1	15.5
Manufactura ²	15.7	12.5	13.3	10.6	12.0	10.5
Otros	10.9	10.9	11.0	13.7	12.6	10.2
Total	100.0 (350)	100.0 (377)	100.0 (318)	100.0 (448)	100.0 (546)	100.0 (614)
Pequeños empresarios						
Comercio ³	44.4	38.6	33.5	42.9	45.9	36.3
Manufactura y construc. ²	26.5	28.5	27.7	20.8	18.7	31.0
Serv. financieros y a empr. ¹	11.3	15.4	20.1	19.7	20.9	18.3
Transporte	4.6	6.6	8.0	4.7	4.8	3.0
Otros	13.2	11.0	10.7	11.9	9.7	11.4
Total	100.0 (175)	100.0 (167)	100.0 (127)	100.0 (135)	100.0 (127)	100.0 (150)

¹ Incluye servicios inmobiliarios. ² Incluye suministro de electricidad, gas y agua. ³ Incluye restaurantes y hoteles.

* Entre paréntesis el total de casos en números absolutos (en miles).

Universo: ídem Cuadro 5.3.

Fuente: ídem Cuadro 5.3.

Cuadro 5.11**Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Distribución de los grupos ocupacionales de clase media según categoría ocupacional.**

	1992/3	1997/8	2001/2	2003/4	2005/6	2009/10
Profesionales y jefes superiores						
Asalariado	73.4	66.9	70.0	72.1	73.1	73.8
Cta. propia y trab. familiar	26.3	33.1	30.0	27.9	26.9	26.2
Total*	100.0 (225)	100.0 (299)	100.0 (308)	100.0 (304)	100.0 (307)	100.0 (379)
Técnicos y jefes intermedios						
Asalariado	84.3	85.0	84.6	79.1	82.1	81.7
Cta. propia y trab. familiar	15.6	15.0	15.4	20.9	17.9	18.3
Total*	100.0 (634)	100.0 (710)	100.0 (729)	100.0 (726)	100.0 (791)	100.0 (905)
Trabajadores administrativos						
Asalariado	97.5	96.8	96.7	97.6	96.9	98.1
Cta. propia y trab. familiar	2.5	3.2	3.3	2.4	3.1	1.9
Total*	100.0 (341)	100.0 (379)	100.0 (318)	100.0 (456)	100.0 (546)	100.0 (625)
Trabajadores de comercio						
Asalariado	48.9	54.6	56.3	60.2	56.7	63.9
Cta. propia y trab. familiar	51.0	45.4	43.7	39.8	43.3	36.1
Total*	100.0 (516)	100.0 (490)	100.0 (464)	100.0 (659)	100.0 (679)	100.0 (650)

* Entre paréntesis el total de casos en números absolutos (en miles).

Universo: ídem Cuadro 5.3.

Fuente: ídem Cuadro 5.3.

Cuadro 5.12**Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Distribución de los grupos ocupacionales de clase media según sector de actividad.**

	1992/3	1997/8	2001/2	2003/4	2005/6	2009/10
Profesionales y jefes superiores						
Privado	73.0	72.3	71.4	70.8	74.2	70.9
Público	27.0	27.7	28.6	29.2	25.8	29.1
Total*	100.0 (225)	100.0 (299)	100.0 (298)	100.0 (304)	100.0 (307)	100.0 (364)
Técnicos y jefes intermedios						
Privado	76.8	72.5	70.8	75.5	75.4	75.6
Público	23.2	27.5	29.2	24.5	24.6	24.4
Total*	100.0 (634)	100.0 (710)	100.0 (727)	100.0 (725)	100.0 (790)	100.0 (905)
Trabajadores administrativos						
Privado	75.4	76.8	75.8	74.4	74.0	75.5
Público	24.6	23.2	24.2	25.6	26.0	24.5
Total*	100.0 (338)	100.0 (378)	100.0 (343)	100.0 (456)	100.0 (561)	100.0 (625)

* Entre paréntesis el total de casos en números absolutos (en miles).

Universo: ídem Cuadro 5.3.

Fuente: ídem Cuadro 5.3.

- Trabajadores administrativos y afines

Durante los años de expansión económica de la convertibilidad la creación de ocupaciones administrativas se restringió a pocas actividades. En primer lugar, a los servicios financieros y a empresas, indicando que también este grupo se vio favorecido por la evolución positiva que mostraron esas ramas. En segundo lugar, también se generaron nuevas ocupaciones administrativas en el comercio, tendencia que estaría asociada al proceso de reconfiguración que experimentó esta actividad económica: la mayor envergadura de los nuevos emprendimientos comerciales y la mayor complejidad de su gestión, habría conducido a la ampliación de la demanda de trabajadores de ese tipo (Cuadro 5.10).

Con la llegada de la recesión el empleo administrativo disminuiría en prácticamente todas las ramas, excepto la administración pública. De este modo, como en el caso de los técnicos y jefes intermedios, el Estado fue prácticamente el único proveedor de puestos de trabajo administrativos cuando la economía entró en crisis. No obstante, esta expansión no compensó la caída que se observó en otras ramas, y de ahí la evolución negativa que mostró el empleo en el conjunto de este grupo durante estos años.

La recuperación del empleo administrativo durante la etapa de la post-convertibilidad obedeció a lo sucedido en distintas ramas. Entre 2003/4 y 2005/6 el liderazgo en términos de creación de empleo lo tendrían la industria y los servicios financieros y a empresas, mientras entre 2005/6 y 2009/10 ese papel lo cumpliría la administración pública.

- Trabajadores de comercio

Como dijimos en la sección anterior, las transformaciones experimentadas por el sector comercial no sólo llevaron a una reducción en el número de ocupados en esa rama, sino también a una reconfiguración en el perfil de sus miembros. Este proceso queda en evidencia en el Cuadro 5.11. Mientras la destrucción de pequeños emprendimientos se tradujo en una importante caída en el número de trabajadores de comercio por cuenta propia, la demanda de trabajadores para el funcionamiento de los nuevos establecimientos comerciales incentivó un aumento en el número de

trabajadores asalariados. Estas tendencias tuvieron lugar tanto durante los años de la convertibilidad como durante la post-convertibilidad, si bien en esta última etapa fueron menos acentuadas.

Los nuevos puestos asalariados creados en el comercio tendrán un perfil diferente. Por un lado, en ellos se destaca la presencia de mujeres –mientras la gran mayoría de los empleos por cuenta propia que se perdieron correspondieron a varones, como vimos en una sección anterior–. Por otro lado, se trata de empleos con condiciones de trabajo que en términos generales son muy desfavorables, tal como veremos en el próximo capítulo.

- Pequeños empresarios

La reestructuración de la actividad comercial también se encuentra tras la disminución de los pequeños empresarios durante los años de la convertibilidad. Como puede verse en el Cuadro 5.10, la contracción de ocupaciones pequeño empresarias en el comercio explica la mayor parte de la caída que experimentó este grupo en los noventa. A esta tendencia se sumó la disminución de los emprendimientos industriales que ocurrió durante la recesión.

Sin embargo, la trayectoria negativa de los pequeños empresarios durante la década de 1990 no sería generalizada. En estos años, algunos sectores de este grupo mostraron incrementos, llevando a una importante modificación de su perfil. Por un lado, se crearon nuevos emprendimientos en los servicios financieros y a empresas, en el marco de la misma dinámica que expandió las ocupaciones profesionales y administrativas. Por otro lado, también se expandieron los emprendimientos en la rama transporte, lo que sería reflejo de la proliferación de servicios alternativos al transporte público (*remises* y *charters*) que tuvo lugar como parte de las estrategias de autoempleo desarrolladas ante la escasez de trabajo (Kralich y Gutierrez, 2007).

Tras la salida de la convertibilidad se registrarían nuevos cambios en el interior de los pequeños empresarios. Este grupo se vería favorecido por la nueva dinámica económica centrada en la producción de bienes que dominó el período 2003/4-2009/10, lo que llevaría a una importante recuperación de los emprendimientos en la industria manufacturera y en la construcción. En cambio, aunque los pequeños propietarios de establecimientos comerciales continuaron siendo la mayoría del grupo, por estos años continuaron perdiendo posiciones relativas. Esto último, sumado a la evolución negativa

de los trabajadores por cuenta propia en el comercio, llevaría a que también en este período continúe perdiendo importancia relativa este tipo de trabajador autónomo de clase media que fue característico de décadas anteriores.

5.7 Síntesis y conclusiones

En este capítulo hemos presentado las transformaciones experimentadas por las clases medias de Buenos Aires entre 1992 y 2010 adoptando para ello una mirada que recupera la perspectiva de los estudios sobre estructura de clases.

El análisis de los cambios en el tamaño de las clases medias mostró resultados diferentes a los sugeridos por investigaciones previas. El contexto de deterioro social que caracterizó a la década de 1990 no trajo consigo una disminución en el volumen de este sector social, mientras el nuevo escenario inaugurado en 2003 tampoco propició que experimentara una tendencia claramente expansiva. Salvo por el incipiente crecimiento que se observa hacia 2009/10, lo característico de las dos etapas examinadas fue el estancamiento en el tamaño relativo de las clases medias –y, como contraparte, también de las clases trabajadoras–. Esta tendencia, sin embargo, no habría sido distintiva sólo de estas etapas: la interrupción del proceso de crecimiento continuo que habían registrado las clases medias porteñas desde fines del siglo XIX se habría producido en la década de 1980, luego del abandono del modelo de industrialización por sustitución de importaciones.

Pero tras la aparente inmutabilidad de las clases medias a las profundas transformaciones que se sucedieron a lo largo de los años examinados, se registraron cambios en su interior que alteraron su composición y modificaron algunos de sus rasgos distintivos. Parte de esos cambios fueron específicos de cada una de las dos etapas estudiadas, algunos se instauraron en los noventa y continuaron durante la post-convertibilidad, mientras otros representaron la profundización de procesos iniciados en etapas previas.

Una de las principales transformaciones que se registró en el perfil de las clases medias fue la creciente importancia que adquirió el grupo de profesionales, técnicos y jefes. Favorecidas por la expansión que –si bien con distintas intensidades– mostraron algunas de las actividades terciarias tradicionalmente demandantes de una cuantiosa

cantidad de trabajadores no manuales calificados (en el sector privado pero también en el público), las ocupaciones de este grupo se incrementaron en forma prácticamente ininterrumpida tanto en la convertibilidad como en la post-convertibilidad. Hay que notar, sin embargo, que esta tendencia sólo habría involucrado a los puestos profesionales y técnicos, en tanto los de jefatura se habrían mantenido sin cambios. En este sentido, en Buenos Aires no hubo un crecimiento del conjunto de posiciones que conforman la llamada clase de servicios –el grupo considerado como principal emergente de las sociedades post-industriales– sino únicamente de sus componentes vinculados con los recursos educativos.

La expansión de los puestos profesionales y técnicos fue la continuación de una tendencia que se había iniciado en la última etapa del modelo sustitutivo de importaciones. Pero desde principios de los noventa esos puestos adquirirán perfiles novedosos y una mayor heterogeneidad, producto del desarrollo de nuevas ocupaciones y de la transformación de otras tradicionales, pero también de una mayor diversidad de situaciones contractuales. Los llamados “intermediarios culturales”, los nuevos trabajadores del sector financiero, los profesionales y técnicos en los servicios de salud y educación privados, forman parte de los trabajadores de clase media de alto nivel de calificación que surgieron o adquirieron creciente importancia por estos años. A su vez, la emergencia de nuevas modalidades de contratación temporales en el sector público y privado, indican que al menos parte de los trabajadores no manuales calificados que se expandieron en estos años carecieron de los niveles de estabilidad laboral que tradicionalmente los habría distinguido. No es posible determinar con precisión la magnitud de estos cambios, pero los mismos advierten acerca de las diferencias sustantivas que, en términos históricos, puede haber implicado ocupar las mismas posiciones de clase media.

Mientras los profesionales y técnicos ganaron una presencia creciente en el interior de las clases medias, otros grupos de este sector social mostraron una evolución negativa. Tanto en la convertibilidad como en la post-convertibilidad se asistió a la pérdida de importancia de los puestos vinculados con la figura del emprendedor de clase media. Este proceso fue particularmente acentuado durante los años de la convertibilidad, y ocurrió como resultado de la abrupta y profunda concentración que registró el sector comercial. Esta concentración afectaría la viabilidad de los comercios de tipo tradicional, que en el pasado habían dado lugar al desarrollo de una extensa clase

media autónoma, y llevaría a la destrucción de numerosos emprendimientos comerciales de pequeños empresarios y de trabajadores por cuenta propia.

La mutación que se produjo en el interior de las clases medias producto del crecimiento de los profesionales y técnicos y de la disminución de los trabajadores autónomos en el comercio implicó cambios en los recursos que resultan más efectivos para acceder y mantenerse en posiciones de clase media. Los altos niveles de educación ganaron terreno frente a los pequeños volúmenes de capital económico, que en el nuevo contexto resultaron insuficientes para obtener una posición en el mercado.

No obstante, si bien es cierto que la expansión de los profesionales y técnicos otorgó más relevancia a los recursos educativos, esto no significó que los estudios superiores se hayan transformado en una garantía para la obtención de puestos de ese tipo. El crecimiento de las ocupaciones profesionales y técnicas coincidió con una acentuada expansión de los niveles de estudios de la población ocupada en general. En este marco, aunque la educación superior continuó siendo en gran medida un antídoto contra la caída en las clases trabajadoras, dejó de garantizar el acceso a puestos profesionales y técnicos: en el transcurso de las dos etapas examinadas se asistió a un aumento importante en el número de ocupados con esos estudios en las posiciones más bajas de la clase media (fundamentalmente en las administrativas).

La ampliación de los niveles de estudios de los ocupados también modificó las distancias entre las clases medias y las clases trabajadoras en términos educativos. Por una parte, la expansión de la educación secundaria no fue acompañada por un incremento equivalente de los puestos de trabajo de clase media, por lo que una porción significativa de quienes accedieron a esos estudios pasó a engrosar las clases trabajadoras. Pero si la educación secundaria perdió efectividad como recurso para acceder a las posiciones de clase media, al mismo tiempo se convirtió en un criterio de demarcación entre clases más relevante: cada vez fueron menos los que pudieron ingresar a las clases medias sin haber completado ese nivel. Como resultado, este sector social se volvió más homogéneo en términos educativos, excluyendo de su seno a los de menores niveles de estudios.

Por otra parte, es importante notar que debido a que la reestructuración que se observó en el interior de las clases medias involucró el crecimiento y la reducción de grupos con diferentes tipos de recursos, es posible que el cambio registrado en el nivel de las posiciones también haya involucrado un cambio en el nivel de los individuos que las ocupan. En este sentido, la reestructuración no habría conducido a una simple

rotación de individuos entre posiciones. Teniendo en cuenta el menor porcentaje de ocupados con estudios superiores que era y es característico entre los pequeños empresarios y los trabajadores de comercio, es probable que muchos de los que perdieron sus trabajos autónomos no hayan contado con los recursos educativos suficientes para reinsertarse en los nuevos puestos en expansión. Aunque no contamos con evidencias sobre este aspecto, el diferente perfil por sexo de los trabajadores que se vieron involucrados en estas tendencias brinda algunos indicios: los trabajadores afectados por la reducción de los puestos autónomos fueron fundamentalmente varones, mientras la ampliación de las ocupaciones profesionales y técnicas benefició especialmente a las mujeres (sobre todo durante los años de la post-convertibilidad).

La creciente importancia que adquirieron las mujeres en el grupo de profesionales y técnicos es destacable pues constituye un signo de erosión de la segregación ocupacional por género. En este sentido, las mujeres contaron a lo largo de estos años con una vía de acceso cada vez más abierta a las posiciones más altas de la clase media. Este proceso ocurrió en un contexto más general de acentuación de la presencia femenina en el mercado laboral y, en particular, en el conjunto de las clases medias: si bien ya a finales del modelo sustitutivo las mujeres encontraban un ámbito privilegiado de inserción en las ocupaciones de clase media, hacia fines del período examinado llegarían a ser la mayoría absoluta. Sin embargo, algunos puestos de clase media siguieron siendo un terreno fundamentalmente masculino: el acceso de las mujeres a las posiciones más altas basadas en la autoridad (puestos de jefatura) o en el capital económico (pequeños empresarios), continuó siendo muy restringido.

Si en términos generales las tendencias recién resumidas se observaron tanto durante la convertibilidad como durante la post-convertibilidad, en cada de una esas etapas también se registraron importantes diferencias.

Durante los noventa, los procesos de expansión de las ocupaciones profesionales y técnicas y de contracción de las ocupaciones autónomas en el comercio tuvieron lugar en el marco de una reducción muy importante del conjunto de las posiciones de clase media de menor nivel, pues a la caída de los trabajadores de comercio se sumó la de los trabajadores administrativos. En otras palabras, durante este período se asistió a una “elevación” del conjunto de las clases medias, al incrementarse el peso de las posiciones más privilegiadas y disminuir el de las menos privilegiadas. Esta tendencia ocurrió junto con un claro deterioro de las opciones laborales de clase trabajadora, sector en el que sí se experimentó una suerte de “ajuste hacia la baja”: afectadas especialmente por el

proceso desindustrializador de estos años, las ocupaciones manuales calificadas disminuyeron en forma abrupta, mientras los puestos que se crearon correspondieron a la parte más baja de este sector social. De este modo, las transformaciones del período de la convertibilidad tuvieron un impacto más negativo sobre la composición de las clases trabajadoras que sobre la composición de las clases medias.

Las tendencias que se registraron en las clases medias y trabajadoras durante los noventa llevaron a que, en el conjunto de la estructura de clases, se asistiera a una importante polarización en la oferta de posiciones, limitando las alternativas laborales para aquellos individuos con escasos recursos valorizables en el mercado de trabajo. En términos gráficos, en esta etapa la estructura de clases se volvió más angosta en su parte intermedia (por la destrucción absoluta de posiciones no manuales de rutina y manuales calificadas), y más ancha en su base y en su cumbre (por el incremento de las ocupaciones técnicas y profesionales y de las manuales no calificadas).

En contraste, durante el período de la post-convertibilidad el aumento de los profesionales y técnicos tuvo lugar en un contexto en el que se crearon nuevas oportunidades laborales en la parte más baja de la clase media, ya que la caída de los trabajadores de comercio fue acompañada por un importante crecimiento en las ocupaciones administrativas. Al mismo tiempo, se revirtió el proceso de deterioro ocupacional que había afectado a las clases trabajadoras en la etapa previa: las ocupaciones calificadas nuevamente volvieron a expandirse –impulsadas en gran medida por la recuperación de la actividad industrial–, mientras se contrajeron las no calificadas. De esta manera, al menos en lo que a la oferta de posiciones laborales se refiere, este nuevo período implicó un quiebre con el proceso de polarización que caracterizó a la etapa de la convertibilidad, al crearse nuevas oportunidades tanto de clase media como de clase trabajadora en la parte intermedia de la estructura de clases.

Capítulo 6. Oportunidades materiales vida de las clases medias: transformaciones en las ventajas y desventajas derivadas de la posición en la esfera laboral

6.1 Introducción

Uno de los principales supuestos que hemos adoptado en esta investigación es que la estructura de clases ocupa un lugar central en la generación de desigualdades en el plano de las oportunidades materiales de vida. Sin embargo, también hemos dicho que el grado y las formas de esa relación no pueden ser establecidos de antemano, en tanto dependen de los contextos sociales e históricos: se trata, en este sentido, de una relación que debe ser evaluada a través del análisis empírico.

Para aproximarnos a esta problemática en este capítulo examinamos, en primer lugar, las transformaciones en lo que, siguiendo a Lockwood, hemos llamado la *situación de mercado* de las clases. Como dijimos en el Capítulo 2, la situación de mercado engloba las distintas compensaciones derivadas de la inserción en la esfera laboral y, en este sentido, puede decirse que da cuenta de las ventajas (o desventajas) más directas e inmediatas que obtienen los miembros de las clases como consecuencia de los recursos que ponen en juego en esa esfera. Si las clases –definidas como posiciones en el ámbito laboral– se encuentran asociadas con desigualdades en las oportunidades materiales de vida, la situación de mercado constituye el primer aspecto en el que esa asociación debería manifestarse. En relación con esta dimensión, indagamos en qué medida, durante los años de la convertibilidad y de la post-convertibilidad, se registraron transformaciones en algunas de las ventajas de mercado que tradicionalmente han sido asociadas con las posiciones ocupacionales de clase media: escasa exposición a la falta de empleo, mayor acceso a beneficios sociales y niveles de ingresos más elevados.

En segundo lugar, examinamos qué sucede con las clases medias si en lugar de definir las como posiciones ocupacionales las definimos como grupos con determinados niveles de ingresos, en forma similar a como suele hacerse en los estudios económicos.

Dado que esta mirada alternativa aborda en forma más directa la problemática de las oportunidades materiales de vida, consideramos que puede echar luz sobre los alcances y las limitaciones del estudio de las clases a partir de posiciones ocupacionales. Nuestro propósito en este caso es evaluar en qué medida existe un desacople en las tendencias que se observan en las clases medias desde una y otra perspectiva.

Del mismo modo que en el capítulo anterior, para el análisis que aquí presentamos utilizamos datos mancomunados de la Encuesta Permanente de Hogares correspondientes a los años 1992/3, 1997/8, 2001/2, 2003/4, 2005/6 y 2009/10.

6.2 Transformaciones en la situación de mercado de las clases medias

Durante mucho tiempo la situación de mercado de las clases medias en la Argentina, y en otras sociedades, fue vista como relativamente privilegiada. El ascenso desde las clases trabajadoras hacia las clases medias parecía ser sinónimo de mayores ventajas en términos de ingresos, condiciones de trabajo, estabilidad laboral y perspectivas de promoción. No obstante, esta visión cambiaría desde la década de 1980, cuando empezó a advertirse el negativo impacto que estaban teniendo los procesos de cambio estructural sobre ese sector social.

Como indicamos en el Capítulo 2, en los países desarrollados las transformaciones que sobrevinieron tras la erosión de los Estados de bienestar y la desregulación e internacionalización de los mercados parecían tener entre sus principales víctimas a los sectores medios, lo que quedó reflejado en las investigaciones acerca de su “declive” y pauperización (Davis y Huston, 1992; Pressman, 2007; Gray, 1998). Estas tendencias se dieron en un escenario en el que comenzó a ponerse en duda la vigencia del concepto de clases para dar cuenta de las desigualdades sociales. Así, algunos autores señalaron la creciente importancia de las desigualdades “intracategoriales”, que al atravesar a las clases las volvían más heterogéneas y diluían sus límites (Fitoussi y Rosanvallon, 1997). Otros, en forma más radical, conjeturaron el nacimiento de un “capitalismo sin clases”, donde problemáticas como la inseguridad laboral se habían vuelto omnipresentes afectando a todos los trabajadores en forma similar (Beck, 2000). Sin embargo, conviene recordar que visiones extremas como esta última no han encontrado sustento empírico. Como dijimos oportunamente,

investigaciones realizadas en diversos países desarrollados han mostrado que si bien las clases medias no se han mantenido al margen de las nuevas tendencias del mercado laboral –en particular, los grupos no manuales de menor nivel–, la posición de clase continúa teniendo una incidencia determinante sobre las ventajas y desventajas que se obtienen en el mercado laboral.

En la Argentina también hay indicios de que los procesos de reforma estructural habrían tenido un impacto negativo sobre la situación de mercado de las posiciones ocupacionales de clase media. Así lo sugiere la negativa evolución que, en términos generales, mostró el mercado laboral durante la década de 1980 y, en particular, durante la de 1990. También, las conclusiones de los estudios que, desde perspectivas teóricas diferentes a la aquí adoptada, han examinado lo sucedido con las clases medias por esos años. Como hemos visto, estas investigaciones permiten hipotetizar que lo distintivo de los ochenta, pero sobre todo, de los noventa, habría sido un deterioro o “ajuste hacia la baja” en la situación de mercado del conjunto de este sector social, en un proceso que, además, habría llevado a un incremento de la “heterogeneidad” y la “polarización” entre sus miembros (Minujin, 1992; Minujin y Kessler, 1995; Svampa, 2001 y 2005). Sin embargo, hay señales de que con el nuevo milenio la suerte de las clases medias se habría modificado. Aunque no hay evidencias acerca de lo que puede haber sucedido con los niveles de polarización y heterogeneidad en su interior, la evolución positiva de diversos indicadores laborales desde 2003 y los hallazgos de los estudios que muestran una recuperación en los ingresos y la capacidad de consumo de los estratos medios (Beccaria *et al.*, 2008; León, Espíndola y Sémbler, 2010; Wortman, 2010) indican que, desde aquel entonces, habrían registrado una mejora en su situación de mercado.

En esta sección analizamos las transformaciones en la situación de mercado de las posiciones de clase media durante el período 1992-2010 con el propósito de determinar en qué medida se registran las tendencias que sugieren los antecedentes y que expusimos en los párrafos anteriores. Examinamos lo sucedido con estas posiciones en términos *absolutos*, pero también en términos *relativos* a las de clase trabajadora. Este último aspecto es importante porque remite a la problemática de la actualidad del concepto de clases para dar cuenta de las desigualdades. Como mencionamos, los antecedentes para los países desarrollados sugieren que, a pesar de todo, las clases medias se vieron menos perjudicadas que las clases trabajadoras, y que la posición de clase continúa siendo un factor determinante de las diferencias en la situación de mercado. Los antecedentes para la Argentina brindan indicios sobre lo que puede haber

sucedido con las clases medias en términos absolutos –como queda de manifiesto en el párrafo anterior–, pero ofrecen menos pistas sobre su evolución relativa, debido a que los estudios se han enfocado en forma exclusiva en ese sector –y no en el conjunto de la estructura social–¹⁵⁸.

Para examinar la situación de mercado evaluamos lo sucedido con algunas de las ventajas que tradicionalmente han sido asociadas con las posiciones ocupacionales de clase media: escasa exposición a la falta de trabajo, mayor acceso a beneficios sociales y niveles de ingresos más elevados. Para la primera dimensión, utilizamos como indicador la tasa de desocupación; para la segunda, el porcentaje de asalariados con aportes jubilatorios, y para la tercera, el promedio de ingresos mensuales. En relación con este último indicador, preferimos examinar lo sucedido con los ingresos mensuales a pesar de que están afectados por la cantidad de horas de trabajo, ya que dan cuenta de manera más clara de las oportunidades materiales de vida que se derivan de la posición en el mercado laboral. De todos modos, también incorporamos información sobre la evolución de los ingresos horarios con el propósito de evaluar posibles divergencias en las tendencias¹⁵⁹.

El Gráfico 6.1 (a, b y c), muestra las diferencias entre clases y grupos ocupacionales en las tres dimensiones mencionadas a principios del período en estudio (1992/3). En ese entonces, el conjunto de las clases medias de Buenos Aires tenía una situación que era claramente más privilegiada que la del conjunto de las clases

¹⁵⁸ Así, por ejemplo, en su investigación sobre las clases medias en diversos países de América Latina (incluyendo la Argentina), León, Espíndola, y Sémbler (2010) afirman que la globalización y las reformas estructurales habrían conducido a que la frontera que delimita a las clases medias de los sectores bajos se torne “particularmente difusa”. Sin embargo, en la medida en que el estudio se restringe únicamente a lo sucedido con los trabajadores no manuales, no brinda evidencias sobre esta última afirmación.

¹⁵⁹ Para la selección de indicadores nos inspiramos en Lockwood (1962) y en Steijn y Houtman (1998). Conviene hacer algunas precisiones metodológicas. En primer lugar, es importante advertir que, a diferencia de lo que hicimos en el capítulo anterior, en el análisis que presentamos en este capítulo no incluimos a los beneficiarios de los planes de empleo implementados por el gobierno desde 2002 (que, como hemos dicho, en la Encuesta Permanente de Hogares fueron clasificados como ocupados debido a que debían realizar una contraprestación en trabajo). Dado que los beneficiarios no contaban con cobertura laboral y sus retribuciones eran muy reducidas, su inclusión tiene el efecto de incrementar el porcentaje de ocupados de clase trabajadora sin acceso a beneficios sociales y de disminuir sus promedios de ingresos. Como ya conocemos este efecto, consideramos más adecuado evaluar qué sucedió con las clases trabajadoras excluyendo a los beneficiarios de planes. En segundo lugar, para calcular la tasa de desocupación tomamos como población activa a los ocupados de cada clase más los desocupados que, según su última ocupación, pertenecían a cada una de esas clases. La tasa de desocupación suele utilizarse como indicador del grado de seguridad laboral o del riesgo de desempleo. Sin embargo, debido a que la “seguridad” o el “riesgo” suponen un hecho *aún no consumado*, aquí preferimos verla como indicador de la exposición a la falta de trabajo. Finalmente, debido a que desde 2007 el índice de precios oficial ha sido seriamente cuestionado, para calcular los ingresos reales en 2009/10 recurrimos a un índice de precios alternativo (el “IPC-7 provincias”, el mismo que usamos en el Capítulo 3). Esto implica que los cálculos para ese año deben tomarse con recaudos y no son estrictamente comparables con los de años anteriores (para más detalles sobre el índice de precios utilizado, ver el Anexo A).

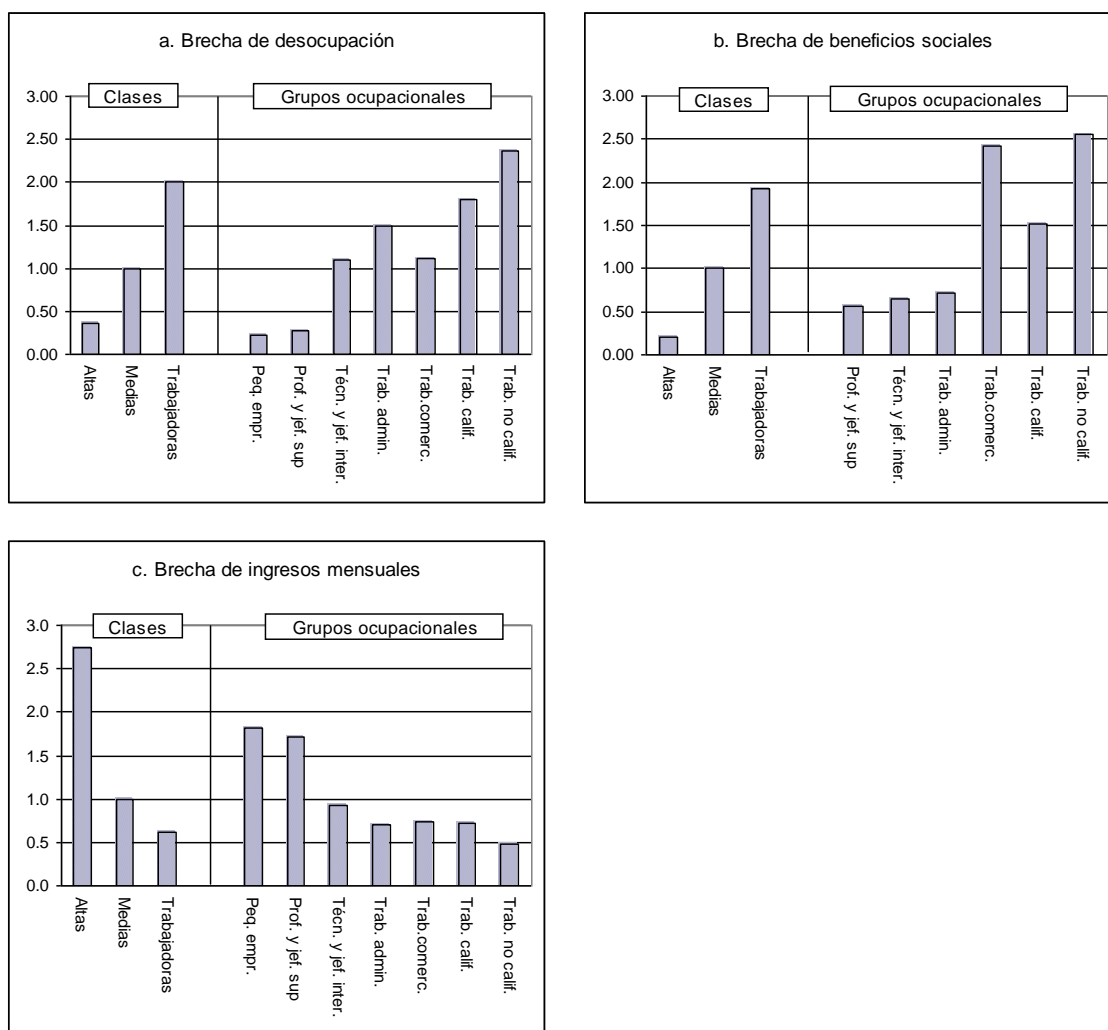
trabajadoras. Entre estas últimas la tasa de desocupación era el doble que entre las primeras (9.4% vs. 4.7%), el porcentaje de asalariados sin beneficios sociales era 1.93 veces más elevado (41.7% vs. 21.6%), y los ingresos 0.61 veces más reducidos. Pero del mismo modo que con las otras dimensiones que analizamos en el capítulo anterior, también en estos aspectos había una importante heterogeneidad en el interior de las clases y, especialmente, de las clases medias. Dentro de este último sector, los pequeños empresarios y los profesionales y jefes superiores estaban en una situación mucho más favorable; en el otro extremo se ubicaban los trabajadores de rutina, y en una situación intermedia, los técnicos y jefes intermedios (más cercanos a los profesionales y jefes superiores en relación con los beneficios sociales y a los trabajadores de rutina en las otras dos dimensiones). Por otra parte, hay que destacar que sólo en lo referido a la falta de trabajo los límites entre clases eran claros. En las otras dos dimensiones había semejanzas importantes entre los grupos de menor nivel de las clases medias y las clases trabajadoras: los ingresos de los trabajadores administrativos y de comercio eran similares a los de los manuales calificados, mientras que el porcentaje de asalariados sin beneficios sociales entre los trabajadores de comercio era de una magnitud tal (52.3%) que se acercaba al correspondiente a los manuales no calificados (55.3%). Así, en relación con los ingresos y los beneficios sociales, en 1992/3 había posiciones de clase media que no aseguraban la situación relativamente más beneficiosa supuestamente asociada con ese sector social.

La heterogeneidad de situaciones de mercado en el interior de las clases medias así como las semejanzas entre los no manuales de rutina y las clases trabajadoras no deben ser objeto de sorpresa, pues, como vimos en un capítulo previo, ya desde mediados del siglo pasado diversos investigadores, sobre todo de los países desarrollados, alertaron sobre estas cuestiones. Recordemos que en ese entonces las semejanzas entre los grupos de menor nivel de las clases medias y las clases trabajadoras fueron interpretadas como evidencias de un proceso de proletarización o pauperización de los primeros producto de la rutinización de sus tareas y de la masificación de sus puestos y, en forma más enfática, como resultado de la mejora relativa experimentada por las clases trabajadoras en un contexto de expansión de la regulación laboral y de la acción de los sindicatos (Braverman, 1974; Dahrendorf, 1962; Goldthorpe *et al.*, 1969; Loockwood, 1962). En el Capítulo 3 dijimos que es factible que en la Argentina, durante el transcurso del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, también se haya registrado cierto solapamiento en la

situación de mercado de las clases medias y trabajadoras: las mejoras laborales experimentadas por aquel entonces habrían beneficiado más a los grupos de menor nivel “elevando” su situación de mercado y generando una suerte de “nivelación” entre clases.

Gráfico 6.1 (a, b y c)

Buenos Aires, 1992/3. Brechas de desocupación, beneficios sociales e ingresos mensuales entre clases y grupos ocupacionales (Clases medias = 1.00).



Fuente: Cuadros 6.1.b, 6.2.b y 6.3.b.

Debido a la ausencia de datos adecuados, es difícil determinar con precisión si el solapamiento entre clases medias y trabajadoras que se observa en Buenos Aires a principios de los noventa constituye un producto de los años ochenta, tras la desarticulación del modelo sustitutivo, o si representa simplemente la continuidad de rasgos que ya se observaban con anterioridad. Los censos de población no contienen información sobre ingresos y condiciones de trabajo, por lo que aquí no podemos

recurrir a ellos como hicimos en el capítulo anterior. Por otro lado, la Encuesta Permanente de Hogares para los años anteriores a 1992 no sólo impide una identificación adecuada de las clases y grupos ocupacionales tal como ya hemos mencionado, sino que la información sobre ingresos mensuales no está disponible en la base de 1974, la única correspondiente a la etapa sustitutiva de importaciones. De todos modos, y con la debida cautela, podemos obtener algunos indicios de lo sucedido a través de esta última fuente de datos (examinando, en el caso de los ingresos, las tendencias en los ingresos horarios).

En relación con el acceso a beneficios sociales, las estimaciones indican que ya a fines de la etapa sustitutiva los trabajadores asalariados de comercio eran un grupo con un alto nivel de desprotección laboral, pero que esos niveles eran mucho más reducidos que a principios de los noventa. En 1974 el porcentaje de asalariados de comercio sin beneficios sociales habría sido de 27%, alrededor del doble que el correspondiente al conjunto de las clases medias (13%). Ese porcentaje era algo más elevado que el de los manuales calificados (21%), pero bastante más reducido que el de los no calificados (39%). Es decir, ya en ese entonces los asalariados de comercio habrían tenido niveles de desprotección más altos que los manuales calificados, pero no se los podía equiparar a los manuales no calificados, como a principios de los noventa. Los datos de 1992 (utilizando la misma clasificación de ocupaciones), indican que en ese año el porcentaje de asalariados de comercio sin beneficios sociales se había elevado hasta alcanzar la impactante cifra de 51%, bastante más elevada que la correspondiente a los manuales calificados (32%) y similar a la registrada por los no calificados (53%). De este modo, las evidencias disponibles sugieren que ya a fines del modelo de industrialización sustitutiva los asalariados de comercio se diferenciaban del resto de los asalariados de clase media debido a sus mayores niveles de desprotección laboral, pero a lo largo de los ochenta este rasgo se habría acentuado en tal medida que este grupo se convertiría, junto con los manuales no calificados, en uno de los grupos con menores niveles de acceso a beneficios sociales en el conjunto de la estructura de clases.

Por su parte, el examen de los ingresos horarios indica que en 1974 los trabajadores de comercio habrían estado en una situación similar a la de los manuales calificados, al igual que a principios de la década de 1990. Sin embargo, había diferencias según categoría ocupacional: los cuentapropistas de comercio tenían, en promedio, ingresos que eran 25% más elevados (mientras los de los asalariados eran algo más reducidos). Lo mismo sucedía con los ingresos de los trabajadores

administrativos, que eran 30% más altos que los de los manuales calificados. Entre 1974 y 1992 todos los grupos ocupacionales experimentarían una reducción en sus ingresos, pero en el caso de los administrativos sería más pronunciada que la registrada tanto por los trabajadores de comercio como por los manuales calificados. De este modo, si en el caso de los comerciantes (y, específicamente, los asalariados) la similitud de ingresos con las clases trabajadoras que se observa en 1990 sería la continuación de un rasgo que ya se observaba a fines del modelo industrializador, en el caso de los trabajadores administrativos esa similitud habría sido el resultado de la importante caída relativa experimentada por sus ingresos desde ese entonces.

En suma, las evidencias disponibles indican que las semejanzas que había a principios de los noventa entre los no manuales de rutina y las clases trabajadoras no fueron fruto de las transformaciones que siguieron a la desarticulación del modelo sustitutivo de importaciones, sino que ya se registraban durante aquella etapa, si bien con menor intensidad. En otras palabras, incluso durante el modelo sustitutivo el acceso a determinadas posiciones de clase media –las no manuales de rutina en el comercio y, en particular, las asalariadas– no era sinónimo de una situación más privilegiada en términos relativos a las posiciones de clase trabajadora.

En los siguientes apartados examinaremos qué sucedió con estas dimensiones durante los años de la convertibilidad y la post-convertibilidad.

6.2.1 El grado de exposición a la falta de trabajo

En tanto expresión de las posibilidades diferenciales de acceder o mantenerse en la esfera ocupacional (y, por tanto, de hacer efectivos los recursos asociados a las diferentes posiciones de clase), el grado de exposición a la falta de trabajo constituye una dimensión clave de la situación de mercado de las clases. El indicador que hemos elegido para medir esta dimensión –la tasa de desocupación– se asocia estrechamente a las características de los modelos de desarrollo económico, debido al impacto que éstos tienen sobre la creación o destrucción de puestos de trabajo. No obstante, también depende de factores de otro tipo. Así, por ejemplo, el grado de rotación que muestran las diferentes ocupaciones, las dificultades para conseguir otro trabajo por parte de quienes perdieron o renunciaron a una ocupación, y la posibilidad económica de sostener una búsqueda de trabajo prolongada a través del tiempo (que en contextos como el

argentino, con un limitado seguro de desempleo, está supeditado a los recursos económicos acumulados previamente), son factores que también inciden sobre las tasas de desocupación. Por estas razones, las tendencias que observamos en el capítulo anterior con respecto a la contracción y expansión de las diferentes posiciones de clase durante la convertibilidad y la post-convertibilidad brindan indicios pero no evidencias concluyentes acerca de qué posiciones pueden haber sido más afectadas por la falta de trabajo.

Cuadro 6.1
Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Tasas de desocupación y brechas en la tasas de desocupación por clase y grupo ocupacional.

a. Tasas de desocupación

	1992/3	1997/8	2001/2	2003/4	2005/6	2009/10
CLASE ALTA	1.7	3.5	6.8	1.2	3.0	3.3
CLASE MEDIA	4.7	8.0	13.0	7.7	5.7	4.9
Pequeños empresarios	1.1	1.8	4.6	2.9	2.1	2.0
Profesionales y jefes superiores	1.3	2.7	5.1	2.3	2.0	1.2
Técnicos y jefes intermedios	5.2	6.9	12.7	6.2	4.2	4.5
Trab. administrativos y afines	7.0	10.7	16.9	7.4	5.8	5.6
Trab. de comercio	5.3	12.2	17.4	12.6	9.6	8.9
CLASE TRABAJADORA	9.4	16.3	22.8	15.5	11.3	9.7
Trab. manuales calificados	8.4	14.3	21.3	13.6	8.8	7.3
Trab. manuales no calificados	11.1	19.1	24.7	18.0	14.5	13.3
TOTAL	7.2	12.4	18.1	11.7	8.6	7.3

b. Brechas entre tasas de desocupación

	1992/3	1997/8	2001/2	2003/4	2005/6	2009/10
CLASE ALTA	0.37	0.44	0.52	0.16	0.52	0.67
CLASE MEDIA	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Pequeños empresarios	0.23	0.23	0.35	0.37	0.37	0.42
Profesionales y jefes superiores	0.27	0.33	0.39	0.30	0.35	0.25
Técnicos y jefes intermedios	1.10	0.86	0.97	0.81	0.75	0.93
Trab. administrativos y afines	1.50	1.34	1.29	0.96	1.03	1.14
Trab. de comercio	1.12	1.53	1.33	1.63	1.69	1.82
CLASE TRABAJADORA	2.01	2.04	1.75	2.02	1.99	1.99
Trab. manuales calificados	1.79	1.79	1.63	1.76	1.56	1.50
Trab. manuales no calificados	2.36	2.39	1.90	2.35	2.56	2.72
TOTAL	1.53	1.55	1.39	1.52	1.51	1.49

Universo: ocupados de 14 años y más. No incluye a los beneficiarios de los programas de empleo implementados desde 2002, y tampoco las ocupaciones de la producción agropecuaria y de la rama actividades primarias. Buenos Aires corresponde al Área Metropolitana de Buenos Aires (Capital Federal + Partidos del Conurbano).

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Permanente de Hogares, octubre (1992 a 2002) y cuarto trimestre (2003 a 2010).

Hemos visto que el modelo de la convertibilidad se distinguió por un desempeño muy negativo en materia de creación de puestos laborales, lo que llevó a que la desocupación alcance magnitudes inéditas. Los datos del Cuadro 6.1 muestran que los incrementos en estos indicadores no sólo fueron muy acusados, sino también generalizados: entre 1992/3 y 2001/2 todos los grupos ocupacionales, incluyendo los de clase media, se vieron afectados por la falta de trabajo. De esta manera, el ocupar posiciones de clase media no constituyó, en este período, un resguardo contra los crecientes problemas de empleo. Más aún, durante los años de crisis (1997/8-2001/2) el aumento de la desocupación fue un poco más acentuado en las clases medias que en las clases trabajadoras, lo que llevó a una leve reducción de la brecha entre clases en relación con esta dimensión: si en 1992/3 la tasa de desocupación entre las clases trabajadoras era el doble que entre las clases medias (9.4% vs. 4.7%), para 2001/2 esa distancia se redujo a 1.75 veces (22.8% vs. 13.0%)¹⁶⁰.

Entre los grupos de clase media que mostraron incrementos más acentuados en la desocupación se encuentran aquéllos que se vieron especialmente afectados por la dinámica económica de la década de 1990: los pequeños empresarios y los trabajadores de comercio. Entre los primeros, el aumento fue de 334% (de 1.1% a 4.6% entre 1992/3 y 2001/2), mientras entre los segundos de 231% (de 5.3% a 17.4%). Estos incrementos no sólo fueron mayores a los del promedio de las clases medias, sino que también estuvieron por encima de los registrados por las clases trabajadoras. En la medida en que estos grupos se distinguieron por una pérdida absoluta de ocupaciones a lo largo de todo el período, no es sorprendente que se hayan visto más expuestos a la falta de trabajo.

En cambio, menos evidente es el importante aumento que registró la desocupación en el grupo de profesionales y jefes superiores, en tanto fue uno de los pocos de clase media (junto con los técnicos y jefes intermedios) que durante los años

¹⁶⁰ Es interesante notar que en esta etapa también fueron generalizados los incrementos en la subocupación horaria, otro indicador de la falta de empleo (ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales y desean trabajar más horas). Pero en este caso los aumentos fueron un poco más pronunciados entre las clases trabajadoras. Mientras entre estas últimas el porcentaje de subocupados creció 159% (de 11.8% a 30.5%), entre las clases medias el crecimiento fue de 111% (de 7.0% a 14.7%). Es posible que estas pequeñas diferencias en relación con la desocupación y la subocupación se vinculen con las distintas maneras de afrontar la falta de trabajo por parte de uno y otro sector social. En los sectores bajos permanecer sin una ocupación no suele constituir una alternativa: la ausencia de otras fuentes de ingresos o de ahorros dificulta permanecer fuera de la esfera laboral por períodos prolongados de tiempo y, en contextos de escasez de empleo, es usual la inserción involuntaria en trabajos altamente inestables, de poca demanda horaria y frecuentemente autogenerados como estrategia para procurarse una fuente continua de ingresos. De ahí que en este sector social los problemas de falta de empleo puedan manifestarse en forma más aguda a través de la subocupación.

noventa mostró un comportamiento expansivo en términos de generación de puestos de trabajo. La tasa de desocupación entre los profesionales y jefes superiores llegó a cuadruplicarse a lo largo de la convertibilidad, pasando de 1.3% a 5.1% entre 1992/3 y 2001/2. Si bien se mantuvo en niveles relativamente reducidos, su tendencia ascendente es relevante pues indica que forma paralela a que se crearon nuevas oportunidades laborales para algunos profesionales y jefes superiores, otros se vieron afectados por la pérdida de sus ocupaciones.

Un examen más desagregado –que no obstante debe tomarse con muchos recaudos debido al muy limitado número de casos– sugiere que el incremento del desempleo entre los profesionales y jefes superiores habría sido más marcado en algunas de las ramas de actividad que, dentro de este grupo, perdieron participación relativa durante los noventa: la industria, los servicios sociales y la administración pública. Así, mientras el desempleo en el conjunto de los profesionales y jefes superiores aumentó alrededor de 300% entre 1992/3 y 2001/2, entre aquéllos insertos en las ramas servicios sociales o administración pública ese incremento fue de alrededor de 570%, y en la industria de 347%¹⁶¹. Sin embargo, la desocupación de profesionales y jefes superiores también se habría expandido en forma significativa en las ramas servicios financieros y a empresas, a pesar del dinamismo que éstas tuvieron en términos de generación de empleo. En este caso la tasa de desocupación aumentó más de 400%, tendencia que se registró incluso durante los años de crecimiento económico, cuando esas ramas se expandieron¹⁶². Esto último podría ser señal de que al menos parte de los puestos de trabajo en los servicios financieros y a empresas se habrían distinguido por ser altamente inestables, con una alta rotación de trabajadores. La creciente importancia de la subcontratación y del cuentapropismo entre los profesionales y jefes superiores de los servicios a empresas que mencionamos en el capítulo anterior podría aportar indicios en ese sentido.

Tras la salida de la convertibilidad las tendencias en la desocupación también fueron generalizadas: las mejoras que se registraron en esta dimensión entre 2003/4 y 2009/10 beneficiaron a todos los grupos ocupacionales más allá de su pertenencia a una u otra clase. Además, la disminución de la desocupación tuvo magnitudes similares en

¹⁶¹ En el primer conjunto de ramas la tasa de desocupación se habría mantenido, sin embargo, en niveles muy bajos, al pasar de 0.4% a 2.7%. En cambio, en la industria las tasas habrían sido más elevadas: 3.4% en 1992/3 y 15.2% en 2001/2.

¹⁶² La tasa de desocupación de los profesionales y jefes superiores en las ramas servicios financieros y a empresas habría pasado de 0.8% en 1992/3 a 2.3% en 1997/8, y a 4.3% en 2001/2.

las clases trabajadoras y en las clases medias, por lo que en este período la brecha entre ambas se mantuvo sin variaciones.

También en el interior de las clases medias la desocupación disminuyó en magnitudes similares en todos los grupos ocupacionales, con la sola excepción de los profesionales y jefes superiores, entre los cuales esa tendencia fue levemente más acentuada (48%, frente a al 36% correspondiente al promedio de la clase media).

Posiblemente el cambio más relevante que se observó en la post-convertibilidad fue que, por primera vez, se registró un solapamiento entre clases medias y trabajadoras en relación con la exposición a la falta de trabajo. Debido a que la reducción de la desocupación fue algo más acentuada entre los trabajadores manuales calificados que entre los trabajadores de comercio, desde 2005/6 la tasa de desocupación entre los segundos comenzó a ser más elevada que entre los primeros (9.6% vs. 8.8% en 2005/6 y 8.9% vs. 7.3% en 2009/10). Esta tendencia parece vincularse con la evolución del empleo en uno y otro grupo: recordemos que durante la post-convertibilidad los manuales calificados fueron uno de los grupos más beneficiados por la expansión ocupacional, mientras los trabajadores de comercio continuaron mostrando una tendencia contractiva. De esta manera, en esta etapa la frontera entre clases medias y clases trabajadoras comenzó a ser difusa también en relación con esta dimensión.

En síntesis, las clases medias no se mantuvieron al margen de las tendencias generales que se observaron en relación con la falta de trabajo en las dos etapas examinadas. La inserción en posiciones de clase media no brindó protección contra los incrementos de la desocupación durante la convertibilidad, y tampoco garantizó una mayor reducción en este indicador durante la post-convertibilidad. Más aún, es importante destacar que, durante los años de la convertibilidad, dos de los grupos ocupacionales que se vieron algo más afectados por los problemas de empleo fueron aquéllos que, en términos de recursos, ocupan las posiciones más elevadas dentro de las clases medias, los profesionales y jefes superiores y los pequeños empresarios. Si en el caso de los pequeños empresarios esta tendencia sería reflejo del negativo contexto que debieron enfrentar durante los noventa, en el de los profesionales y jefes superiores revelaría un importante proceso de reestructuración interna, con algunos de sus integrantes perjudicados y otros beneficiados, pero quizás también, nuevas dinámicas ocupacionales, con mayores niveles de inestabilidad y rotación laboral.

Sin embargo, aunque las posiciones de clase no parecen haber incidido sobre la manera en que se distribuyeron los incrementos y las disminuciones de la tasa de

desocupación, a lo largo de las dos etapas continuaron existiendo importantes diferencias entre las posiciones de clase en relación con este aspecto. La excepción constituye lo sucedido con los trabajadores de comercio, quienes al beneficiarse menos por la recuperación del empleo de la post-convertibilidad comenzaron a tener, por vez primera, niveles de desocupación más altos que los trabajadores calificados –y, con ello, el límite entre clases también se volvió difuso en esta dimensión–. Más allá de este importante cambio, el resto de los grupos de clase media continuó asegurando, en todo el período examinado, una menor exposición a los problemas de falta de trabajo que cualquiera de los dos grupos de clase baja. En particular, los grupos de mayor nivel de la clase media, los profesionales y jefes superiores y los pequeños empresarios, continuaron siendo aquéllos con mayores niveles de protección contra la desocupación, y esto aun durante los años de la convertibilidad, cuando se vieron especialmente afectados en ese sentido.

6.2.2 Acceso a beneficios sociales

Como vimos en el Capítulo 4, a lo largo de los noventa se asistió a un aumento sustancial en el número de asalariados sin acceso a beneficios sociales, como resultado de las modificaciones introducidas en la regulación laboral –que posibilitaron la creación de puestos de trabajo sin cobertura social–, pero también de la mayor facilidad para transgredir las normas laborales en un contexto de elevada desocupación y de debilidad del poder sindical.

Al igual que con la falta de trabajo, también las tendencias en materia de protección social serían generalizadas. En este sentido, las clases medias no pudieron evitar verse afectadas por el negativo desempeño que se observó en esta materia: el porcentaje de asalariados de clase media sin beneficios sociales creció de 21.6% a 24.8% entre 1992/3 y 1997/8, durante los años de expansión económica, para luego mantenerse sin cambios entre 1997/8 y 2001/2, durante los años recesivos (Cuadro 6.2). El incremento de la desprotección en las clases medias (de 14.4% a lo largo de la convertibilidad) fue sólo un poco menor que el que se observó en las clases trabajadoras (de 21.9%), debido a que en este último caso también se registraron aumentos durante la recesión. Estas pequeñas diferencias llevarían a una leve ampliación de la brecha entre clases: si en 1992/3 el porcentaje de asalariados sin acceso a beneficios sociales era 1.93

veces más elevado entre las clases trabajadoras, para 2001/2 ese valor ascendería a 2.06 veces.

Cuadro 6.2

Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Asalariados sin acceso a beneficios sociales por clase y grupo ocupacional (porcentajes y brechas).

a. Porcentajes

	1992/3	1997/8	2001/2	2003/4	2005/6	2009/10
CLASE ALTA	4.4	2.8	10.7	20.0	11.1	12.4
CLASE MEDIA	21.6	24.8	24.7	31.1	26.5	22.0
Profesionales y jefes superiores	12.1	24.6	22.1	27.5	28.2	17.8
Técnicos y jefes intermedios	14.2	15.0	13.4	20.4	18.7	14.1
Trab. administrativos y afines	15.3	18.9	22.4	23.9	18.0	14.1
Trab. de comercio	52.3	55.2	56.3	56.7	50.8	50.4
CLASE TRABAJADORA	41.7	48.0	50.8	58.2	57.1	47.1
Trab. manuales calificados	32.7	38.1	41.5	47.5	45.9	37.0
Trab. manuales no calificados	55.3	61.8	62.2	69.9	70.5	59.6
TOTAL	32.2	37.1	37.8	45.1	42.6	34.8

b. Brechas

	1992/3	1997/8	2001/2	2003/4	2005/6	2009/10
CLASE ALTA	0.21	0.11	0.43	0.64	0.42	0.56
CLASE MEDIA	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Profesionales y jefes superiores	0.56	1.00	0.89	0.88	1.06	0.81
Técnicos y jefes intermedios	0.66	0.60	0.54	0.66	0.71	0.64
Trab. administrativos y afines	0.71	0.76	0.91	0.77	0.68	0.64
Trab. de comercio	2.42	2.23	2.28	1.82	1.91	2.29
CLASE TRABAJADORA	1.93	1.94	2.06	1.87	2.15	2.13
Trab. manuales calificados	1.51	1.54	1.68	1.53	1.73	1.68
Trab. manuales no calificados	2.56	2.50	2.52	2.25	2.66	2.70
TOTAL	1.49	1.50	1.53	1.45	1.60	1.58

Universo: asalariados de 14 años y más. No incluye a los beneficiarios de los programas de empleo implementados desde 2002, y tampoco las ocupaciones de la producción agropecuaria y de la rama actividades primarias. Buenos Aires corresponde al Área Metropolitana de Buenos Aires (Capital Federal + Partidos del Conurbano).

Fuente: ídem Cuadro 6.1.

En el interior de las clases medias se registraron algunas diferencias importantes entre los grupos ocupacionales. Por un lado, los técnicos y jefes intermedios se mantuvieron, en promedio, al margen de la ampliación del empleo desprotegido. Este dato es llamativo pues se trata del único grupo ocupacional –no sólo de clase media sino también de clase trabajadora– que registró una tendencia de este tipo. Es posible que la excepcionalidad de los técnicos y jefes intermedios se vincule a que la expansión ocupacional que registraron durante la convertibilidad estuvo motorizada por puestos de las ramas salud y, sobre todo, educación (enfermeros, maestros, etc.) que suelen distinguirse por poseer escasos niveles de desprotección laboral.

En contraste, el otro grupo de clase media que también descansa en recursos educativos y en la autoridad, el de profesionales y jefes superiores, fue el más afectado por el incremento del empleo no registrado y, nuevamente, no sólo en términos relativos al resto de los grupos de clase media sino también a los de clase trabajadora. El porcentaje de asalariados sin beneficios sociales en este grupo se incrementó 82%, al pasar de 12.1% a 22.1% entre 1992/3 y 2001/2. Como resultado, los profesionales y jefes superiores perdieron la posición privilegiada que, en relación a este aspecto, mostraban a inicios de la década de 1990: dejaron de ser el grupo de clase media con menor incidencia del empleo desprotegido, y ese lugar pasaría a ser ocupado por los técnicos y jefes intermedios.

Un examen de las tendencias en el interior del grupo de profesionales y jefes superiores por sector de actividad indica que la desprotección laboral creció en forma especialmente acentuada entre aquéllos insertos en el sector público (445%, frente a 53% en el sector privado)¹⁶³. Esta tendencia podría ser una manifestación de las nuevas formas de contratación en el sector estatal a las que hicimos referencia en el capítulo anterior, y su relevancia radica en que estaría indicando cierto resquebrajamiento de la figura arquetípica del funcionario público de clase media, caracterizado por elevados niveles de protección laboral.

La salida de la convertibilidad trajo consigo una ampliación en el número de trabajadores cubiertos por la seguridad social, pero esto ocurriría sobre todo desde 2006, posiblemente debido a la mayor certidumbre por parte de los empleadores respecto al sostenimiento del proceso de expansión económica y a la creciente intervención gubernamental sobre la problemática (ver Capítulo 4). Los datos del Cuadro 6.2 indican que estas tendencias generales se condicen con lo que se observó entre las clases trabajadoras, pero no entre las clases medias. Mientras las clases trabajadoras sólo experimentaron reducciones significativas en el porcentaje de asalariados sin beneficios sociales desde 2006, las clases medias se vieron beneficiadas desde principios de la

¹⁶³ El porcentaje de profesionales y jefes superiores no protegidos en el sector estatal habría pasado de 2.7% en 1992/3 a 15.0% en 2001/2. En el sector privado, de 17.6% a 26.9% entre esos mismos años. Es importante advertir, una vez más, que estas cifras deben tomarse con mucha precaución debido al limitado número de casos. No obstante, otras evidencias apuntan en la misma línea. Por un lado, el incremento de profesionales o jefes superiores sin acceso a beneficios sociales habría sido más acentuado en aquellas ramas con un alto componente de empleo público: servicios sociales o administración pública (de 143%). Por otro lado, las evidencias para el conjunto de la clase media también indican que el incremento de la desprotección laboral fue mayor en el sector público que en el privado. En el primero, el porcentaje de asalariados de clase media sin cobertura creció 162% (de 3.0% a 8.0%), y en el segundo 13% (de 27.2% a 30.8%).

post-convertibilidad. Debido a esta evolución diferencial, la disminución del empleo desprotegido sería un poco más acentuada entre estas últimas (de 29%, frente al 19% registrado en las clases trabajadoras), y esto llevaría a que nuevamente se observe una leve ampliación de la brecha entre clases.

La extensión del empleo registrado favoreció a todos los grupos de clase media en magnitudes similares, con la excepción de los asalariados de comercio, entre quienes fue algo menos pronunciada. Los asalariados de comercio, por tanto, continuaron diferenciándose del resto de las clases medias por sus muy elevados niveles de desprotección laboral, que hacia 2009/10 seguían involucrando a alrededor de la mitad del grupo (50.4%). Por otra parte, hay que notar que si bien los profesionales y jefes superiores experimentaron una mejora durante la post-convertibilidad, ésta no alcanzó para que recuperasen la posición privilegiada que tenían a principios de los noventa. En 2009/10 el porcentaje de profesionales y jefes superiores sin beneficios sociales (17.8%) era mayor que el de los técnicos y jefes intermedios (14.1%) e, incluso, que el de los trabajadores administrativos (14.1%).

En resumen, en forma similar a lo sucedido con la desocupación, las tendencias que se registraron en relación con el acceso a beneficios sociales durante la convertibilidad y la post-convertibilidad también alcanzaron a ambas clases, y en magnitudes relativamente similares (si bien en este caso las clases medias se vieron un poco menos perjudicadas durante la primera etapa y algo más beneficiadas durante la segunda). Aunque a lo largo de las dos etapas examinadas hubo cambios importantes en los niveles de desprotección de los diferentes grupos ocupacionales, su ordenamiento en la estructura de clases y las distancias relativas entre ellos se mantuvieron básicamente sin cambios. La gran excepción a esto último constituye lo sucedido con el grupo de profesionales y jefes superiores, quienes tras verse particularmente afectados por el incremento del trabajo desprotegido que se registró durante la convertibilidad, perdieron la posición privilegiada que, en relación a este aspecto, detentaban a principios del período.

6.2.3 Niveles de ingresos

Si a lo largo de la convertibilidad las clases medias y las clases trabajadoras mostraron tendencias en el mismo sentido con respecto a la evolución de la desocupación y la desprotección laboral (en ambos casos se registraron incrementos, aunque las magnitudes fueron algo diferentes), su situación en lo referido a la evolución de los ingresos sería distinta. Como puede verse en el Cuadro 6.3, entre 1992/3 y 1997/8 los promedios de ingresos mensuales de ambas clases mostraron tendencias contrarias. La expansión económica que se registró por esos años derramó sus beneficios sobre las clases medias (y, presumiblemente, también sobre las altas), pero no sobre las clases trabajadoras: mientras los ingresos mensuales de las primeras se incrementaron (si bien levemente, 8%), los de las segundas sufrieron una reducción (de 17%). No obstante, las clases medias no lograron mantenerse ajenas al impacto de la crisis económica que sobrevino entre los años 1997/8 y 2001/2: en estos años sus ingresos registraron una caída (de 20%), pero ésta fue de una magnitud menor que la experimentada por las clases trabajadoras (de 33%).

El peor desempeño que mostraron los ingresos mensuales de las clases trabajadoras durante la convertibilidad se explicaría en parte por el incremento de la subocupación, que afectó especialmente a este sector. Por esta razón, si en lugar de considerar los ingresos mensuales observamos lo sucedido con los ingresos horarios, las tendencias son algo diferentes. En este caso los ingresos de las clases trabajadoras registran un leve incremento durante los años de expansión económica y caen menos durante la recesión (ver Cuadro C.1 del Anexo C). No obstante, incluso considerando el efecto de las horas de trabajo la evolución de las clases trabajadoras fue más negativa que la de las clases medias, lo que indica que otros factores también habrían actuado sobre esa tendencia. Si bien esos factores pueden ser variados, hay algunos que – retomando los planteos que desarrollamos en el Capítulo 2– habrían desempeñado un papel clave: por un lado, factores económicos, vinculados con las características que asumió el modelo de acumulación en términos de estímulo y desaliento a las diversas actividades económicas; por otro lado, factores de orden institucional, vinculados con el grado y las formas de regulación de las relaciones laborales. Durante los años de la convertibilidad, ambos factores habrían tendido a perjudicar más a las clases trabajadoras que a las clases medias.

Cuadro 6.3

Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Ingresos mensuales por clase y grupo ocupacional (promedios reales actualizados a valores de 2006 y brechas).*

a. Promedio

							Variación porcentual					
	92/93	97/98	01/02	03/04	05/06	09/10	92/98	98/02	92/02	03/06	06/10	03/10
CLASE ALTA	4288	5096	3886	2696	3550	3106	19	-24	-9	32	-13	15
CLASE MEDIA	1565	1695	1354	1087	1184	1329	8	-20	-13	9	12	22
Pequeños empresarios	2837	2978	1822	1704	1758	1779	5	-39	-36	3	1	4
Profes. y jefes superiores	2733	3192	2584	2033	2045	2062	17	-19	-5	1	1	1
Técnicos y jefes interm.	1445	1575	1304	1153	1244	1353	9	-17	-10	8	9	17
Trab. adm. y afines	1097	1129	947	923	1148	1250	3	-16	-14	24	9	35
Trab. de comercio	1148	925	698	589	690	875	-19	-25	-39	17	27	48
CLASE TRABAJADORA	974	812	548	594	715	871	-17	-33	-44	20	22	47
Trab. man. calificados	1120	953	664	720	873	1031	-15	-30	-41	21	18	43
Trab. man. no calificados	743	597	390	435	495	617	-20	-35	-48	14	25	42
TOTAL	1308	1248	987	856	978	1147	-5	-21	-25	14	17	34

b. Brechas

	92/93	97/98	01/02	03/04	05/6	09/10
CLASE ALTA	2.74	3.01	2.87	2.48	3.00	2.34
CLASE MEDIA	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Pequeños empresarios	1.81	1.76	1.35	1.57	1.48	1.34
Profes. y jefes superiores	1.75	1.88	1.91	1.87	1.73	1.55
Técnicos y jefes interm.	0.92	0.93	0.96	1.06	1.05	1.02
Trab. administ. y afines	0.70	0.67	0.70	0.85	0.97	0.94
Trab. de comercio	0.73	0.55	0.52	0.54	0.58	0.66
CLASE TRABAJADORA	0.62	0.48	0.40	0.55	0.60	0.66
Trab. man. calificados	0.72	0.56	0.49	0.66	0.74	0.78
Trab. man. no calificados	0.48	0.35	0.29	0.40	0.42	0.46
TOTAL	0.84	0.74	0.73	0.79	0.83	0.86

* Los promedios de ingresos fueron actualizados a valores de 2006, utilizando el IPC del INDEC para los años 1992-2006 y el "IPC-7 provincias" para 2009/10.

Universo y fuente: ídem Cuadro 6.1.

En relación con el primer factor, aunque la poca demanda laboral y el incremento del desempleo pueden haber actuado deprimiendo los ingresos de los ocupados en general (independientemente del sector social), hay rasgos del patrón económico de los noventa que habrían tenido un impacto más negativo sobre los miembros de la clase trabajadora. La contracción del empleo industrial significó que se perdieran oportunidades laborales en una de las actividades que, en términos generales, ofrece mejores retribuciones económicas a los ocupados de la parte más baja de la estructura de clases: en 1992/3 los ingresos de las clases trabajadoras en la industria

eran en promedio entre 10% y 20% más elevados que los correspondientes al resto de las ramas de actividad (con la única excepción de la rama transporte). Así, es factible que la importante caída del empleo industrial que distinguió al modelo de la convertibilidad –y, consecuentemente, la mayor relevancia que adquirieron entre las clases trabajadoras otras actividades–, haya llevado por sí sola a una disminución del promedio de ingresos del conjunto de ese sector social.

Por otro lado, la revisión que presentamos en el Capítulo 4 indica que en los noventa la regulación laboral brindó menor protección a los trabajadores en general y, en particular, a aquéllos con menores recursos. En primer lugar, la extensión del trabajo no registrado amplió el número de ocupados cuyas condiciones de trabajo e ingresos fueron negociadas por fuera de los marcos legales. En segundo lugar, en estos años se suspendieron o debilitaron algunas de las instancias institucionales que en términos relativos tienden a favorecer en mayor medida a los trabajadores registrados de menor nivel (se congeló el salario mínimo, se prohibió la indexación salarial por fuera de los incrementos en la productividad y la actuación de los sindicatos se distinguió por su extrema debilidad). En conjunto, estos procesos –que pueden verse como señal de una *remercantilización* de las relaciones laborales– habrían llevado a que salieran a la luz de manera más clara las posiciones de poder asociadas con las clases, perjudicando más a aquellos ocupados que, como los miembros de la clase trabajadora, tenían menos capacidad de negociación en el mercado y eran más fácilmente reemplazables (ya sea por la escasez de recursos que por definición ponen en juego en el mercado o por las dificultades que enfrentaron para valorizarlos ante la contracción de la demanda).

Ahora bien, en el interior de las clases las tendencias en los ingresos durante la convertibilidad estuvieron lejos de ser homogéneas. En particular, en las clases medias se registraron dos tendencias contrastantes. Por un lado, el grupo menos afectado fue el de profesionales y jefes superiores. Los ingresos promedio de este grupo crecieron más que los del resto de la clase media en los años de expansión económica y, por este motivo, aunque también disminuyeron durante la recesión, el saldo a lo largo de la convertibilidad fue menos negativo que en el resto de los grupos de clase media. De este modo, la situación particularmente crítica que experimentaron durante la convertibilidad en lo relativo a la desocupación y a la falta de empleo, no se vio reflejada en igual medida en el plano de los ingresos. Un examen más detallado indica que el aumento en las remuneraciones que registraron los profesionales y jefes superiores durante los años de expansión económica se habría debido fundamentalmente a lo sucedido con dos

ramas: administración pública y servicios financieros y a empresas¹⁶⁴. En otras palabras, la mayor expansión de sus ingresos habría sido motorizada por lo sucedido entre los funcionarios públicos y entre los trabajadores de aquéllas ramas del sector privado que se vieron beneficiadas por la dinámica económica de la convertibilidad.

La situación de los profesionales, técnicos y jefes contrasta con la de aquellos grupos que registraron una disminución de su volumen durante la década de 1990: los pequeños empresarios y los trabajadores de comercio. Entre 1992/3 y 2001/2 estos grupos vieron reducidos sus ingresos en una magnitud mayor que la correspondiente al promedio de la clase media, indicando que la crítica situación que experimentaron en términos ocupacionales también se trasladó al plano de los ingresos. Hay que destacar que en el caso de los trabajadores de comercio esa caída ocurrió también durante los años de crecimiento económico, por lo que en este aspecto mostraron un desempeño equivalente al de los miembros de la clase trabajadora. Esta tendencia habría sido el resultado del efecto combinado del cambio en la composición del grupo –donde los trabajadores por cuenta propia, con mayores ingresos relativos, perdieron posiciones frente a los asalariados–, y de la reducción de los ingresos que se registró tanto entre los cuentapropistas como entre los asalariados¹⁶⁵.

La diferente evolución de los ingresos que se registró en el interior de las clases medias produjo algunos cambios en el ordenamiento de los diferentes grupos ocupacionales. Por un lado, los profesionales y jefes superiores desplazaron a los pequeños empresarios ubicándose como el grupo económicamente más privilegiado de la clase media¹⁶⁶. Por otro lado, los trabajadores de comercio pasaron a ser claramente el grupo de menores ingresos dentro de este sector social, posición que en 1992/3 compartían con los trabajadores administrativos.

¹⁶⁴ Entre 1992/3 y 1997/8 los ingresos de los profesionales y jefes superiores en la administración pública se habrían incrementado, en promedio, 33%, mientras que los de aquéllos insertos en los servicios financieros y a empresas habrían aumentado 20% (frente a 17% en el conjunto de este grupo). Estas cifras, sin embargo, deben tomarse con muchos recaudos debido al limitado número de casos con el que fueron calculadas.

¹⁶⁵ Por un lado, hacia 1992/3 los ingresos de los comerciantes cuentapropistas eran 30% más elevados que los de los asalariados (si bien esa brecha se fue reduciendo a lo largo de los noventa), por lo que la mayor presencia relativa que ganaron estos últimos durante la convertibilidad habría derivado en una reducción en los ingresos promedio del conjunto del grupo. Por otro lado, todos los trabajadores de comercio, tanto los que se desempeñan por cuenta propia como los que lo hacen en relación de dependencia, experimentaron reducciones en sus ingresos a lo largo de los noventa, indicando que también este proceso habría actuado sobre la reducción general de los ingresos del grupo: entre 1992/2 y 2001/2 los ingresos de los primeros se redujeron 45%, y los de los segundos 29%.

¹⁶⁶ Como puede verse en el Cuadro C.1 del Anexo C, si se considera el ingreso horario el grupo de profesionales y jefes superiores ya era el que tenía mayores ingresos en 1992/3, pero eso no se reflejaba en los ingresos mensuales debido al mayor número de horas que trabajaban los pequeños empresarios.

Las tendencias enumeradas llevaron a que las distancias entre las diferentes posiciones de clase experimenten modificaciones (Cuadro 6.3.b). En primer lugar, a lo largo de los noventa se incrementó la brecha de ingresos entre las clases: si en 1992/3 los ingresos de las clases trabajadoras eran 0.62 los de las clases medias, esa diferencia pasó a 0.48 en 1997/8 y a 0.40 en 2001/2¹⁶⁷. Sin embargo, es muy importante notar que si bien se observaron mayores diferencias en los ingresos promedio de ambas clases, esto no significa que haya dejado de registrarse semejanzas entre unas y otras. Como dijimos con anterioridad, los grupos ocupacionales de clase media de menor nivel y los grupos de clase trabajadora de mayor nivel ya tenían ingresos mensuales similares a principios de la década de 1990. Hacia 2001/2 no habría mayores modificaciones en relación con este aspecto, salvo porque para ese año el único grupo de clase media que tenía ingresos promedio similares que los de la clase trabajadora era el de trabajadores de comercio (mientras en 1992/3 también los trabajadores administrativos se encontraban en esa situación). Pero el panorama es diferente si se consideran los ingresos horarios y no los mensuales: en este caso, el solapamiento de ingresos entre los trabajadores de comercio y los miembros de la clase baja se acentúa de tal manera que los primeros llegan a tener, hacia 2001/2, ingresos análogos a los de los trabajadores no calificados (Cuadro C.1 del Anexo C).

En segundo lugar, la ampliación de la brecha de ingresos entre las clases fue acompañada por una tendencia similar entre los grupos más y menos favorecidos en el interior de cada clase. Si en 1992/3 el grupo con mayores ingresos dentro de las clases medias (los pequeños empresarios) tenían ingresos que eran 2.59 veces más altos que los del grupo de menores ingresos (los trabajadores administrativos), hacia 2001/2 esa distancia se había incrementado a 3.70 (entre los profesionales y jefes superiores y los trabajadores de comercio). Dentro de las clases trabajadoras, la ampliación de la brecha entre los manuales calificados y los no calificados fue algo menor, al pasar de 1.51 a 1.70.

Durante la post-convertibilidad la evolución de los ingresos de las diferentes posiciones de clase mostró tendencias que en muchos aspectos fueron contrarias a las que caracterizaron al período de la convertibilidad. Aunque desde 2003/4 las clases medias se vieron beneficiadas por la evolución positiva que registraron los ingresos laborales, esta vez las clases trabajadoras tuvieron una mejor suerte. Los ingresos

¹⁶⁷ Vale la pena recordar que estas cifras no incluyen el efecto de los ingresos de los beneficiarios de planes de empleo en 2001/2. De haberlos incluido, la ampliación de la brecha habría sido mayor.

mensuales de las clases medias se incrementaron 22% entre 2003/4 y 2009/10, mientras los de las clases trabajadoras lo hicieron 47%. Las tendencias en los ingresos horarios fueron similares a las registradas en los ingresos mensuales, si bien en este caso la recuperación de las clases trabajadoras fue algo menos acentuada (Cuadro C.1 del Anexo C).

El mejor desempeño relativo que mostraron las clases trabajadoras en esta etapa podría asociarse a lo sucedido con los mismos factores que, durante la convertibilidad, habrían actuado deprimiendo sus ingresos en forma más pronunciada. Por un lado, la recuperación de la producción industrial trajo consigo la apertura de nuevas oportunidades laborales en una rama de actividad caracterizada por ofrecer mayores retribuciones económicas a los miembros de la clase trabajadora. Así, el mayor peso relativo que adquirió el empleo en esa rama de actividad entre las clases trabajadoras habría actuado elevando sus ingresos. Por otro lado, los cambios que se observaron en el plano de la regulación laboral también habrían coadyuvado a la mayor recuperación que mostraron los ingresos de este sector social. La expansión del trabajo registrado amplió el número de trabajadores con ingresos pautados por la regulación laboral, al tiempo que la reactivación de la negociación colectiva y, especialmente, la política salarial implementada por estos años (que involucró sucesivas actualizaciones del salario mínimo y aumentos salariales de suma fija) beneficiaron más a los ocupados con menores ingresos, tal como dijimos en el Capítulo 4. De este modo, durante la post-convertibilidad factores tanto económicos como institucionales habrían actuado a favor de la mayor recuperación que mostraron los ingresos de las clases trabajadoras.

Dentro de las clases medias, también en esta etapa se observaron tendencias heterogéneas entre los diferentes grupos ocupacionales, pero de un signo diferente al que distinguió a los años noventa. Desde 2003/4 los grupos de clase media que experimentaron mayores incrementos en sus ingresos fueron los de menor nivel, es decir, los trabajadores no manuales de rutina tanto administrativos como de comercio. La evolución de los ingresos de los trabajadores administrativos puede vincularse a distintos factores: a la mayor demanda de la que fueron objeto en este período (que se manifestó en un incremento en su volumen), así como a los efectos de las políticas salariales (en tanto se trata de un grupo en el que predominan las relaciones asalariadas y que, debido a sus relativamente bajos ingresos, es posible que también se hayan visto alcanzados por las medidas salariales implementadas por estos años). En cambio, la evolución de los ingresos de los trabajadores de comercio parece estar asociada

fundamentalmente a la importante recuperación del consumo que distinguió a estos años. El aumento en los ingresos de este grupo obedeció sobre todo a lo que sucedió entre los trabajadores por cuenta propia, lo que indica que la política de ingresos gubernamental tuvo menor impacto sobre los asalariados de este grupo¹⁶⁸. De este modo, si bien durante la post-convertibilidad el volumen absoluto del grupo de trabajadores de comercio por cuenta propia continuó contrayéndose, aquéllos que mantuvieron su actividad lo hicieron en condiciones más favorables.

En contraste, es llamativo el muy magro desempeño que mostró la evolución de los ingresos de los pequeños empresarios y de los profesionales y jefes superiores: ambos grupos prácticamente no fueron alcanzados por los incrementos de ingresos que se registraron en la post-convertibilidad. Así, el primer grupo no se recuperaría de la pérdida de ingresos que sufrió durante los años noventa, mientras el segundo dejaría de mostrar la evolución relativamente más favorable que tuvo en aquella etapa. Estos resultados, sin embargo, esconderían tendencias contrapuestas entre los trabajadores insertos en las diferentes ramas ocupacionales. Es decir, en la post-convertibilidad la evolución de los ingresos de los grupos de mayor nivel de la clase media habría sido heterogénea en función de la rama de actividad. En particular, es destacable que tanto los pequeños empresarios como los profesionales y jefes superiores insertos en los servicios financieros y a empresas habrían tenido importantes caídas en sus ingresos reales. Esto posiblemente se vincule a que estas ramas –en particular los servicios financieros– tardaron algunos años en recuperarse luego de la crisis del modelo de la convertibilidad¹⁶⁹.

En conjunto, las tendencias que se registraron durante la post-convertibilidad llevarían a que las distancias entre las diferentes posiciones de clase muestren una evolución en gran medida opuesta a la que se observó en la convertibilidad. Esto queda de manifiesto en la evolución de las brechas de ingresos (Cuadro 6.3.b). Salvo por lo

¹⁶⁸ Entre 2003/4 y 2009/10 el aumento de ingresos fue de 71% para los trabajadores de comercio por cuenta propia y de 38% para los asalariados. El menor impacto de la política salarial sobre este último grupo no resulta sorprendente teniendo en cuenta la muy elevada incidencia del trabajo no registrado en su interior.

¹⁶⁹ Entre 2003/4 y 2009/10 los ingresos de los pequeños empresarios y de los profesionales y jefes superiores insertos en los servicios financieros y a empresas se habrían reducido en una magnitud similar (alrededor del 17% y 19%, respectivamente). Los pequeños empresarios que habrían tenido mayores incrementos de ingresos son los de las ramas industria y construcción (37%) y comercio (27%). Hay que notar que el aumento en esta última rama está en línea con lo sucedido entre los trabajadores de comercio por cuenta propia. Por su parte, entre los profesionales y jefes superiores, los mayores incrementos habrían sido en las ramas servicios sociales (17%) y administración pública (6%). Reiteramos una vez más que estas cifras pueden estar erradas debido al muy limitado número de casos en ambos grupos.

sucedido en el interior de las clases trabajadoras (donde ambos grupos registraron incrementos de ingresos similares), la tendencia general que se observa entre 2003/4 y 2009/10 fue hacia una reducción en las distancias relativas entre las diferentes posiciones de clase. En primer lugar, entre 2003/4 y 2009/10 la brecha de ingresos entre el conjunto de las clases medias y el conjunto de las clases trabajadoras se redujo de 0.55 a 0.66 –pero en un contexto en el que los ingresos de los trabajadores de comercio continuaron siendo similares a los de las clases trabajadoras–. En segundo lugar, también se redujo la brecha en el interior de las clases medias entre los grupos más y menos privilegiados (de 3.45 a 2.36).

6.2.3.1 Diferencias de ingresos inter e intra clases

La ampliación de la desigualdad de ingresos entre posiciones de clase que se registró durante la convertibilidad parece contradecir los argumentos que postulan que los procesos de reforma estructural, como el atravesado por la Argentina en esos años, fueron acompañados por un debilitamiento de la relación entre clases y remuneraciones. Sin embargo, es posible que esos resultados escondan una acentuación de las desigualdades en el interior de las posiciones de clase, de un tipo similar a las que Fitoussi y Rosanvallon (1997) han denominado “intracategoriales”.

Como vimos, investigaciones realizadas en la Argentina sugieren que una tendencia de este tipo habría tenido lugar en el interior de las clases medias durante las décadas de 1980 y 1990. Los estudios cuantitativos sobre el empobrecimiento de las clases medias han indicado una mayor dispersión de ingresos en el interior de este sector –donde la suerte de sus miembros habría dependido menos de su inserción ocupacional–, mientras diversos estudios cualitativos se han encargado de señalar la creciente heterogeneidad que habrían adquirido las clases medias en diversas dimensiones. Por otro lado, las transformaciones en el plano de la regulación laboral que se registraron durante los años noventa también sugieren una tendencia de ese tipo en el interior de los diferentes grupos de ocupados. La implementación de nuevas modalidades de contratación, la obligación de restringir los incrementos salariales a los aumentos de la productividad, la promoción de la descentralización de la negociación colectiva (y el consecuente incremento de los acuerdos a nivel de las empresas y no de las ramas de actividad), entre otras medidas, promovieron la heterogeneidad de ingresos no sólo entre empresas (en función del nivel de productividad o del tipo de convenio

colectivo) sino también en su interior (en función del tipo de contrato al que accedía cada individuo). A esto se habría sumado el incremento de las diferencias de remuneraciones producto de la expansión del empleo no registrado (que suele estar asociado a menores niveles de ingresos).

En cambio, es más difícil conjeturar qué puede haber sucedido en este plano durante el período de la post-convertibilidad. Por un lado, no hay investigaciones que, centradas en las clases, hayan indagado sobre la heterogeneidad de ingresos. Por otro lado, algunas transformaciones en el plano de la regulación laboral pueden haber actuado promoviendo una mayor homogeneidad en el interior de los diferentes grupos ocupacionales (como el estímulo a la reactivación de las negociaciones colectivas a nivel de las ramas de actividad), pero al mismo tiempo, debido a que esas medidas sólo tuvieron un impacto directo sobre los trabajadores registrados –mientras el número de trabajadores en “negro” continuó siendo elevado– podrían haber promovido, por el contrario, una acentuación de la heterogeneidad entre trabajadores en función de su estatuto legal.

En esta sección examinamos cómo evolucionó la desigualdad de ingresos *en el interior* de las diferentes posiciones de clase y si esas desigualdades adquirieron mayor relevancia que las desigualdades *entre* las diferentes posiciones. En otras palabras, buscamos determinar en qué medida a lo largo del período estudiado los resultados de los miembros de las diferentes posiciones de clase en términos de ingresos se volvieron más indeterminados debido a un incremento de las desigualdades de tipo intracategorial.

Para responder a esta pregunta recurrimos a la descomposición del índice de Theil¹⁷⁰. Perteneciente a la familia de medidas de desigualdad basadas en la entropía, este índice tiene la propiedad de descomposición aditiva. Si una población se divide en k grupos completamente exhaustivos y mutuamente excluyentes (tal como las posiciones de clase con las que aquí trabajamos), el índice de Theil permite evaluar qué parte de la desigualdad de ingresos que se observa para el conjunto de la población tiene su origen en la concentración de ingresos en el interior de cada uno de esos grupos y qué parte en la desigualdad entre los grupos¹⁷¹. El índice de Theil se define como

¹⁷⁰ La descripción del índice de Theil está basada en Cortés y Rubalcava (1982) y Conceição *et al.* (2000).

¹⁷¹ Además de satisfacer el principio de descomposición aditiva –del que deriva su fácil descomposición–, el índice de Theil cumple con otras propiedades de los indicadores de desigualdad: 1) es invariable a transformaciones proporcionales o cambios de escala; 2) satisface la condición Pigou-Dalton (decrece a medida que se acerca a la equidistribución de ingresos y crece cuando las transferencias favorecen a los beneficiados en perjuicio de los desfavorecidos); 3) satisface la condición de cambio relativo (tiene una

$$T = \sum_{i=1}^n q_i \ln \frac{q_i}{p_i}$$

donde q_i es la proporción de ingresos que corresponde a cada observación y p_i es la proporción que representa cada observación en el total de la población ($1/n$). Si los ingresos se dividen en forma igualitaria entre todos los individuos (equidistribución), el índice asume su valor mínimo, que es igual a cero; en el otro extremo, si los ingresos se concentran en un solo individuo, entonces asume su valor máximo, que es igual a $\ln(n)$. En poblaciones divididas en grupos exhaustivos y mutuamente excluyentes, el Theil se descompone en:

$$T_T = T_E + T_D$$

donde la desigualdad total (T_T) es igual a la suma de dos componentes: la desigualdad entre grupos (T_E) y la desigualdad intra grupos (T_D). La desigualdad entre grupos se define como:

$$T_E = \sum_{k=1}^k q_k \ln \frac{q_k}{p_k}$$

donde q_k simboliza la proporción del total de los ingresos que corresponde al grupo k y p_k la proporción de observaciones que representa el grupo k en el total de la población (k/n). Por su parte, la intradesigualdad es igual a:

$$T_D = \sum_{k=1}^k q_k T_{D,k}$$

es decir, a la suma de los índices de Theil de cada grupo ponderados por q_k , siendo los índices de Theil de cada grupo iguales a:

sensibilidad diferencial para marcar cambios en los grados de concentración según el nivel de la variable en que se realicen las transferencias); y 4) es susceptible de normalización.

$$T_{D,k} = \sum_{j=1}^{n_k} \frac{q_{j,k}}{q_k} \ln \frac{q_{j,k}/q_k}{p_{j,k}/p_k}$$

donde $q_{j,k}$ es la participación relativa de la observación j en los ingresos del grupo k , y $p_{j,k}$ la importancia relativa de cada observación j dentro del conjunto de observaciones del grupo k .

La descomposición del índice de Theil puede desagregarse en distintos niveles, siguiendo una secuencia de grupos anidados y jerárquicos. En nuestro caso, realizamos la descomposición para dos niveles: en el primer nivel examinamos la desigualdad de ingresos correspondiente al conjunto de las clases medias y trabajadoras y la descomponemos en la desigualdad intra e inter clases; en el segundo nivel examinamos a las clases medias y a las clases bajas por separado, y descomponemos la desigualdad de cada una de ellas en la desigualdad en el interior y entre los grupos ocupacionales que las conforman. Dado que los datos están jerárquicamente anidados, el estadístico Theil debe reducirse o mantenerse sin cambios al pasar de un nivel más agregado a otro de menor agregación (Theil para ambas clases \geq Theil de cada clase \geq Theil de cada grupo ocupacional). Los resultados de esta descomposición se presentan en el Cuadro 6.4.

Las principales tendencias que se registraron durante la convertibilidad pueden resumirse como sigue:

- La ampliación de la brecha de ingresos entre las clases medias y las clases trabajadoras que advertimos en la sección anterior fue acompañada por un incremento de las desigualdades en el interior de cada clase (lo que se refleja en la evolución de los componentes “interclases” e “intraclases” del primer panel del Cuadro 6.4). Sin embargo, las desigualdades entre clases crecieron en forma más acentuada: si en 1992/3 el componente interclases daba cuenta del 9.8% del total del índice de Theil, en 2001/2 ese porcentaje ascendió a 19.4%. De este modo, aunque los resultados de los miembros de las diferentes clases en términos de ingresos se volvieron más heterogéneos, las clases adquirieron más (y no menos) relevancia en la determinación de sus ingresos.
- Es importante notar que si bien la desigualdad de ingresos se incrementó en el interior de ambas clases, ese crecimiento fue menor en las clases medias que en las

clases trabajadoras: el Theil correspondiente a las primeras creció 10% (de 0.311 a 0.343 entre 1992/3 y 2001/2), mientras el de las segundas 34% (de 0.186 a 0.249). A pesar de esto, las clases medias continuaron siendo el sector más heterogéneo en términos de ingresos (es decir, con valores más altos en el índice de Theil).

- El aumento de la desigualdad de ingresos que se observó en cada una de las clases tuvo su origen en las mayores brechas de ingresos entre grupos que vimos en la sección anterior, pero también en mayores desigualdades intra grupos. Es decir, no sólo las clases sino también los grupos ocupacionales incrementaron su heterogeneidad interna, tal como muestran los componentes intragrupos para las clases medias y trabajadoras (paneles 2 y 3 del Cuadro 6.4).

- En las clases medias la desigualdad intra grupos creció bastante menos que la desigualdad entre grupos (6% y 38%, respectivamente). Esto significa que la mayor dispersión de ingresos en las clases medias fue el resultado, fundamentalmente, de la creciente importancia que adquirieron las brechas *entre* posiciones ocupacionales. Sin embargo, hay que notar que la evolución del componente “intragrupos” del índice de Theil esconde diferencias importantes entre los grupos ocupacionales. En un extremo se encuentran los pequeños empresarios, quienes a lo largo de la convertibilidad registraron un muy importante incremento de la dispersión de ingresos (39%); los técnicos y jefes intermedios y los trabajadores administrativos también experimentaron aumentos, pero fueron de menor magnitud (16% en ambos casos); en contraste, los profesionales y jefes superiores y los trabajadores de comercio prácticamente no mostraron cambios en relación con este aspecto. En otras palabras, si bien el componente intra grupos del índice de Theil para el conjunto de las clases medias muestra un escaso incremento, algunos grupos de este sector sí se vieron atravesados por un importante proceso de heterogeneización interna. Estas tendencias llevaron a que hacia fines de la convertibilidad los pequeños empresarios se convirtieran (junto con los trabajadores de comercio), en uno de los grupos ocupacionales de clase media con mayores niveles de desigualdad.

- El incremento de la desigualdad de ingresos en el interior de los grupos de clase trabajadora fue más acentuado: el componente intragrupos del índice de Theil se incrementó 33% (frente a 6% en las clases medias). Por este motivo, aunque la

desigualdad entre grupos también registró un crecimiento sustancial (44%), su importancia en la determinación del índice de Theil de las clases trabajadoras aumentó sólo en forma leve (7%).

Cuadro 6.4

Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Descomposición del índice de Theil por clases y grupos ocupacionales.

	1992/93	1997/98	2001/02	2003/04	2005/6	2009/10	Var. %	
							92/02	03/10
THEIL TOTAL	0.284	0.336	0.384	0.365	0.312	0.248	35	-32
Theil intraclases	0.257	0.280	0.310	0.321	0.281	0.212	21	-34
Theil interclases	0.028	0.056	0.074	0.045	0.031	0.029	166	-35
% interclases	9.8	16.6	19.4	12.3	10.1	11.7	97	-5
<u>Theil de clases</u>								
Clases medias	0.311	0.329	0.343	0.363	0.295	0.222	10	-39
Clases trabajadoras	0.186	0.202	0.249	0.254	0.261	0.233	34	-8

	1992/93	1997/98	2001/02	2003/04	2005/6	2009/10	Var. %	
							92/02	03/10
THEIL CLASES MEDIAS	0.311	0.329	0.343	0.363	0.295	0.222	10	-39
Theil intragrupos cl. medias	0.245	0.239	0.259	0.279	0.235	0.187	6	-33
Theil intergrupos cl. medias	0.066	0.090	0.091	0.083	0.060	0.035	38	-58
% intergrupos cl. media	21.3	27.4	26.6	23.0	20.2	15.7	25	-32
<u>Theil grupos clases medias</u>								
Pequeños empresarios	0.238	0.268	0.330	0.348	0.247	0.240	39	-31
Profes. y jefes superiores	0.224	0.227	0.226	0.231	0.220	0.153	1	-34
Técnicos y jefes intermedios	0.240	0.247	0.279	0.271	0.229	0.183	16	-32
Trab. administrativos y afines	0.141	0.139	0.163	0.172	0.156	0.152	16	-12
Trab. de comercio	0.318	0.312	0.325	0.336	0.374	0.259	2	-23

	1992/93	1997/98	2001/02	2003/04	2005/6	2009/10	Var. %	
							92/02	03/10
THEIL CL. TRABAJADORAS	0.186	0.202	0.249	0.254	0.261	0.233	34	-8
Theil intragrupos cl. trab.	0.167	0.178	0.222	0.225	0.225	0.205	33	-9
Theil intergrupos cl. trab.	0.018	0.024	0.026	0.029	0.036	0.028	44	-4
% intergrupos cl. trab.	9.9	11.8	10.7	11.5	13.7	12.0	7	4
<u>Theil grupos cl. trab.</u>								
Trab. man. calificados	0.169	0.166	0.218	0.207	0.212	0.184	29	-11
Trab. man. no calificados	0.163	0.206	0.232	0.262	0.258	0.261	42	0

Universo y fuente: ídem Cuadro 6.1.

Por su parte, durante la post-convertibilidad las principales tendencias fueron las siguientes:

- La reducción de la brecha de ingresos entre las clases medias y trabajadoras que se observó en estos años fue también acompañada por una disminución de las desigualdades intra clases. Como muestra el Cuadro 6.4 (panel 1), estas reducciones tuvieron magnitudes similares, por lo que la importancia relativa del componente interclases en el índice de Theil no mostró mayores cambios.
- Sin embargo, la evolución de la desigualdad en cada una de las clases fue diferente. Mientras el índice de Theil para las clases medias disminuyó en forma acentuada (39%), el correspondiente a las clases trabajadoras lo hizo en una magnitud muy reducida (8%). En otras palabras, aunque las clases trabajadoras mejoraron sus niveles de ingresos promedio durante la post-convertibilidad, prácticamente no se vieron alcanzadas por la reducción de la desigualdad que distinguió a este período. Debido a estas tendencias, hacia 2009/10 el grado de desigualdad de ingresos era similar en ambas clases (es decir, las clases medias dejaron de distinguirse por su mayor desigualdad).
- La reducción del índice de Theil de las clases medias obedeció a lo sucedido tanto con el componente inter grupos como con el intra grupos. En otras palabras, por estos años los diferentes grupos de clase media se volvieron más similares entre sí en sus ingresos, pero también más homogéneos internamente. Sin embargo, la reducción de las desigualdades entre grupos fue más acentuada que la registrada por la desigualdad intra grupos, lo que condujo a que la primera reduzca su importancia relativa: si en 2003/4 el componente inter grupos representaba 23.0% del total del índice de Theil, en 2009/10 ese porcentaje pasó a ser de 15.7%.
- La reducción de la desigualdad de ingresos benefició a todos los grupos de clase media en magnitudes que, en términos generales, fueron similares. Esto condujo a que la situación relativa de los grupos de este sector social no experimente modificaciones con respecto a lo observado a fines de la convertibilidad: a lo largo de esta nueva etapa, los trabajadores de comercio y los pequeños empresarios continuaron siendo los grupos de clase media más heterogéneos en términos de ingresos.
- La escasa disminución de la desigualdad que se registró entre las clases trabajadoras obedeció tanto a lo sucedido con las distancias entre los grupos como en su interior. De

este modo, este sector mantuvo en gran medida los elevados niveles de desigualdad entre grupos e intra grupos heredados de la convertibilidad.

Volviendo a la pregunta que nos formulamos al principio de esta sección, los hallazgos que hemos presentado indican lo siguiente. Durante la convertibilidad el incremento de la desigualdad fue generalizado, lo que significó que se acentuasen las diferencias de ingresos entre las clases y entre los grupos ocupacionales, pero también en su interior. Por este motivo, sí parece adecuado vincular los procesos de reforma estructural, como el que experimentó la Argentina durante los noventa, con una mayor importancia de las desigualdades “intracategoriales”. Sin embargo, lo que los datos también indican es que la mayor importancia absoluta de las desigualdades intracategoriales no implicó una mayor importancia relativa. Por el contrario, en esta etapa las desigualdades internas adquirieron menor relevancia frente a las desigualdades entre clases y entre grupos ocupacionales, debido a que estas últimas se incrementaron en una magnitud mayor. De este modo, si bien es cierto que los resultados de los miembros de las diferentes posiciones de clase en términos de ingresos se volvieron más heterogéneos, también es cierto que esas posiciones adquirieron más relevancia en la determinación de sus ingresos.

Un punto que merece ser destacado es que en los noventa las clases trabajadoras se vieron más afectadas por las tendencias en la desigualdad de ingresos que las clases medias. En estas últimas el aumento de la desigualdad entre grupos fue menor, mientras que no todos los grupos ocupacionales experimentaron incrementos importantes en la desigualdad interna. Los principales afectados fueron los pequeños empresarios, que mostraron incrementos similares a los registrados por la clase trabajadora. Esto los convertiría en uno de los grupos de clase media con mayores niveles de heterogeneidad de ingresos. En contraste, otros grupos –específicamente, los trabajadores de comercio y los profesionales y jefes superiores– se mantuvieron en gran medida al margen del proceso de acentuación de las desigualdades intracategoriales.

Pero los hallazgos también han mostrado que las mayores desigualdades en el interior de las posiciones de clase media no se transformaron en un rasgo permanente. El cambio de contexto que trajo la salida de la convertibilidad llevó a que esas desigualdades experimenten una reducción. Paradójicamente, es recién en este marco cuando puede decirse que las desigualdades intracategoriales adquieren una mayor

importancia relativa en el interior de las clases medias, debido a que la reducción de las desigualdades entre grupos fue más acentuada.

A su vez, es importante notar que en la post-convertibilidad la evolución de ambas clases fue aún más contrastante que durante la convertibilidad. Las clases trabajadoras, que se habían visto más perjudicadas por el aumento de la dispersión de ingresos durante los noventa, mostraron pocos cambios en relación con este aspecto desde 2003. Si bien fueron especialmente beneficiadas por los incrementos de ingresos, en su interior se mantuvieron, en gran medida, los muy elevados niveles de desigualdad heredados de la etapa anterior. Esto sugiere que ese importante incremento de ingresos no alcanzó a todos los miembros de la clase trabajadora en igual magnitud.

6.3 Transformaciones en las clases medias desde una perspectiva centrada en los niveles materiales de vida

Mientras la perspectiva que hemos adoptado para estudiar a las clases medias, centrada en la esfera laboral, ha sido desarrollada principalmente desde la sociología (bajo el supuesto de que las posiciones ocupacionales constituyen un determinante clave de las oportunidades materiales de vida), desde la economía se ha privilegiado estudiarlas desde una mirada que pone el foco en forma directa sobre los niveles de ingresos, definiéndolas como grupos de individuos que se encuentran en algún estrato intermedio de la distribución. La importancia concedida a los ingresos por esta perspectiva suele basarse en el supuesto –no siempre explícito– de que esa variable constituye un buen *proxy* de la capacidad de satisfacer necesidades y/o del poder de consumo (o, más en general, del “bienestar económico”), dimensiones que cumplirían un papel clave en la configuración de las clases medias.

Como mencionamos en el Capítulo 2, las investigaciones sobre las clases medias desde la economía tuvieron desarrollos importantes en dos contextos históricos y sociales distintos. La primera serie de estudios tomó impulso durante los años ochenta, cuando diversos investigadores, principalmente en los Estados Unidos, advirtieron que se estaba registrando un “declive” de las clases medias producto de la creciente polarización y desigualdad de ingresos. En tiempos recientes esta perspectiva ha tenido un nuevo florecimiento como resultado de la multiplicación de estudios que, en un tono

claramente optimista, dan cuenta de la ampliación de las clases medias en diversos países en vías de desarrollo. Los criterios utilizados para delimitar a las clases medias en unas y otras investigaciones son variados, pero pueden dividirse en dos grandes grupos:

- *Medidas relativas.* En este conjunto se agrupan los estudios que identifican a las clases medias a través de deciles o quintiles de ingresos (donde, por definición, el volumen de las clases medias es fijo, pero no así la proporción de ingresos que les corresponde)¹⁷², o a través de medidas de tendencia central (donde las clases medias corresponden a un rango variable de población con ingresos alrededor de la mediana o media)¹⁷³. Una crítica frecuente a este tipo de medidas es que son arbitrarias, en el sentido de que no hay una justificación de por qué se eligen determinados límites y no otros. Dentro de este conjunto también se encuentran las medidas derivadas de los llamados índices de polarización, que han sido privilegiadas por algunos trabajos más recientes. A través de ellas se busca superar, hasta cierto punto, el problema de la arbitrariedad de los límites, en tanto la identificación de la clase media se realiza “empíricamente” (por medio de una técnica que identifica grupos que son homogéneos internamente y heterogéneos entre sí en función de cómo se concentran los casos en la distribución de ingresos)¹⁷⁴.

- *Medidas absolutas.* Los estudios que utilizan estas medidas suelen basarse en las líneas de pobreza absolutas para fijar el límite inferior de las clases medias. La virtud de estos estudios es que intentan dar un sustento conceptual más sólido a sus definiciones. No obstante, tampoco están exentos de problemas: en general los investigadores coinciden en que no es correcto ubicar a todos los que están por encima de la línea de pobreza como parte de la clase media, pero en la medida en que no existe un umbral conceptualmente construido que indique cuánto “más arriba” de la línea de pobreza comienza ese sector social, los criterios que se utilizan son diversos y no suelen basarse en fundamentos teóricos (así, por ejemplo, algunos consideran como parte de la clase media a quienes tienen ingresos superiores a dos líneas de pobreza; otros a quienes están

¹⁷² Así, por ejemplo, Solimano (2008) ha definido a la clase media como la población que se encuentra en los deciles 3 a 9 de la distribución; Easterly (2001) ha utilizado los quintiles 2 a 4, y Alesina y Perotti (1996) los quintiles 3 y 4.

¹⁷³ Por ejemplo, Davis y Huston (1992) han utilizado el rango comprendido entre 0.50 y 1.5 veces la mediana; Birdsall *et al.* (2000) y Pressman (2007) el rango entre 0.75 y 1.25 veces la mediana.

¹⁷⁴ Entre los estudios que han utilizado los índices de polarización para estudiar a las clases medias se encuentran Cruces, López-Calva y Battiston (2010), Esteban, Gradín y Ray (2007) y Huesca Reynoso (2003).

por arriba de las cuatro líneas de pobreza; etc.). Aún más problemática es la identificación del límite superior de las clases medias. La contraparte de la línea de pobreza debería ser una “línea de riqueza”, pero su construcción es controversial (Cruces, López-Calva y Battiston, 2010). Por este motivo, en estos estudios los criterios que se siguen para identificar el límite superior de las clases medias son variados, incluyendo criterios de tipo relativo (por ejemplo, los individuos por debajo de algún cuantil de ingresos)¹⁷⁵.

Aunque los estudios sobre las clases medias realizados desde estos enfoques tienen debilidades de definición conceptual y de medición¹⁷⁶, en esta sección recuperamos sus aportes pues, como hemos dicho, consideramos que pueden echar luz sobre las limitaciones y alcances del examen de las clases a partir de posiciones ocupacionales. En este sentido, el análisis que presentamos en esta sección es complementario del que realizamos en la anterior, en tanto está guiado por una misma preocupación: dar cuenta de las variaciones que se observan en las oportunidades materiales de vida que se derivan de las posiciones de clase en diferentes contextos históricos. Más específicamente, consideramos que la adopción de esta perspectiva puede echar luz acerca de si la relación entre posiciones de clase y niveles de ingresos se ha vuelto o no más tenue en las últimas décadas.

Para examinar a las clases medias desde esta perspectiva utilizamos dos medidas diferentes: una relativa, basada en los índices de polarización, y otra absoluta, con límites fijos en la distribución de ingresos a través del tiempo.

¹⁷⁵ Ejemplos de medidas absolutas (o de combinaciones entre medidas absolutas y relativas) para delimitar a las clases medias son los siguientes: Birdsall (2007) define a las clases medias como las personas con ingresos de 10 dólares o más diarios y por debajo del percentil 90; en forma similar, León, Espíndola, y Sémbler (2010) toman como límite inferior de las clases medias los ingresos que corresponden a cuatro veces la línea de pobreza, y como límite superior, el valor del percentil 95 (en una definición que también incorpora a las posiciones ocupacionales); Ravallion (2009) ha definido a la “clase media del mundo en desarrollo” como aquéllos que no son pobres según los estándares de los países en desarrollo, pero que aún lo son de acuerdo a los estándares de los países ricos. Dentro de este grupo pueden incluirse también los estudios realizados en la Argentina sobre el empobrecimiento de las clases medias, donde éstas últimas son definidas –*aunque no explícitamente*–, como la población que se encuentra por encima de la línea de pobreza.

¹⁷⁶ Como desarrollamos en el Capítulo 2, las principales debilidades de estos estudios son dos. Un primer problema es que suelen tener un escaso desarrollo conceptual acerca de qué representan exactamente los niveles de vida o de “bienestar económico” de clase media (como queda de manifiesto en los criterios que se utilizan para delimitar a este sector que mencionamos más arriba). En segundo lugar, dado que los niveles de vida dependen también de otros factores (la acumulación de activos, las políticas de bienestar, etc.), los ingresos constituyen sólo un indicador parcial de aquéllos. A esto se suma, además, los problemas de subregistro y subdeclaración de ingresos en las encuestas. Algunos trabajos han tratado de superar esta última limitación tomando como indicador alternativo índices de activos basados en la propiedad de bienes durables, acceso a servicios, etc. (Torche y López-Calva, 2011).

Es importante advertir que la unidad de análisis en los estudios económicos sobre las clases medias suele ser (aunque no siempre lo es) el hogar, y los ingresos que se consideran suelen ser (aunque no siempre lo son) los ingresos totales, provenientes de distintas fuentes. Ambos aspectos son obviamente correctos en tanto el interés no se vincula con el plano laboral sino con la capacidad de lograr ciertos niveles de vida o de bienestar económico, que ocurren más allá de ese plano. No obstante, debido a que nosotros retomamos esta perspectiva sólo de manera complementaria y con un objetivo muy específico –que es el de evaluar los resultados de las posiciones ocupacionales–, tomamos la misma unidad de análisis que hemos utilizado hasta aquí –los individuos ocupados– y sólo examinamos lo sucedido con los ingresos laborales. Estas diferencias son relevantes pues implican que nuestras conclusiones no pueden extenderse más allá de la esfera laboral. En otras palabras, aunque los ingresos que obtienen los individuos a través de su trabajo tienen un papel clave en la determinación de sus oportunidades materiales de vida, estas últimas también dependen de una multiplicidad de otros factores (la composición de sus hogares, otras fuentes de ingresos, las políticas de bienestar, etc.).

6.3.1 Transformaciones en los estratos medios desde una mirada relativa

Mientras los índices de desigualdad analizan la dispersión de ingresos en el conjunto de una distribución, los de polarización examinan si la distribución de ingresos se concentra en grupos que son homogéneos internamente y heterogéneos entre sí. Ambas medidas, por tanto, pueden no coincidir. Por ejemplo, una mayor heterogeneidad de ingresos dentro de los grupos significa un incremento en la desigualdad pero, por el contrario, una reducción en la polarización. Además, en los índices de polarización los grupos pequeños tienen poca incidencia en el resultado (Esteban y Ray, 1994). Por este motivo, mientras la desigualdad se maximiza cuando un solo individuo recibe todo el ingreso, esto es poco relevante para la polarización.

Entre las diversas propuestas que han sido formuladas para medir la polarización (por ejemplo, Chakravarty y Majumder, 2001; Esteban y Ray, 1994; Foster y Wolfson, 2010), aquí utilizamos el índice de Esteban, Gradín y Ray (2007). En este índice el número de grupos es determinado exógenamente por el investigador, mientras el tamaño de los mismos se determina endógenamente, mediante una técnica basada en la

minimización de la heterogeneidad de ingresos de los grupos –es decir, la población es asignada a cada grupo de acuerdo a la proximidad de ingresos–. Formalmente, el índice de Esteban, Gradín y Ray (EGR) se define como

$$EGR(F; \alpha, \beta, \rho) = ER(\alpha, \rho) - \beta \in (F, \rho)$$

donde

$$ER(\alpha, \rho) = \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^k p_i^{1+\alpha} p_j |y_i - y_j|$$

$$\beta \in (F, \rho) = \beta[G(F) - G(\rho)]$$

El primer término de la expresión coincide con el índice de polarización ER, definido por Esteban y Ray (1994). Ese término mide la polarización para la partición elegida (ρ), y depende del número de grupos (k), así como del tamaño (p) y del ingreso condicionado por la media (y) de cada grupo. El parámetro α capta la sensibilidad a la heterogeneidad entre grupos, y puede adoptar tres valores: 1, para un parámetro de baja sensibilidad; 1.3, para uno moderado, y 1.6 para uno de alta sensibilidad (no acepta valores arbitrarios). El segundo término de la expresión permite captar la heterogeneidad de ingresos en el interior de los grupos. Representa el error que sucede cuando la población es dividida en k grupos bajo el supuesto de que los individuos que están dentro de cada uno de ellos tienen los mismos ingresos, $[G(F) - G(\rho)]$, a lo que se agrega un parámetro de sensibilidad, β , que da cuenta de la importancia atribuida a esa falta de homogeneidad interna. El error $[G(F) - G(\rho)]$ se calcula como la diferencia entre el promedio del coeficiente de Gini para el total de la población y el coeficiente que surgiría si todos los grupos fueran perfectamente homogéneos, es decir, a través del componente intra grupos del Gini. β puede tomar valores entre 0 y 1 (si $\beta = 0$, EGR se transforma en ER).

Como mencionamos en el apartado anterior, diversos trabajos han abordado el estudio de las clases medias basándose en medidas de polarización y, en particular, en el índice EGR. Para ello, se calcula el índice para tres grupos, y a partir de las tendencias que muestra el grupo intermedio en términos relativos a los grupos en lo más bajo y en lo más alto de la distribución, se examinan aspectos como la reducción o ampliación del

tamaño de las clases medias o la evolución de sus ingresos. Pero el índice de polarización también pueden servir para aproximarse a una problemática que ha sido planteada por estudios sobre las clases medias en la Argentina: la polarización de este sector social entre un grupo de “ganadores” y otro de “perdedores”¹⁷⁷. En este trabajo nos proponemos abordar ambas problemáticas.

En primer lugar, examinamos lo sucedido en el conjunto de los ocupados, calculando el índice EGR para tres grupos, a los que llamamos “estratos altos”, “estratos medios” y “estratos bajos”¹⁷⁸. Por otro lado, abordamos la problemática de la polarización de ingresos en el interior de las clases medias ocupacionales. Para ello, recortamos del conjunto de los ocupados a los grupos no manuales que hemos definido como de clase media y, sobre ese universo, calculamos el índice EGR también para tres grupos, a los que llamamos “estrato de ingresos medios-altos”, “estrato de ingresos intermedios” y “estrato de ingresos medios-bajos” de las clases medias. En ambos casos, calculamos el índice EGR para los ingresos mensuales de la ocupación principal, con α y $\beta=1$ ¹⁷⁹. A partir de estas medidas, evaluamos los siguientes aspectos: 1) cómo evolucionan el tamaño y los ingresos de los estratos medios; 2) en qué medida las tendencias que se registran partiendo de esta definición son similares a las que observamos al adoptar una definición de clases medias basada en las ocupaciones; y 3) si dentro de las clases medias ocupacionales se registra una polarización entre un grupo de “ganadores” y otro de “perdedores” en el plano de los ingresos¹⁸⁰.

Diversos estudios han examinado las tendencias en la polarización de ingresos en la Argentina durante las últimas décadas (si bien en general no han estado guiados por una preocupación por los sectores medios). Los resultados de estos trabajos, realizados con diferentes índices de polarización y para diferentes subpoblaciones, son coincidentes: en el conjunto del país y también en Buenos Aires, la polarización de ingresos registró un comportamiento ascendente durante el período de la convertibilidad, para luego reducirse desde 2003 (Paraje, 2001; Beccaria, Esquivel y

¹⁷⁷ Nos referimos a las investigaciones cualitativas que, desde perspectivas teóricas diferentes a la aquí adoptada, han dado cuenta de la polarización de las clases medias en aspectos como los estilos residenciales o las estrategias educativas (ver Capítulo 4).

¹⁷⁸ Llamamos “estratos” y no “clases” a los grupos formados a partir de los ingresos para evitar la confusión con las “clases” basadas en posiciones ocupacionales.

¹⁷⁹ Realizamos ejercicios con otros valores de α y los resultados muestran tendencias similares.

¹⁸⁰ El primer punto ya ha sido abordado en la Argentina por un estudio previo (Cruces, López-Calva y Battiston, 2010), si bien para una subpoblación diferente (el estudio examina la distribución del ingreso per cápita total –no sólo de fuentes laborales– para el conjunto de la población de los principales aglomerados urbanos del país). Tomaremos sus resultados para contrastarlos con los que aquí encontramos.

Maurizio, 2002; Gasparini, Horenstein y Olivieri, 2006; Viollaz, Olivieri y Alejo, 2009). Estas mismas tendencias se reflejan en la evolución del índice EGR que presentamos en el Cuadro 6.5¹⁸¹.

Cuadro 6.5
Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Polarización en el conjunto de los ocupados.

	1992/93	1997/98	2001/02	2003/04	2005/06	2009/10
EGR	0.181	0.195	0.211	0.208	0.190	0.171
ER	0.236	0.255	0.273	0.269	0.248	0.225
Error (Gini intra)	0.055	0.059	0.062	0.061	0.058	0.053
<u>% de población</u>						
Estrato bajo (p_1)	46.1	44.0	48.3	42.9	42.1	40.5
Estrato medio (p_2)	40.3	40.8	37.6	40.8	38.7	39.3
Estrato alto (p_3)	13.6	15.2	14.0	16.3	19.2	20.2
<u>Promedio de ingresos*</u>						
Estrato bajo (y_1)	580	477	368	301	353	449
Estrato medio (y_2)	1330	1206	999	847	955	1151
Estrato alto (y_3)	3739	3603	3083	2346	2401	2527
<u>Promedio de ingresos (1992/3 y 2003/4=100)*</u>						
Estrato bajo (y_1)	100	82	63	100	117	149
Estrato medio (y_2)	100	91	75	100	113	136
Estrato alto (y_3)	100	96	82	100	102	108

* Promedio de ingresos mensuales actualizados a valores de 2006 (utilizando el IPC del INDEC para los años 1992-2006 y el "IPC-7 provincias" para 2009/10).
Universo y fuente: ídem Cuadro 6.1.

En ese cuadro también mostramos la información que surge al desagregar el índice de polarización en sus diversos componentes. Los datos sobre el tamaño y los ingresos de los grupos delimitados a partir del índice son los que permiten establecer qué sucedió con los estratos medios a lo largo del período bajo estudio. Como puede observarse, durante la convertibilidad el tamaño del estrato medio (p_2) mostró una importante estabilidad, en tanto sólo registró cierta reducción entre 1997/8 y 2001/2, durante los años de recesión. La contracara de esa disminución fue la ampliación del estrato de ingresos bajos (p_1). En la post-convertibilidad, el tamaño del estrato medio de ingresos volvió a disminuir levemente, pero esta vez esa tendencia ocurrió junto con una reducción del estrato bajo y un incremento del estrato alto (p_3). En otras palabras, en ambos períodos se observó una leve reducción del estrato medio, pero mientras durante los años de crisis de la convertibilidad esa tendencia se debió a una caída de individuos

¹⁸¹ Puede verse que la mayor polarización que se registró durante los noventa ocurrió a pesar de que se incrementó la heterogeneidad en el interior de los diferentes grupos de ingresos (Error o Gini intra grupos), mientras que en la post-convertibilidad la caída de la polarización fue más acentuada debido a la reducción de esa heterogeneidad.

hacia el grupo de ingresos más bajos, en la post-convertibilidad fue el resultado del ascenso de individuos hacia el estrato alto y, consecuentemente, del ensanchamiento de la parte superior de la distribución. De todos modos, hay que resaltar que las transformaciones en el tamaño de los estratos medios en una y otra etapa no fueron muy acentuadas, y que más bien lo que dominó es una alta estabilidad¹⁸².

Más pronunciados fueron los cambios en los ingresos reales promedio de los diferentes estratos. En la convertibilidad los tres estratos experimentaron reducciones en sus ingresos, pero estas pérdidas estuvieron en relación directa con su jerarquía: aunque en el estrato medio (y_2) la disminución fue mayor que en el estrato alto (y_3), no fue tan acentuada como la que se registró el estrato bajo (y_1). Así, desde esta perspectiva los más perjudicados durante la convertibilidad fueron quienes se encuentran en la parte más baja de la distribución de ingresos. Durante la post-convertibilidad los ingresos del estrato medio experimentarían una recuperación, pero ésta sería menor que la registrada por el estrato bajo.

De esta manera, al utilizar una medida relativa (como es el índice EGR) para delimitar a los sectores medios las principales conclusiones que se obtienen son: 1) el tamaño del estrato medio experimentó pocos cambios a lo largo del período examinado (si bien mostró una leve tendencia hacia la reducción), y 2) los ingresos promedio del estrato disminuyeron durante la convertibilidad y se incrementaron en la post-convertibilidad, pero no fue éste, sino el estrato bajo, el que se vio más perjudicado en la primera etapa y más beneficiado en la segunda. Como puede notarse, estas conclusiones son muy similares a las que obtuvimos al examinar a las clases medias ocupacionales, tanto en lo referido a la estabilidad a lo largo del tiempo en el tamaño de ese sector como en lo que respecta a la evolución relativa de los promedios de ingresos de clases medias y trabajadoras.

Al examinar la polarización de ingresos en el interior de las clases medias ocupacionales se observan tendencias similares a las registradas en el conjunto de la población ocupada: la polarización de ingresos se incrementó durante la convertibilidad y se redujo en la post-convertibilidad (Cuadro 6.6)¹⁸³. Así, partiendo desde esta

¹⁸² Estas tendencias son similares a las que han encontrado Cruces, López-Calva y Battiston (2010) en el trabajo sobre los estratos medios en el total de aglomerados urbanos que mencionamos en una nota anterior.

¹⁸³ Estas tendencias fueron acompañadas por algunos cambios en el tamaño relativo de los estratos de clase media definidos por el índice EGR: durante ambas etapas se observó cierta ampliación del estrato de ingresos medio-alto y cierta reducción del estrato medio-bajo. Es decir, en ambas etapas se asistió a una leve elevación del conjunto de las clases medias, al ampliarse el peso relativo del estrato de mayores

perspectiva se repiten los hallazgos de las investigaciones que –desde otros enfoques teóricos y considerando otras dimensiones– han indicado que uno de los rasgos que caracterizó a las clases medias durante la década de 1990 fue un incremento de la polarización en su interior. No obstante, al menos desde la mirada que aquí adoptamos resulta difícil concluir que la polarización fue el resultado de la división de las clases medias entre un grupo de “ganadores” y otro de “perdedores”, ya que todos los estratos de este sector social experimentaron pérdidas en sus ingresos. Aunque el estrato medio-alto haya logrado atenuar la caída de sus remuneraciones en mayor medida que los otros estratos de la clase media, no parece adecuado considerar a este grupo como “ganador” de la convertibilidad. De todos modos, la información que aquí estamos analizando corresponde a promedios de ingresos, y por ese motivo no debe descartarse que en el interior del estrato medio-alto algunos grupos hayan mostrado un desempeño favorable. Además, los resultados también indican que, al menos en lo referido a los ingresos, la polarización en el interior de las clases medias tuvo su tendencia ascendente e, incluso, experimentó cierta reversión, tras la salida de la convertibilidad.

Cuadro 6.6
Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Polarización en las clases medias ocupacionales.

	1992/93	1997/98	2001/02	2003/04	2005/06	2009/10
EGR	0.188	0.192	0.198	0.190	0.178	0.154
ER	0.241	0.248	0.254	0.250	0.234	0.203
Error (Gini intra)	0.053	0.056	0.056	0.059	0.056	0.049
% de población						
Estrato medio-bajo (p_1)	47.1	47.1	45.1	41.3	42.8	36.2
Estrato intermedio (p_2)	36.5	34.9	37.5	40.5	38.1	40.2
Estrato medio-alto (p_3)	16.4	18.0	17.4	18.2	19.2	23.6
Promedio de ingresos*						
Estrato medio-bajo (y_1)	668	655	499	386	470	542
Estrato intermedio (y_2)	1611	1601	1307	1048	1195	1273
Estrato medio-alto (y_3)	4029	4039	3442	2765	2755	2769
Promedio de ingresos (1992/3 y 2003/4=100)*						
Estrato medio-bajo (y_1)	100	98	75	100	122	141
Estrato intermedio (y_2)	100	99	81	100	114	121
Estrato medio-alto (y_3)	100	100	85	100	100	100

* Promedio de ingresos mensuales actualizados a valores de 2006 (utilizando el IPC del INDEC para los años 1992-2006 y el “IPC-7 provincias” para 2009/10).

Universo y fuente: ídem Cuadro 6.1.

ingresos. Sin embargo, durante la convertibilidad esa tendencia ocurrió en forma paralela a un aumento de la brecha de ingresos en el interior de las clases medias, pues si bien todos los estratos redujeron sus ingresos promedio, esa caída fue más acentuada en el estrato medio-bajo. En cambio, en la post-convertibilidad la tendencia en los ingresos relativos fue la inversa, y esto explicaría en gran medida la reducción de la polarización que se observó en esos años.

6.3.2 Transformaciones en los estratos medios desde una mirada absoluta

Los pocos cambios que se observan en el volumen de los estratos medios al delimitarlos a partir del índice EGR no resultan extraños: este índice es una medida relativa que establece el tamaño de los grupos en función de la forma que muestra la distribución de ingresos (en particular, de los polos que se observan en su interior), y es poco probable que esa forma experimente transformaciones extremadamente bruscas. En tanto el índice sólo indica que los estratos medios se encuentran en una posición “intermedia” dada una distribución, no presupone que esos estratos deban garantizar niveles de ingresos de alguna magnitud determinada.

Sin embargo, los cambios concretos que ocurren en los niveles de ingresos adquieren especial relevancia en contextos históricos como el que aquí analizamos, atravesados por intensos procesos de deterioro de las remuneraciones. Este aspecto puede ser captado en forma más adecuada a través de las medidas que identifican a los estratos medios a partir de criterios absolutos. Las medidas de este tipo tienen como supuesto principal que los estratos medios son, por definición, grupos que logran acceder a determinados niveles de ingresos (en tanto expresión de cierto poder de consumo o de la capacidad de alcanzar ciertos niveles de vida). Es por este motivo que los límites de este sector social se consideran como fijos, al menos dentro de contextos históricos y sociales similares.

Como hemos mencionado, los criterios utilizados para delimitar a las clases medias desde este último enfoque suelen basarse en las líneas absolutas de pobreza. Pero también hemos dicho que el inconveniente que plantean estas medidas es que han sido implementadas sin un desarrollo conceptual acerca de cuál es la relación entre pobreza y clases medias, lo que impide determinar cuánto “más arriba” de la línea de pobreza se encuentran las últimas. Dicho de otro modo, el problema de los trabajos que utilizan estas medidas es que han trasladado en forma mecánica formas de medición que se inscriben en un campo conceptual específico (el de la pobreza) para el estudio de problemáticas que se inscriben en otro campo conceptual (el de las clases). De esto se deriva no sólo la ambigüedad y la falta de justificativos explícitos respecto a los criterios que se utilizan en la elección del límite que separa a los pobres de las clases

medias, sino también las serias dificultades para establecer el límite superior de ese sector social¹⁸⁴.

Si estos problemas plantean dudas sobre la utilización de las medidas basadas en la línea de pobreza para examinar a los estratos medios, en nuestro caso específico se suma otro inconveniente: la unidad de análisis para el examen de la pobreza debe ser el hogar (o los individuos en hogares), y no la población ocupada, como en nuestro estudio. Por todas estas razones, aquí descartamos utilizar este tipo de medidas.

Como alternativa, proponemos una medida que si bien está basada en los deciles de ingresos, por la forma de construirla es de tipo absoluta. La medida parte del siguiente supuesto: hacia fines del modelo de industrialización por sustitución de importaciones quienes se encontraban en los deciles intermedios tenían ingresos que podían considerarse de clase media (entendidos, en términos generales, como ingresos que permitían la satisfacción de necesidades básicas y un acceso más o menos amplio a los bienes y servicios que eran generados en esa etapa de desarrollo). Este supuesto parece sostenible dadas las evidencias acerca de las condiciones que imperaban en el mercado laboral de aquel entonces y, en particular, acerca de los niveles de vida y de consumo que lograron alcanzar amplias franjas de la población (ver Capítulo 3). En base a este supuesto, construimos la medida absoluta de los estratos medios siguiendo estos pasos:

- Definimos el rango de deciles de ingresos que formarán el estrato medio. Ese rango fue definido *arbitrariamente* y quedó constituido por los deciles 5 a 9¹⁸⁵.
- Elegimos como año base 1974 (correspondiente a la última etapa del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones), y tomamos los valores que asumían en dicho año los ingresos mínimo y máximo del rango de deciles 5 a 9.
- Utilizamos esos valores de ingresos como límite inferior y superior de los estratos medios en los siguientes años (actualizándolos de acuerdo a la inflación y a los cambios en el signo monetario).

¹⁸⁴ Como podrá notarse, estas críticas también se aplican a los trabajos sobre el “empobrecimiento de las clases medias” que han sido desarrollados en la Argentina (ver Capítulo 4).

¹⁸⁵ El límite inferior del estrato medio coincide con el de la definición utilizada por Alesina y Perotti (1996); el límite superior, con el de la definición de Solimano (2008).

La medida es arbitraria por la elección de los deciles, y absoluta pues una vez seleccionados dichos deciles se examina la evolución de valores fijos en el tiempo – aunque actualizados–. También en este caso nos basamos en los ingresos mensuales de la ocupación principal¹⁸⁶. Es importante advertir que, lamentablemente, en este análisis no pudimos examinar lo sucedido en 2009/10, dado que el índice de precios alternativo que hemos utilizado para ese año –con el propósito de sortear los inconvenientes que presenta el índice oficial– no se remonta hasta 1974 (el año base es 2005). Por este motivo, fue imposible actualizar los ingresos de 1974 a valores de 2009/10, y debimos acotar el análisis sólo hasta 2005/6.

Las preguntas que buscamos responder a través de esta medida son similares a las que nos planteamos con el índice de polarización: 1) suponiendo que quienes se encontraban entre los deciles 5 y 9 en 1974 podían considerarse pertenecientes a los estratos medios en términos de ingresos, ¿en qué medida en los siguientes años se redujo la población dentro de ese estrato?; 2) las tendencias que se observan partiendo de esta definición, ¿son similares a las que encontramos al definir a las clases medias a partir de las ocupaciones?

El escenario que surge al utilizar la medida absoluta para delimitar a los estratos medios contrasta fuertemente con el que obtuvimos a partir del índice EGR. Esto queda en evidencia en el Gráfico 6.2 y en el Cuadro 6.7¹⁸⁷. Los hallazgos muestran que durante el período de la convertibilidad se registró una importante reducción en el porcentaje de ocupados en los estratos medios. Este proceso, sin embargo, no tuvo su origen a principios de la década de 1990, sino que constituyó la continuación de una tendencia iniciada a mediados de los setenta, tras el abandono del modelo sustitutivo de importaciones.

En el transcurso de solo seis años, entre 1974 y 1980, los ocupados en el estrato medio de ingresos se redujeron de 50.0% a 31.8%, tendencia que no debe haber sido ajena a la fuerte caída en las remuneraciones reales que propició la política de

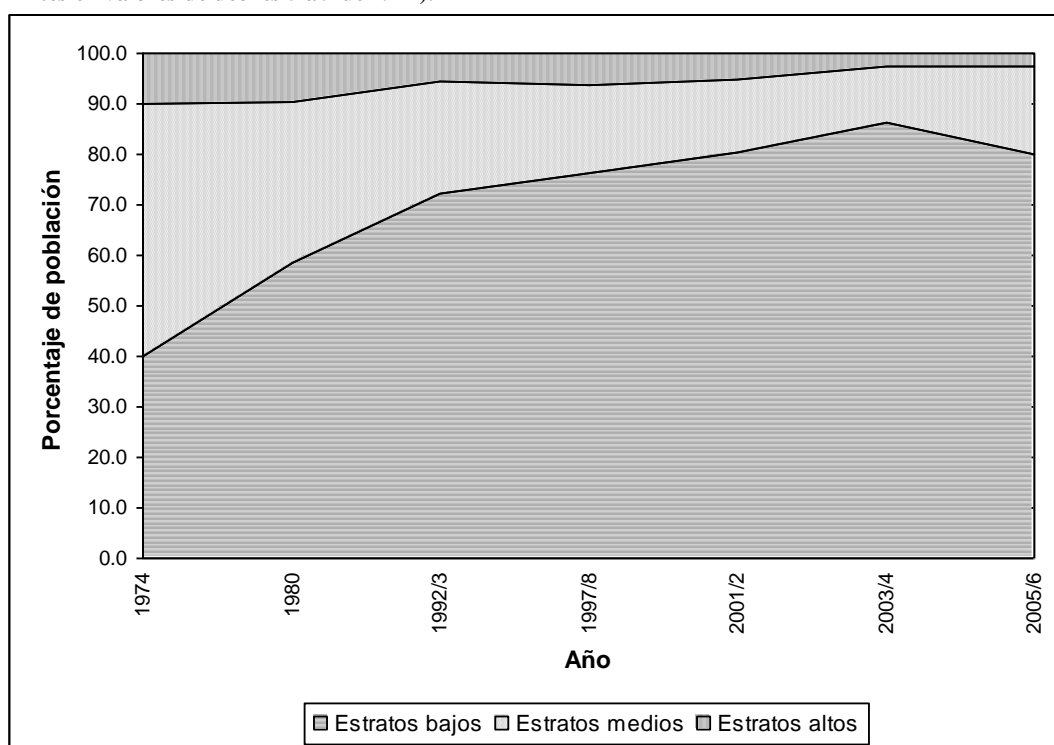
¹⁸⁶ Si bien la base de datos de la Encuesta Permanente de Hogares de 1974 no contiene la variable ingresos mensuales, pudimos reconstruir la información sobre deciles de ingresos mensuales a partir de los cuadros publicados por el INDEC.

¹⁸⁷ Para el período anterior a 1992 no utilizamos datos mancomunados pues, como mencionamos en el Capítulo 4, no hay disponibles bases de datos para dos años consecutivos. De todos modos, para el análisis de los estratos de ingresos no era necesario trabajar con datos mancomunados debido a que su tamaño no es reducido (y esto no sólo aplica al análisis de esta sección sino también al que realizamos a partir del índice de polarización). Decidimos mantener las bases mancomunadas para garantizar la comparabilidad a lo largo de la investigación, y porque en una próxima sección, cuando evaluemos la correspondencia entre estratos de ingresos y grupos ocupacionales, el número de casos por categoría sí será más reducido.

congelamiento salarial del gobierno militar en un contexto de alta inflación. Durante la crítica situación económica de la década de 1980 los estratos medios continuaron reduciéndose, llegando a representar 22.2% del total de los ocupados hacia principios de la década de 1990. Su caída continuaría a lo largo de los noventa, incluso durante los años de crecimiento económico. Como resultado, para fines de la convertibilidad los estratos medios sólo representaban 14.5%, es decir, menos de un tercio que a fines del modelo industrializador¹⁸⁸.

Gráfico 6.2

Buenos Aires, 1992/3-2005/6. Evolución de los estratos medios de ingresos según definición absoluta (con límites en valores de deciles 5 a 9 de 1974).*



*Estrato bajo = deciles 1 a 4; estrato medio = deciles 5 a 9; estrato alto = decil 10 (en todos los casos con límites en valores de 1974).

Universo y fuente: ídem Cuadro 6.1.

¹⁸⁸ Si consideramos a cada uno de los deciles que se encuentran en el rango que hemos elegido para delimitar a los estratos medios (5 a 9) como grupos diferentes de ese estrato, observamos tendencias diferentes de las que vimos en el apartado anterior. En este caso no se registra una elevación de los estratos medios (al ampliarse el volumen relativo del estrato de mayores ingresos), sino que todos los grupos (deciles) de este sector registran disminuciones en proporciones similares. En otras palabras, la reducción de los estratos medios se debió a lo sucedido en todos los deciles incluidos en el rango 5 a 9.

Cuadro 6.7**Buenos Aires, 1974-2005/6. Evolución de los estratos medios según definición absoluta (con límites en valores de deciles 5 a 9 de 1974).**

	Estrato*	1974	1980	1992/93	1997/98	2001/02	2003/04	2005/06
% de ocupados	Bajo	40.0	58.6	72.3	76.4	80.3	86.3	79.9
	Medio	50.0	31.8	22.2	17.3	14.5	11.3	17.4
	Alto	10.0	9.7	5.5	6.3	5.2	2.4	2.7
	Total**	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Crec. absoluto de ocupados (1974 y 2003/4=100)	Bajo	100	150	454	546	512	100	108
	Medio	100	65	112	99	74	100	181
	Alto	100	99	139	179	132	100	131
	Total	100	147	181	191	201	100	117
% de ingresos	Bajo	22.5	30.4	43.3	45.4	47.4	59.9	52.1
	Medio	48.4	38.8	34.2	28.1	27.5	26.0	34.3
	Alto	29.0	30.9	22.5	26.5	25.1	14.1	13.6
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Promedio de ingresos***	Bajo	973	888	827	782	631	627	676
	Medio	1669	2101	2125	2131	2027	2085	2043
	Alto	5005	5473	5626	5583	5183	5251	5227
	Total	1725	1717	1381	1317	1069	903	1038
Promedio de ingresos*** (1974 y 2003/4=100)	Bajo	100	91	85	80	65	100	108
	Medio	100	126	127	128	121	100	98
	Alto	100	109	112	112	104	100	100
	Total	100	100	80	76	62	100	115

*Estrato bajo = deciles 1 a 4; estrato medio = deciles 5 a 9; estrato alto = decil 10 (en todos los casos con límites en valores de 1974). ** Entre paréntesis el total de casos en números absolutos (en miles). *** Actualizados a valores de 2006. Universo y fuente: ídem Cuadro 6.1.

La acentuada y continua reducción de los estratos medios tuvo como correlato el incremento de los estratos bajos, que entre 1974 y 2001/2 se duplicaron (de 40.0% a 80.3%). Hay que notar, además, que los estratos altos disminuyeron durante los ochenta, pero en los noventa se mantuvieron sin mayores modificaciones –e, incluso, crecieron levemente entre 1992/3 y 1997/8, durante los años de expansión económica–. Es decir, si antes de los noventa el estrato alto también contribuyó al proceso de ampliación de los estratos bajos, en esa década ese proceso obedeció fundamentalmente a la crítica situación de los estratos medios.

El deterioro que pone de manifiesto estas cifras es más agudo si se considera la evolución del promedio de ingresos reales de cada estrato. A lo largo de estos años no sólo aumentó notablemente el número de ocupados en el estrato bajo, sino que el promedio de remuneraciones percibidas por los miembros de ese estrato se redujo: si a principios de los noventa sus ingresos ya eran 15% más bajos que en 1974, hacia 2001/2 llegarían a ser 35% más reducidos. En cambio, los ingresos de los estratos medios y

altos registraron incrementos en la etapa anterior a la década de 1990, y sólo experimentarían una leve reducción con la crisis de fines de la convertibilidad.

La salida de convertibilidad trajo un quiebre en estas tendencias: entre 2003/4 y 2005/6 el volumen del estrato medio tuvo un leve incremento, mientras disminuyó el del estrato bajo. Este cambio, además, fue acompañado por una recuperación de los ingresos promedio de este último estrato. Sin embargo, la situación en 2005/6 (el último año del que se dispone información) se encontraba claramente muy lejos de aquélla que fue característica décadas atrás.

En suma, los hallazgos que surgen al utilizar una medida absoluta para delimitar a los estratos medios muestran un escenario de intensa mutación social. Hacia fines del período en estudio eran pocos los que podían alcanzar los niveles de remuneración que, a mediados de 1970, eran distintivos de un amplio estrato medio de la población ocupada. En otras palabras, en términos de niveles absolutos de ingresos –y del poder de consumo que de ellos se derivan–, parece claro que uno de los rasgos distintivos de las últimas décadas fue un intenso proceso de deterioro social, producto del declive de los estratos medios y de la ampliación de los estratos bajos.

6.3.3 Clases ocupacionales y estratos de ingresos

Los resultados que presentamos en el apartado anterior difieren de los que obtuvimos al adoptar una definición relativa de los estratos medios, pero también de los que se observan desde la perspectiva que hemos privilegiado en esta investigación, centrada en las posiciones ocupacionales. En particular, la profunda reducción que experimentaron los estratos medios definidos en términos absolutos entre 1974 y 2001/2 contrasta con el incremento que mostraron las clases medias ocupacionales hasta principios de 1980 y con la gran estabilidad que registraron desde entonces. En la medida en que esos estratos de ingresos se vinculan en forma directa con las oportunidades materiales de vida que pueden derivarse de la inserción en el mercado laboral, resulta relevante que nos detengamos a examinar de qué manera las ocupaciones no manuales –que hemos definido como de clase media– se vieron afectadas por su trayectoria de declive.

El reducido tamaño del estrato medio de ingresos a principios de los noventa (22.2%) contrasta con el elevado volumen de las posiciones no manuales (44.8%). Estas

diferencias indican que, necesariamente, ya en ese entonces no había equivalencia entre los sectores medios definidos de una y otra manera, y que una parte importante de quienes se desempeñaban en puestos no manuales debía tener ingresos que estaban por debajo de los correspondientes a los estratos medios. Esto queda de manifiesto en el Cuadro 6.8. En 1992/3 la mayoría absoluta de las clases medias ocupacionales, 60.9%, tenía ingresos que, según criterios de mediados de los setenta, debían ser considerados de nivel bajo. La situación de las clases trabajadoras, sin embargo, era aún más negativa, en tanto ese porcentaje ascendía a 84.0%.

Cuadro 6.8
Buenos Aires, 1992/3-2005/6. Clases por estratos de ingresos.*

	1992/3	1997/8	2001/2	2003/4	2005/6
Clase alta					
Estrato bajo	12.9	11.4	23.8	36.5	11.9
Estrato medio	42.3	29.9	25.8	32.3	44.8
Estrato alto	44.8	58.6	50.4	31.2	43.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Clase media					
Estrato bajo	60.9	61.5	67.4	77.5	69.9
Estrato medio	30.3	27.9	23.8	18.5	26.3
Estrato alto	8.7	10.5	8.8	4.0	3.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Clase trabajadora					
Estrato bajo	84.0	91.3	93.6	95.6	90.6
Estrato medio	14.8	8.2	6.0	4.3	9.0
Estrato alto	1.2	0.5	0.3	0.1	0.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*Estrato bajo = deciles de ingresos 1 a 4; estrato medio = deciles 5 a 9; estrato alto = decil 10 (en todos los casos con límites en valores de 1974).

Universo y fuente: ídem Cuadro 6.1.

En el interior de las clases medias había diferencias importantes entre los grupos ocupacionales (Cuadro 6.9). Los pequeños empresarios y los profesionales y jefes superiores –que, como vimos en una sección anterior, a principios de los noventa tenían los mayores promedios de ingresos– eran los únicos dos grupos de clase media con un predominio en su interior de estratos medios o altos (75.4% y 72.1%, respectivamente). En una situación prácticamente inversa se encontraban los trabajadores administrativos y de comercio, en tanto 79.0% y 74.3% de sus miembros, respectivamente, pertenecía a los estratos bajos. Los técnicos y jefes intermedios estaban en una situación intermedia, similar a la correspondiente al conjunto de las clases medias. De este modo, salvo por los pequeños empresarios y los profesionales y jefes superiores, en 1992/3 las ocupaciones no manuales estaban lejos de asegurar estratos medios de ingresos.

Cuadro 6.9
Buenos Aires, 1992/3-2005/6. Grupos ocupacionales por estratos de ingresos.*

	1992/3	1997/8	2001/2	2003/4	2005/6
Peq. empresarios					
Estrato bajo	24.6	29.6	51.4	54.0	42.2
Estrato medio	47.2	37.7	28.9	34.8	47.3
Estrato alto	28.2	32.7	19.7	11.1	10.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Profes. y jefes super.					
Estrato bajo	27.9	23.9	27.5	34.6	25.5
Estrato medio	45.3	43.9	45.0	41.1	51.1
Estrato alto	26.8	32.3	27.5	24.3	23.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Técnicos y jefes interm.					
Estrato bajo	62.0	58.6	66.8	74.0	68.1
Estrato medio	32.7	33.6	25.4	22.5	28.6
Estrato alto	5.4	7.8	7.8	3.5	3.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Trab. administ. y afines					
Estrato bajo	79.0	77.9	81.0	86.7	73.8
Estrato medio	20.0	21.2	18.1	12.4	24.5
Estrato alto	1.0	0.9	0.9	1.0	1.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Trab. de comercio					
Estrato bajo	74.3	85.3	88.4	95.2	88.4
Estrato medio	21.6	11.9	10.2	4.2	10.7
Estrato alto	4.2	2.8	1.4	0.6	0.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Trab. man. calificados					
Estrato bajo	77.6	87.0	89.9	93.1	85.8
Estrato medio	20.7	12.3	9.6	6.6	13.7
Estrato alto	1.7	0.7	0.5	0.3	0.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Trab. man. no calificados					
Estrato bajo	94.2	98.0	98.8	98.7	97.4
Estrato medio	5.5	1.8	1.1	1.3	2.5
Estrato alto	0.3	0.2	0.1	0.0	0.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*Estrato bajo = deciles de ingresos 1 a 4; estrato medio = deciles 5 a 9; estrato alto = decil 10 (en todos los casos con límites en valores de 1974). ** Entre paréntesis el total de casos en números absolutos (en miles).
 Universo y fuente: ídem Cuadro 6.1.

El escenario recién descrito se agudizaría a lo largo de los noventa. La reducción del estrato medio de ingresos que se registró por estos años tuvo efectos negativos sobre ambas clases ocupacionales. Como resultado, hacia 2001/2 el porcentaje de ocupados de clase media con remuneraciones correspondientes al estrato bajo se incrementó aún más (de 60.9% a 67.4% entre 1992/3 y 2001/2), y lo mismo sucedió entre los ocupados de clase trabajadora (de 84.0% a 93.6%).

Hay que notar, sin embargo, que durante los años de crecimiento económico de la convertibilidad el deterioro de los ingresos no alcanzó a todas las clases medias ocupacionales: entre 1992/3 y 1997/8 la caída de los estratos medios de ingresos en su interior fue acompañada por un aumento de los estratos bajos, pero también de los estratos altos. Así, desde esta mirada emerge un proceso de polarización de las clases medias ocupacionales que involucró trayectorias opuestas: mientras algunos de sus miembros pudieran beneficiarse, al menos en el plano de los ingresos, por la dinámica económica de esos años –y, en este sentido estrecho, podrían verse como “ganadores” del período–, otros mostraron una trayectoria negativa. Esto difiere de lo sucedido dentro de las posiciones de clase trabajadora, donde el crecimiento de los estratos bajos no sólo se alimentó de la caída de los estratos medios sino también de los altos.

Una mirada hacia el interior de las clases permite dilucidar qué grupos ocupacionales se encuentran tras las tendencias recién mencionadas. Mientras la evolución negativa del conjunto de las clases trabajadoras involucró a los dos grupos ocupacionales de este sector, dentro de las clases medias hubo trayectorias heterogéneas, que se vinculan con la evolución diferencial de los ingresos promedio que mostramos en una sección anterior. Por un lado, los profesionales y jefes superiores se distinguieron del resto de las clases medias durante los años de crecimiento económico. La evolución marcadamente positiva que mostraron las remuneraciones promedio de este grupo entre 1992/3 y 1997/8 se expresó en un incremento de la importancia relativa del estrato alto en su interior, y en una reducción del peso del estrato bajo. De este modo, tras el crecimiento de los estratos altos que se observa en el conjunto de las clases medias se encuentra, fundamentalmente, la trayectoria experimentada por una parte de este grupo (aunque también, pero en menor medida, por algunos técnicos y jefes intermedios). En contraste, la negativa evolución de los ingresos promedio de los trabajadores de comercio y de los pequeños empresarios redundó en una muy importante ampliación del peso de los estratos bajos en el interior de ambos grupos. En el caso de los pequeños empresarios esta evolución condujo a que perdieran la posición relativamente privilegiada que mostraban a principios de la convertibilidad: si en 1992/3 el estrato bajo en el interior del grupo representaba una minoría (24.6%), con la crisis de fines de la convertibilidad llegaría a constituir aproximadamente la mitad (51.4%).

La leve recuperación que registró el estrato medio de ingresos tras la salida de la convertibilidad beneficiaría a todos los grupos ocupacionales, tanto de clase media como de clase trabajadora. Sin embargo, en 2005/6 lo distintivo en todos los casos –con

la sola excepción de los profesionales y jefes superiores– continuó siendo el gran número de trabajadores con ingresos que no llegaban a alcanzar los que tenía la franja media de ocupados a fines del modelo sustitutivo.

En tanto el proceso de deterioro de la situación económica de los ocupados no se inicia a principios de 1990, la pregunta acerca de cómo era la relación entre clases ocupacionales y estratos de ingresos a mediados de la década de 1970, antes del inicio de ese proceso, adquiere particular trascendencia. Lamentablemente, la carencia de datos adecuados nos impide aportar evidencias inequívocas sobre este punto. Como hemos dicho, a los problemas que presenta la clasificación de clases y grupos ocupacionales para años anteriores a 1992 se suma la falta de información sobre ingresos mensuales en la base de datos de 1974 (que pudimos sortear para establecer los límites de los estratos gracias a la información publicada por el INDEC). De todos modos, y en forma similar a como hicimos en una sección anterior, recurrimos a los datos de esa base para obtener algunos indicios, utilizando los ingresos horarios para la construcción de los estratos. Los Cuadros C.3 y C.4 del Anexo C muestran la relación entre clases ocupacionales (construidas con la clasificación menos precisa) y estratos de ingresos (horarios) para los años 1974 y 1992¹⁸⁹.

Como podía esperarse, los datos sugieren que a mediados de los setenta la situación de ambas clases habría sido mucho más favorable que a principios de los noventa. Por un lado, las estimaciones indican que en 1974 sólo un porcentaje minoritario de los ocupados en posiciones de clase media (26.5%) se ubicaba en el estrato bajo de ingresos. No obstante, conviene notar que si bien ese porcentaje era minoritario, no era despreciable. En este sentido, incluso durante la última etapa del modelo sustitutivo de importaciones el acceso a posiciones de clase media no habría sido garantía absoluta de una situación más privilegiada en términos de ingresos. Esto era particularmente acentuado en el caso de los trabajadores de comercio. En este grupo –que, como hemos visto, ya en 1974 habría tenido remuneraciones promedio similares a las de la clase trabajadora– casi la mitad de los ocupados (45.6%) correspondía al estrato bajo. Sin embargo, había diferencias importantes de acuerdo a la categoría ocupacional: quienes desempeñaban actividades de comercio por su cuenta –presumiblemente en pequeños establecimientos de su propiedad– se encontraban en una situación más favorable que quienes trabajaban como asalariados: los mayores ingresos promedio de

¹⁸⁹ La evolución del tamaño de los estratos construidos con los ingresos horarios es similar a la que se observa con los ingresos mensuales. Esto puede verse en el Cuadro C.2 del Anexo C.

los primeros se traducían en un porcentaje más reducido de sus miembros (35%) en el estrato bajo (frente a aproximadamente 50% en el caso de los asalariados).

Por otro lado, es destacable el importante número de trabajadores manuales que en 1974 podía acceder al estrato medio de ingresos. De hecho, el porcentaje de clases trabajadoras en ese estrato era sólo un poco más reducido que el correspondiente a las clases medias (45.7% y 55.0%, respectivamente). Esto indica que por aquel entonces los niveles de ingreso intermedios no eran privativos de quienes ocupaban posiciones no manuales. El peso de los estratos medios era especialmente elevado en el grupo de manuales calificados: la mayoría absoluta de sus miembros (55.6%) podía considerarse como parte de los sectores medios en términos de ingresos. Distinta era la situación en relación con el estrato alto, donde la participación de las clases trabajadoras sí era mucho más reducida que la correspondiente a las clases medias (4.7% y 18.4%, respectivamente).

En suma, los resultados que hemos presentado en esta sección advierten sobre el profundo deterioro experimentado por las remuneraciones de las posiciones ocupacionales de clase media, un proceso que se inició tras el abandono del modelo de industrialización por sustitución de importaciones y que continuó hasta la crisis del modelo de la convertibilidad. Como resultado, hacia fines del período examinado eran una minoría las ocupaciones no manuales que permitían acceder a ingresos que, de acuerdo a estándares de mediados de los setenta, podían ser considerados de nivel medio. En otras palabras, en el plano de las oportunidades materiales de vida o del poder de consumo que deriva de la esfera laboral, sólo un reducido porcentaje de los no manuales se encontraba en una situación similar a la que tenía la gran mayoría de sus pares durante el modelo industrializador. Desde esta perspectiva, por tanto, sale a luz en forma clara el proceso de “ajuste hacia la baja” de las clases medias que fuera identificado por los estudios cuantitativos sobre el empobrecimiento de las clases medias¹⁹⁰.

Más allá de estas tendencias generales, conviene tener presente dos precisiones. Por un lado, aun a mediados de los setenta había un porcentaje no desdeñable de

¹⁹⁰ Es importante notar, además, que como hemos mencionado en el Capítulo 4, durante estos años – fundamentalmente en los noventa– numerosos sectores de clase media comenzaron a satisfacer sus necesidades de salud y educación a través del mercado, sugiriendo que los ingresos laborales adquirieron mayor centralidad para su reproducción en un contexto en el que eran cada vez más reducidos. Sin embargo, y como hemos dicho, la manera en que la caída de los ingresos de los ocupados de clase media puede haber impactado sobre sus niveles de vida concretos requiere la consideración de otros factores adicionales. Así, por ejemplo, la reducción de los ingresos laborales puede haber sido compensada, en el seno de los hogares, por un incremento en el número de miembros en la fuerza de trabajo.

ocupaciones no manuales –alrededor de un cuarto del total– que tenía ingresos correspondientes a los estratos bajos. Por otro lado, durante los años de apogeo del modelo de la convertibilidad, cuando la economía mostró tendencias expansivas, no todas las clases medias ocupacionales se vieron arrastradas por el deterioro de los ingresos: lo que predominó por esos años fue más bien un proceso de polarización, donde la reducción del estrato medio de ingresos fue acompañada por un incremento del estrato bajo, pero también del alto.

Finalmente, la mirada más amplia que hemos adoptado en este trabajo, examinando lo sucedido no sólo con las clases medias sino también con las clases trabajadoras, ha puesto al descubierto que estas últimas experimentaron un proceso de mutación tanto o más profundo que las primeras. Los hallazgos han mostrado que el acceso al estrato de ingresos medios a fines del modelo sustitutivo no era patrimonio exclusivo de las posiciones no manuales: un número significativo de trabajadores manuales, especialmente calificados, también tenía acceso a ese estrato. A fines del período examinado ya no quedaban rastros de esa particularidad de la estructura de clases de Buenos Aires: producto del deterioro experimentado por las remuneraciones, las ocupaciones manuales se convirtieron prácticamente en sinónimo de estratos bajos de ingresos.

6.4 Síntesis y conclusiones

En este capítulo hemos analizado los cambios en la situación de mercado de las clases medias a partir de lo sucedido en tres dimensiones: la exposición a la falta de trabajo, el acceso a beneficios sociales y los niveles de ingresos. También, hemos evaluado las tendencias que se observan al utilizar una definición alternativa de las clases medias, basada en los ingresos laborales, en forma similar a como suele hacerse desde los estudios económicos sobre este sector social. A través de ambas miradas hemos buscado aproximarnos a la problemática de la cambiante relación entre posiciones de clase y oportunidades materiales de vida, evaluando específicamente aquellas ventajas y desventajas que, en forma más directa e inmediata, se derivan de la posición en la esfera laboral.

A lo largo de la convertibilidad y de la post-convertibilidad la situación de mercado del conjunto de las clases medias siguió tendencias que, en gran medida, fueron de signo opuesto. En términos generales, el saldo de los años de la convertibilidad fue negativo en las tres dimensiones examinadas: las clases medias arribaron al nuevo milenio con altos niveles de desocupación y desprotección laboral, y con remuneraciones algo más reducidas que las que tenían a principios de los noventa. En contraste, con la nueva etapa abierta en 2003, la suerte de las clases medias se modificaría: lo dominante de estos años fue cierta recuperación en su situación de mercado. Estos resultados, que están en línea con lo sugerido por las investigaciones previas, indican que las clases medias no se mantuvieron al margen de las tendencias más amplias que fueron características del período estudiado. Sin embargo, también hemos visto que 1) las tendencias generales que se observaron en cada una de las dimensiones evaluadas no afectaron a las clases medias en igual magnitud, y 2) hubo desempeños heterogéneos entre los diferentes grupos ocupacionales que conforman este sector social.

En relación con el primer aspecto, las tendencias que se registraron en la desocupación y la desprotección laboral, por un lado, y en los ingresos, por el otro, mostraron algunas diferencias. La evolución de la desocupación y de la desprotección laboral parece haber sido independiente del lugar ocupado en la estructura de clases. Los incrementos y las reducciones que tuvieron ambos indicadores a lo largo de los años examinados se distribuyeron en magnitudes muy similares entre las clases medias y las clases trabajadoras. En particular, conviene resaltar que las posiciones de clase media no brindaron, en promedio, un mayor resguardo contra estos problemas durante los noventa –pero tampoco se vieron particularmente perjudicadas–.

La expansión de la falta de trabajo y de la desprotección laboral durante la convertibilidad alcanzó en diversa magnitud a los diferentes grupos ocupacionales de clase media. Posiblemente uno de los hallazgos más relevantes es que dos de los grupos más afectados fueron aquéllos que, en términos de recursos, ocupan las posiciones de mayor jerarquía dentro de este sector: los profesionales y jefes superiores y los pequeños empresarios. Si en el caso de los pequeños empresarios esta tendencia sería un resultado de su crítica situación producto de la concentración económica de la década de 1990, entre los profesionales y jefes superiores reflejaría un importante proceso de reestructuración interna y nuevas modalidades laborales, con mayores niveles de inestabilidad y rotación.

Pero los profesionales y jefes superiores no sólo fueron muy afectados por la desocupación, sino también por la ampliación de la desprotección laboral –y esto no sólo en términos relativos al resto de los grupos de clase media sino también a los de la clase trabajadora–. Esta ampliación parece haber sido particularmente importante entre aquellos insertos en el sector público, lo que podría ser evidencia de las nuevas formas de contratación en el sector estatal que surgieron en los noventa. Conviene notar, además, que a diferencia de lo sucedido con la tasa de desocupación, tras la salida de la convertibilidad la desprotección laboral en el grupo de profesionales y jefes superiores se mantuvo en niveles relativamente elevados, lo que llevó a que perdieran la posición privilegiada que poseían a principios de los noventa¹⁹¹.

Es posible que el incremento de la desocupación y la desprotección laboral que se registró durante la convertibilidad en el conjunto de las clases medias y, en especial, en aquéllos grupos con mayores niveles de recursos, haya tenido un impacto importante sobre los significados de ocupar posiciones de clase media. En este sentido, las tendencias que se evidenciaron por esos años pusieron en duda la mayor seguridad y protección laboral típicamente asociadas con ese sector social. De todos modos, el hecho de que la desocupación y la desprotección laboral se hayan incrementado en magnitudes similares en ambas clases no significa que sus probabilidades de experimentar estos fenómenos se hayan equiparado. Las clases medias, en promedio, y los pequeños empresarios y profesionales y jefes superiores, en particular, disfrutaron, a lo largo de las dos etapas examinadas, de una situación más privilegiada que las clases trabajadoras en relación con estos aspectos. En otras palabras, las posiciones de clase no perdieron relevancia, sino que continuaron marcando diferencias importantes en las probabilidades de experimentar desocupación y de acceder a beneficios sociales.

Si a lo largo de las dos etapas examinadas las clases medias mostraron incrementos y reducciones de igual magnitud que las clases trabajadoras en lo referido a la desocupación y la desprotección laboral, en el plano de los ingresos la situación fue

¹⁹¹ La extensión entre los profesionales y jefes superiores de la subcontratación para tareas específicas y de nuevas modalidades de contratación desprotegidas, parece indicar que, al menos para una parte de este grupo, no resulta adecuado el concepto de “clase de servicios” acuñado por Goldthorpe. Como vimos en el Capítulo 2, Goldthorpe plantea que la situación relativamente privilegiada de los trabajadores de este grupo es el resultado de una “relación de servicio”, basada en vínculos de fidelidad y confianza en el largo plazo. Dado que en los años examinados las trayectorias laborales de un número no despreciable de profesionales y jefes superiores comenzó a transcurrir entre distintas organizaciones, la explicación de su situación más privilegiada a partir de relaciones laborales de esa naturaleza no parece sostenerse. Para estos casos, por tanto, resulta pertinentes las críticas que han realizado autores como Savage (para más detalles, ver Capítulo 2).

diferente. Si bien es cierto que el saldo de la década de la convertibilidad en materia de ingresos fue negativo para las clases medias, esto se debió sólo al efecto de los años de crisis. Durante los años de expansión económica, entre 1992 y 1998, los ingresos promedio del conjunto de las clases medias se incrementaron. Esto contrasta con lo sucedido entre las clases trabajadoras, cuyos ingresos no sólo no fueron alcanzados por el “derrame” del crecimiento económico, sino que incluso sufrieron una reducción. Por otra parte, aunque los sectores medios no pudieron evitar los efectos de la profunda recesión en la que se hundió la economía entre 1998 y 2002, la caída de sus remuneraciones fue menor que la que exhibieron las clases trabajadoras. Así, durante la convertibilidad la situación de las clases medias en lo relativo a los ingresos fue, en términos relativos, mucho más favorable. Sin embargo, en la nueva etapa abierta en 2003 la situación sería la inversa: en estos años fueron las clases trabajadoras, y no las clases medias, las que se beneficiaron más por el crecimiento de las remuneraciones.

Hemos dicho que la diferente evolución que tuvieron los ingresos de ambas clases a lo largo de los años examinados puede vincularse, al menos en parte, a factores de índole tanto económica como institucional, vinculados con las características que asumió el patrón de desarrollo económico y la regulación laboral en cada una de las etapas. En la convertibilidad, ambas dimensiones propiciaron la reducción de los ingresos de las clases trabajadoras. Por un lado, el proceso de desindustrialización que caracterizó a esta etapa significó la destrucción de cuantiosas ocupaciones en una actividad que, tradicionalmente, se ha distinguido por brindar mayores niveles de remuneraciones a ese sector social. Así, la pérdida de oportunidades laborales en la industria habría llevado, por sí sola, a la importante disminución que registraron los ingresos del conjunto de las clases trabajadoras. Un efecto similar habría tenido el proceso de *remercantilización* de las relaciones laborales al que se asistió en esta etapa. La extensión del trabajo no registrado y la suspensión o debilitamiento de las instancias institucionales que actúan regulando los niveles de ingresos por fuera del mercado, habrían llevado a que salgan a la luz en forma más nítida las posiciones de poder asociadas con las clases. Esto habría perjudicando más a aquellos ocupados que, como los miembros de la clase trabajadora, tienen menos capacidad de negociación en el mercado y son más fácilmente reemplazables, ya sea por la escasez de recursos que por definición ponen en juego en el mercado o por las dificultades que enfrentaron para valorizarlos ante la contracción de la demanda. En contraste, durante la post-convertibilidad los factores económicos e institucionales actuaron en sentido inverso:

por un lado, con la recuperación de la producción industrial las clases trabajadoras pudieron acceder a oportunidades laborales con mayores retribuciones relativas; por otro lado, la expansión del trabajo registrado, la reactivación de la negociación colectiva y, sobre todo, la nueva política de ingresos implementada desde el gobierno (que tendió a elevar el piso salarial) también habrían coadyuvado a la mayor recuperación que mostraron sus remuneraciones.

Sin embargo, tampoco en el plano de los ingresos la evolución de los diferentes grupos de clase media fue homogénea. Durante los noventa, los pequeños empresarios y los trabajadores de comercio sufrieron una importante reducción de sus ingresos –al igual que las clases trabajadoras–, lo que indica que la crítica situación que experimentaron ambos grupos en términos de oportunidades laborales tuvo efectos en el plano de sus remuneraciones.

La posición más privilegiada de las clases medias en términos de ingresos pasaría a ser ocupada por los profesionales y jefes superiores, y esto no sólo por lo sucedido con los pequeños empresarios sino también por su propio desempeño: los años de crecimiento económico de la convertibilidad propiciaron que este grupo registre incrementos de ingresos particularmente acentuados. Así, aunque los profesionales y jefes superiores se vieron muy perjudicados por el aumento de la desocupación y la desprotección laboral, esto no se trasladó a sus remuneraciones.

En la post-convertibilidad la evolución de los ingresos de los grupos ocupacionales de clase media siguió patrones similares a los observados entre las clases: los más favorecidos fueron aquéllos con menores niveles de recursos, es decir, los trabajadores administrativos y de comercio. Estas tendencias pueden vincularse a factores de distinta índole. En el caso de los trabajadores administrativos, a la mayor demanda de la que fueron objeto en este período, pero también al efecto de las políticas salariales (dado el predominio de relaciones asalariadas en su interior y sus ingresos relativamente bajos); en el caso de los trabajadores de comercio, principalmente al impacto de la importante recuperación del consumo que se registró por estos años sobre la situación económica de los comerciantes cuentapropistas.

Vistas en conjunto, las tendencias en materia de ingresos que se registraron durante la convertibilidad parecen contradecir los argumentos que postulan que los procesos de reforma estructural, como el atravesado por la Argentina en esos años, fueron acompañados por un debilitamiento de la relación entre posiciones de clases y remuneraciones. En forma contraria, durante este período lo que predominó fue un

incremento de las diferencias de ingresos entre clases y entre grupos ocupacionales. Es cierto que en esta etapa también aumentaron las desigualdades llamadas “intracategoriales”. Sin embargo, las desigualdades entre clases y entre grupos ocupacionales se incrementaron en una magnitud mayor. Por este motivo, aunque los resultados de los miembros de las diferentes posiciones de clase en términos de ingresos se volvieron más heterogéneos, esas posiciones adquirieron más relevancia (y no menos) en la determinación de sus ingresos. Hay que notar, además, que mientras en clases trabajadoras el aumento de las desigualdades intracategoriales fue generalizado y acentuado, en clases medias fue menos pronunciado y se concentró sobre todo en algunos grupos ocupacionales –en particular, en los pequeños empresarios–.

La mayor desigualdad de ingresos entre las clases medias fue acompañada por un proceso de polarización en su interior. En este sentido, también desde esta perspectiva, y en lo referido específicamente a los ingresos, se repiten los hallazgos de las investigaciones que, desde otros enfoques y considerando otras dimensiones, han indicando que la polarización fue uno de los rasgos que caracterizó a las clases medias durante la década de 1990. Así lo indican los resultados del cálculo del índice de polarización, pero también la evolución de la composición de las clases medias según estratos de ingresos. Durante los años de crecimiento económico de la convertibilidad se observaron dos tendencias opuestas: mientras muchos trabajadores de clase media pasaron a tener ingresos correspondientes a los estratos bajos, también hubo quienes se beneficiaron por la dinámica económica y pasaron a engrosar los estratos altos –por lo que, en este sentido estrecho, podrían verse como “ganadores” del período–.

Pero al menos en lo referido a los ingresos, la polarización de las clases medias detuvo su tendencia ascendente e, incluso, experimentó cierta reversión, tras la salida de la convertibilidad. Un comportamiento similar se observó en el plano de la desigualdad: durante la post-convertibilidad las clases medias se volvieron más homogéneas internamente por efecto de la caída de la dispersión de ingresos tanto intra como entre grupos ocupacionales. Paradójicamente, es recién en este nuevo contexto cuando puede decirse que las desigualdades intracategoriales adquieren una mayor importancia relativa dentro de las clases medias, debido a que la reducción de las desigualdades entre grupos fue más acentuada. En contraste, si bien las clases trabajadoras fueron especialmente beneficiadas por los incrementos de ingresos durante esta etapa –lo que contribuiría a reducir sus distancias promedio con las clases medias–, en su interior se mantuvieron los muy elevados niveles de desigualdad heredados de la convertibilidad.

En otras palabras, el importante incremento de ingresos que registraron las clases trabajadoras no alcanzó a todos sus miembros en igual magnitud.

Aunque la brecha de ingresos entre el conjunto de las clases medias y de las clases trabajadoras mostró particularidades en cada contexto histórico examinado, a lo largo de los años las primeras mantuvieron niveles de ingresos más elevados que las segundas. En este sentido, al igual que con la desprotección laboral y la desocupación, también en el plano de los ingresos la inserción en posiciones de clase media estuvo persistentemente asociada, en promedio, a mayores probabilidades de lograr resultados más ventajosos.

A pesar de lo recién mencionado, es importante advertir que en los años estudiados los límites entre ambas clases se caracterizaron por ser difusos. La mejor posición relativa de las clases medias sólo reflejaba, en realidad, la situación de mercado de técnicos y jefes intermedios y, sobre todo, de pequeños empresarios y de profesionales y jefes superiores. Los grupos de menor nivel, los no manuales de rutina, no tenían muchas diferencias con las clases trabajadoras –y, en algunos casos, ninguna–. Esto era así sobre todo entre los trabajadores de comercio y, más específicamente, entre los que se desempeñaban como asalariados. No obstante, estas semejanzas no fueron un resultado de las tendencias que se observaron entre 1992 y 2010, ni tampoco de las transformaciones que siguieron a la desarticulación del modelo sustitutivo de importaciones desde mediados de los setenta. Las evidencias disponibles indican que esa superposición ya existía durante ese modelo. En otras palabras, incluso durante el modelo sustitutivo la inserción en determinadas posiciones de clase media no brindaba una situación de mercado más ventajosa.

Finalmente, también es importante tener presente que la mejor posición relativa de las que disfrutaron las clases medias a lo largo de los años examinados no implica que su situación no haya experimentado variaciones y, en particular, que no haya sufrido un profundo deterioro durante los años noventa, continuando tendencias que, en realidad, se habían iniciado tras el abandono del modelo sustitutivo. Esto quedó en evidencia en forma particularmente nítida al evaluar lo sucedido con la composición de las clases medias según estratos de ingresos: ya a principios de la década de 1990 la absoluta mayoría de los miembros de este sector social tenían remuneraciones que, de acuerdo a criterios de mediados de los setenta, debían ser consideradas como de nivel bajo. El deterioro se agudizó durante los años de la convertibilidad, y aunque en la post-

convertibilidad hubo cierta recuperación, la situación de las clases medias continuó estando muy lejos de la que tenían en la etapa sustitutiva.

Pero el análisis de los estratos de ingresos también mostró el deterioro profundo experimentado por aquéllos insertos en posiciones de clases trabajadoras, las que hacia finales del período estudiado se habían convertido prácticamente en sinónimo de estratos bajos de ingresos. Esta situación contrasta fuertemente con la que tenían a mediados de los setenta, cuando aproximadamente la mitad de sus miembros tenía ingresos que podían considerarse de nivel medio. En este sentido, quienes formaban parte de los estratos medios definidos a partir de los ingresos eran los ocupados en puestos no manuales de clase media, pero también un número muy significativo de los que ocupaban posiciones manuales de clase trabajadora. La profunda reducción de los estratos medios de ingresos produjo un quiebre con el pasado no sólo por el deterioro que sufrieron las clases medias, sino también porque significó el fin de una sociedad que permitía que incluso quienes ocupaban posiciones de menor nivel pudieran acceder a los estratos medios de ingresos.

Capítulo 7. La movilidad intergeneracional desde y hacia las clases medias

7.1 Introducción

Como hemos visto, la sociedad argentina del período de industrialización por sustitución de importaciones suele ser caracterizada como una con niveles particularmente elevados de movilidad ascendente, que generación tras generación, brindaba amplias oportunidades de acceso a unas clases medias en constante crecimiento. Sin embargo, resulta difícil saber con precisión qué sucedió con ese rasgo luego de décadas de reforma estructural y de deterioro en diversos indicadores sociales. Aunque en los últimos años la movilidad intergeneracional ha resurgido como un área de interés para la sociología argentina –tras un largo período de estar virtualmente ausente de la agenda de investigación–, aún hay pocas evidencias que indiquen en qué medida los niveles de movilidad que se observan en la actualidad son diferentes de aquéllos que prevalecían en el pasado. La revisión de antecedentes que presentamos en el Capítulo 4 muestra que son muy escasos los estudios que se han preguntado en forma específica por los cambios a través del tiempo, y las limitaciones de los datos utilizados impiden arribar a conclusiones certeras acerca de las diferencias y semejanzas que se observan en distintos períodos históricos¹⁹².

En este capítulo abordamos esta problemática analizando, específicamente, las transformaciones en la movilidad intergeneracional desde y hacia las clases medias de Buenos Aires. Los interrogantes que buscamos responder son los siguientes: 1) ¿en qué medida, a principios del nuevo milenio, tras los procesos de reforma estructural, continuaban vigentes los niveles de movilidad ascendente hacia las clases medias que

¹⁹² Recordemos que los estudios que, con mayor o menor profundidad, presentan evidencias acerca de los cambios en la movilidad, han recurrido a las siguientes estrategias: 1) comparar datos que provienen de distintas fuentes, pero sin homogeneizar aspectos clave como la unidad de análisis o la manera de clasificar las clases o los estratos (por lo que no es posible establecer si las tendencias observadas se deben a lo que ocurre con la movilidad o a problemas de comparabilidad); 2) utilizar una misma fuente de datos y comparar las tendencias en distintos grupos de edad –tomando la *última* ocupación del encuestado como indicador de su inserción laboral–, asumiendo que diferencias que pueden deberse a la edad son el resultado de distintos contextos históricos. Para más detalles sobre estos estudios, ver el Capítulo 4.

eran característicos de la etapa de industrialización por sustitución de importaciones?; y 2) ¿se volvió más difícil para los miembros de las clases medias conservar posiciones en el mismo sector social que sus padres?; en otras palabras, ¿hubo un incremento de la movilidad descendente hacia posiciones de clase trabajadora?¹⁹³

El capítulo está organizado como sigue. En las siguientes dos secciones brindamos precisiones acerca de los datos que utilizamos en el análisis y acerca de la medición de la movilidad intergeneracional. Seguidamente, presentamos los resultados: examinamos, en primer lugar, los cambios en los flujos de movilidad *absoluta* desde y hacia las clases medias y, posteriormente, nos detenemos en el análisis de los flujos de movilidad *relativa*. Concluimos con una síntesis de los principales hallazgos.

7.2 Datos

Para el análisis utilizamos las siguientes fuentes de datos. Por un lado, la encuesta relevada por Gino Germani en 1960 que, como hemos mencionado, constituye la primera de su tipo en el país. Por otro lado, encuestas correspondientes a los años 2003, 2004 y 2005 relevadas por el Centro de Opinión Pública (CEOP) del Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires. Los datos de estas últimas encuestas, que corresponden a muestras independientes, fueron mancomunados con el propósito de aumentar el número de casos y facilitar las estimaciones.

La posibilidad de acceder a las bases de datos de las encuestas nos permitió realizar un procesamiento y análisis estadístico propio, tomando los recaudos necesarios para lograr niveles aceptables de comparabilidad entre ellas. El análisis que presentamos en este capítulo, por tanto, tiene la virtud de aportar evidencias acerca de los cambios en el tiempo en las oportunidades de movilidad, lo que merece ser destacado debido a la

¹⁹³ Como hemos dicho, desde la perspectiva que hemos adoptado, el análisis de la movilidad intergeneracional puede enmarcarse dentro de la problemática más general acerca de las relaciones entre clases y oportunidades materiales de vida. En este sentido, el grado de asociación entre las posiciones de clase de padres e hijos brinda indicios acerca de en qué medida las ventajas y desventajas asociadas a esas posiciones se perpetúan de una generación a otra. El efecto de las clases es, en este caso, *indirecto* y *mediato*: se despliega a lo largo del tiempo, de una generación a otra, y los factores que inciden sobre la asociación entre orígenes y destinos son múltiples y exceden ampliamente el ámbito de las relaciones laborales.

limitada información que existe al respecto¹⁹⁴. No obstante, y como adelantamos en la Introducción de esta tesis, dicho análisis tiene restricciones pues no es estrictamente comparable con el que presentamos en capítulos anteriores. Un primer elemento en este sentido se refiere al universo temporal. La no disponibilidad de otras fuentes de datos trae dos inconvenientes. En primer lugar, no podemos evaluar qué sucedió específicamente durante la etapa de la convertibilidad, en la década de 1990, tal como hicimos en capítulos previos. En segundo lugar, tampoco podemos examinar en qué medida en el período de la post-convertibilidad, entre 2003-2010, hubo tendencias novedosas en este aspecto. En otras palabras, a través de los datos con los que contamos podemos evaluar las diferencias en la movilidad intergeneracional entre el período de apogeo del modelo sustitutivo (datos de Germani) y los años posteriores a las reformas estructurales (datos del CEOP), pero no tenemos posibilidades de distinguir en qué momento del largo período que separa a ambos relevamientos se originan esas diferencias, ni tampoco de evaluar qué sucedió en la nueva etapa que se inicia en 2003¹⁹⁵.

El segundo factor que atenta contra la comparabilidad con capítulos anteriores se vincula a la unidad de análisis. En este capítulo el universo de estudio está compuesto por los jefes de hogar ocupados de entre 24 y 69 años. Dado que la encuesta de Germani sólo recogió información para los jefes de hogar, limitamos el análisis a estos últimos también para los datos del CEOP con el objetivo de compatibilizar ambas fuentes. Sin embargo, esto implicó que no dispongamos de información para el total de individuos, como en capítulos previos¹⁹⁶. Por otra parte, la decisión de adoptar límites de edad más restrictivos que en los otros capítulos –24 a 69 años *versus* 14 años y más– buscó

¹⁹⁴ En particular, es de destacar la posibilidad que tuvimos de realizar un procesamiento propio de la encuesta de Germani, dado que hasta el momento los estudios que retoman sus datos utilizan la información que aparece en las publicaciones del autor.

¹⁹⁵ En términos estrictos, las encuestas del CEOP dan cuenta de los primeros años del nuevo modelo económico que se inicia en 2003. Sin embargo, consideramos que sus datos deben tomarse como indicativos del saldo que dejó la etapa previa en materia de movilidad, en tanto: 1) entre 2003 y 2005 recién comenzaban a observarse los primeros cambios económicos y sociales; y 2) es difícil que la movilidad intergeneracional experimente modificaciones en el corto plazo (Erikson y Goldthorpe, 1992), por lo que se requerirían datos de años posteriores para poder evaluar la impronta de la nueva etapa abierta en 2003 sobre esta dimensión.

¹⁹⁶ Como es sabido, los jefes de hogar tienen características distintivas. En particular, en su mayoría son varones y, en parte por esto último, tienen una inserción laboral diferente a la del promedio de la población. La restricción del análisis a los jefes de hogar, por tanto, implicó trabajar con una estructura de clases diferente a la que corresponde al total de individuos, así como excluir a la gran mayoría de las mujeres del análisis. En la base de 1960 estas últimas constituyen alrededor de 6% de los casos, y en la de 2003/5 algo más de 20%. A luz de estas diferencias, realizamos el ejercicio de examinar las tendencias en la movilidad únicamente para los varones jefes de hogar, pero los resultados que obtuvimos muestran las mismas tendencias que las que aquí presentamos.

excluir del análisis, en la medida de lo posible, a quienes podían encontrarse en situaciones laborales atípicas, ya sea por estar en etapas muy iniciales de sus trayectorias o por permanecer en el mercado de trabajo a edades avanzadas. En suma, es importante tener en cuenta las diferencias enumeradas pues impiden trasladar mecánicamente los resultados que aquí presentamos al universo examinado en capítulos anteriores.

Clasificamos las ocupaciones de padres e hijos en grupos ocupacionales y clases siguiendo criterios muy similares a los que utilizamos en los Capítulos 5 y 6. La principal diferencia es que en la clasificación que usamos en este capítulo sí incluimos ocupaciones del sector agropecuario, subsumiéndolas en los grupos ocupacionales ya existentes. Aunque el porcentaje de ocupados en ese sector es ínfimo entre los hijos de 1960 y 2003/5 (0.4 % y 0.7%, respectivamente), no sucede lo mismo entre sus padres (23.0% en 1960 y 7.1% en 2003/5), debido a que un número no despreciable de ellos, en especial en 1960, tenía orígenes fuera de Buenos Aires, en regiones con más presencia de trabajo agropecuario. Por otra parte, al igual que en otros capítulos, también aquí dejamos de lado a las ocupaciones catalogadas como de clase alta, debido a las ya mencionadas dificultades que existen para su captación a través de encuestas. Pero mientras en los otros capítulos esas ocupaciones aparecen como una categoría residual, aquí decidimos excluirlas completamente del análisis, pues su inclusión podía distorsionar el cálculo de las diferentes medidas de movilidad. Los datos con los que trabajamos, por tanto, presentan una estructura de clases “restringida” por arriba, limitada a aquellas ocupaciones catalogadas como de clase media o trabajadora.

En el Anexo D presentamos mayor información acerca de las fuentes de datos que utilizamos y de los criterios que seguimos para construir las evidencias empíricas.

7.3 Precisiones acerca de la medición de la movilidad intergeneracional

Como dijimos, en nuestro examen de la movilidad intergeneracional evaluamos lo sucedido tanto con la movilidad absoluta como con la relativa. Recordemos que la primera corresponde al conjunto de flujos de ascenso, descenso y reproducción que se observan entre orígenes y destinos sociales, es decir, entre las posiciones de clase de padres e hijos. La movilidad absoluta incorpora los efectos de factores no sólo

endógenos al sistema de estratificación sino también exógenos. En otras palabras, incluye también la influencia del cambio estructural (debido fundamentalmente a transformaciones en la estructura ocupacional), lo que se refleja en diferencias en el tamaño de las distintas clases en las distribuciones correspondientes a padres y a hijos. Este tipo de movilidad es la experimentada en forma directa por los individuos, por lo que constituye la referencia apropiada para dar cuenta de aspectos como las vivencias individuales en torno a la movilidad o la formación de las clases como “comunidades demográficas” (ver Capítulo 2). La movilidad relativa, en cambio, permite evaluar las oportunidades de acceder a posiciones sociales más o menos aventajadas que poseen personas provenientes de diferentes orígenes sociales independientemente de lo que sucede en el plano estructural. Se destaca por dos propiedades: por un lado, por expresar oportunidades *relativas* y, por otro, porque permite controlar el efecto de aquellos factores estructurales que se manifiestan en diferencias en las distribuciones ocupacionales de padres e hijos. Por esto último, la movilidad relativa permite dar cuenta del *régimen de movilidad endógeno* –es decir, libre de los efectos estructurales exógenos– o del *patrón de fluidez social* (Cortés y Escobar 2007; Erikson y Goldthorpe, 1992)¹⁹⁷.

El régimen de movilidad se considera como *rígido* o *fluido* de acuerdo al grado de influencia que tienen los orígenes de los individuos sobre sus destinos sociales. En términos de la “metáfora espacial” utilizada por Sorokin en su estudio pionero de principios de siglo XX, la rigidez o fluidez de una estructura de clases depende de si existen o no “elevadores” a través de los cuales los miembros de las diferentes clases puedan pasar “de un piso a otro del edificio social” (Sorokin, 1974:105). Sin embargo, el propio Sorokin ya advertía que no hay registro de sociedades con grupos sociales totalmente cerrados a la movilidad ni de sociedades en las que aquélla esté libre de trabas. Por tanto, las estructuras de clases completamente rígidas o fluidas constituyen extremos conceptuales, que en el estudio de la movilidad cumplen la función de puntos de referencia para la comparación¹⁹⁸.

¹⁹⁷ Como dijimos en el Capítulo 2, la distinción entre movilidad absoluta y relativa es relativamente reciente. En los trabajos clásicos sobre la temática, incluyendo los realizados en Argentina por Germani, se buscaba identificar los efectos de los factores exógenos y endógenos al sistema de estratificación a través de la distinción entre movilidad estructural y circulatoria, la que posteriormente fue abandonada debido a problemas técnicos y conceptuales.

¹⁹⁸ Como señala Giddens (1989), en las sociedades modernas la carencia absoluta de movilidad constituye un tipo ideal en gran medida debido a que los grupos y clases sociales no se conforman de acuerdo a limitaciones legalmente establecidas, como es el caso de los estamentos en las sociedades feudales. Por su parte, es importante tener en cuenta que la ausencia de movilidad perfecta se vincula al efecto de las

El insumo básico para el análisis de la movilidad absoluta y relativa son las llamadas tablas de movilidad, es decir, tablas de doble entrada cuyas filas presentan los orígenes de los individuos –la posición de clase del padre– y las columnas su destino en la estructura de clases –su posición de clase actual–¹⁹⁹. En las celdas de la diagonal principal de la tabla se encuentran los casos en los que los hijos reproducen la posición de sus padres –pues coinciden las clases–, mientras en las celdas por fuera de la diagonal se encuentran quienes experimentaron algún tipo de movilidad, que puede ser clasificada como “ascendente” (hacia posiciones de mayor nivel) o “descendente” (hacia posiciones de menor nivel).

Ahora bien, la clasificación de la movilidad total como “ascendente” o “descendente” implica asumir un supuesto: que existe un orden jerárquico entre los grupos. Esto, sin embargo, puede no ser una tarea sencilla, en particular cuando se trabaja desde la perspectiva de clases –y no, por ejemplo, con índices socioeconómicos– (ver Capítulo 2). Así, es posible que el orden jerárquico de los grupos no sea evidente, o que difiera de acuerdo a los atributos que se tomen en cuenta. Por ejemplo, resulta dudoso establecer una jerarquía entre los pequeños empresarios y los profesionales, técnicos y jefes, trabajadores cualitativamente distintos que involucran diferentes tipos de recursos –unos el capital económico y otros la educación y la autoridad–. A esto hay que sumar que las jerarquías pueden alterarse con el tiempo, siendo diferentes para padres y para hijos.

Para catalogar la movilidad como “ascendente” o “descendente” nos inspiramos en Erikson y Goldthorpe (1992), quienes utilizan el nivel socioeconómico de los

clases, pero también de otros factores adscriptivos como el género, la etnia, etc. La conclusión acerca de que las estructuras de clases completamente fluidas o completamente rígidas constituyen tipos ideales sin correlato empírico no es trivial. Dado que las diferencias en la movilidad son de magnitud, todo estudio empírico sobre esta problemática se enriquece de una estrategia comparativa, pues sólo de ese modo es posible contar con parámetros claros para evaluar el grado de rigidez o fluidez.

¹⁹⁹ Es importante tener presente que no resulta adecuado sacar conclusiones acerca del cambio en la estructura ocupacional a partir de la comparación de las distribuciones de padres e hijos. Si bien la distribución de los hijos remite a las características de la estructura ocupacional en un momento en el tiempo (aquél en el que fue realizado el relevamiento), no sucede lo mismo con la distribución de los padres. Esta última no corresponde a ningún momento particular del pasado: refleja las características de distintas cohortes, dependiendo de la diferencia de edad entre padres e hijos. Por este motivo, las ocupaciones de los padres deben concebirse como atributos de los hijos, es decir, como información acerca de sus orígenes sociales (Blau y Duncan, 1967, Capítulo 3). Un ejemplo a partir de nuestros datos puede aclarar este punto. Los individuos encuestados en 2003/5, de edades entre 24 y 69 años, informaron sobre la ocupación de sus padres cuando ellos tenían alrededor de 16 años, es decir, entre aproximadamente 1950/52 y 1995/97. Se trata de un período de tiempo extremadamente amplio y, como es evidente, resulta imposible asociarlo con un momento específico en la evolución de la estructura ocupacional de Buenos Aires. Además, hay que tener en cuenta la influencia que habrían tenido otros factores: por ejemplo, no todas las ocupaciones incluidas en dicha distribución corresponden al área geográfica bajo estudio, en tanto un porcentaje de los padres era nativos de otras regiones.

diferentes grupos ocupacionales como criterio para ordenarlos jerárquicamente. En nuestro caso, usamos como indicador los ingresos laborales. Este criterio nos llevó a considerar por separado a los pequeños empresarios, los profesionales y jefes superiores, y los técnicos y jefes intermedios, por un lado, y a los trabajadores no manuales de rutina administrativos y de comercio, por el otro. Como vimos en el capítulo anterior, los grupos ocupacionales incluidos en el primer conjunto, si bien heterogéneos, se han distinguido históricamente por tener ingresos más elevados que los del resto. En contraste, los ingresos de los grupos del segundo conjunto –y en particular, los de los trabajadores de comercio–, se han caracterizado, incluso durante la etapa sustitutiva, por ser bastante más reducidos, al punto de asemejarse a los de la clase trabajadora calificada²⁰⁰. Por estos motivos, definimos al primer gran conjunto como un “estrato superior” de la clase media, y al segundo como un “estrato inferior”, y caracterizamos la movilidad entre esos estratos como movilidad ascendente o descendente en el interior de las clases medias.

Aunque los ingresos de los no manuales de rutina y de las clases trabajadoras calificadas han sido y son muy semejantes, hemos decidido mantenerlos por separado y considerar los movimientos entre ellos como flujos de movilidad ascendente o descendente entre grupos de clase trabajadora y de clase media. Esto se justifica pues a lo largo de nuestro trabajo el objetivo ha sido evaluar qué sucedió con aquellos grupos ocupacionales catalogados “tradicionalmente” como de clase media, y no develar los supuestos límites reales que debería tener este sector. Esto no impide, sin embargo, que tengamos en cuenta la información sobre el carácter difuso de los límites entre ambas clases a la hora de interpretar los significados de la movilidad. En particular, es claro que sólo aquella movilidad que ocurra desde las clases trabajadoras hacia el estrato superior de las clases medias puede interpretarse como un movimiento entre clases que significa el acceso a mayores retribuciones económicas.

El estudio de la movilidad absoluta involucra un análisis descriptivo de las tablas de movilidad a partir de diversas medidas que toman en cuenta las proporciones de individuos que registran movilidad o inmovilidad. Por su parte, el estudio empírico de la movilidad relativa parte de la utilización de “razones de momios”, que permiten examinar cuáles son las oportunidades relativas de individuos que se encuentran en dos categorías de origen diferentes de acceder a una categoría de destino y no a otra. En

²⁰⁰ Esto se repite con los datos de 1960 y 2003/5 que aquí analizamos. Al respecto ver el Anexo D.

términos más concretos, a través de las razones de momios es posible indagar, por ejemplo, cuáles son las oportunidades de una persona con orígenes en el grupo de trabajadores no calificados respecto de alguien con orígenes en el grupo de trabajadores calificados de tener como destino una posición en la clase media en vez de permanecer en el mismo grupo. Las razones de momios son especialmente adecuadas para expresar la movilidad relativa no sólo porque, precisamente, constituyen una medida relativa, sino también porque tienen la propiedad de ser invariantes ante cambios en el tamaño de la muestra y en los marginales de las tablas (Powers y Xie, 2000:97-99). En el estudio de la movilidad, esto significa que permiten captarla controlando las diferencias en las distribuciones de padres e hijos, es decir, que permiten dar cuenta de la asociación entre orígenes y destinos “neta” de los efectos de factores estructurales. En una tabla de 2 X 2, las razones de momios se calculan como:

$$\frac{f_{11}/f_{12}}{f_{21}/f_{22}}$$

donde f_{11} es el número de casos inmóviles en la categoría 1, f_{12} el número de casos que experimentó movilidad desde la categoría de origen 1 hacia la categoría de destino 2, etc. (Powers y Xie, *op. cit.*). Una razón de momios de 1 corresponde a la independencia estadística, es decir, significa una asociación nula entre orígenes y destinos, mientras que valores mayores y menores informan sobre la existencia de una relación, así como sobre su sentido y su fuerza.

Las razones de momios constituyen la base de los modelos log-lineales, la técnica más utilizada para el examen de la movilidad relativa debido a su gran potencial para el análisis de tablas de contingencia. A lo largo de las últimas décadas se han desarrollado diversas versiones de modelos log-lineales, a través de los cuales se busca identificar 1) si existe asociación entre orígenes y destinos en una tabla de contingencia; 2) cuál es el patrón de asociación; y 3) cuál es la fuerza y el sentido de la asociación para celdas específicas de la tabla. En nuestro caso, para el análisis de la movilidad relativa utilizamos algunas versiones de modelos log-lineales cuyas características específicas serán detalladas más adelante. Es importante aclarar que el uso de modelos log-lineales en los estudios de movilidad suele estar centrado en dilucidar cuál es el patrón de asociación entre padres e hijos –por lo que el análisis empírico consiste en la comparación de distintos modelos y en la selección de aquél que ajuste mejor a los

datos–, mientras en general se presta menor atención a indagar cuál es la fuerza y sentido de la asociación para combinaciones específicas de orígenes y destinos. En nuestro caso, el énfasis es el contrario: seleccionamos modelos log-lineales que permiten responder a nuestras preguntas de investigación y presentan un buen ajuste de los datos, y nos centramos en el examen de los cambios que se registran en la fuerza y en el sentido de la asociación en ciertos grupos de interés.

7.4 Los flujos de movilidad absoluta desde y hacia las clases medias

Como desarrollamos en el Capítulo 4, los resultados de los estudios que con mayores o menores limitaciones se han referido a los cambios en la movilidad intergeneracional absoluta en Buenos Aires, indican que, a pesar del proceso de deterioro social experimentado desde mediados de la década de 1970, habría habido un importante incremento en la movilidad absoluta ascendente y, en particular, en aquella que involucra movimientos desde las clases trabajadoras hacia las clases medias (Jorrat 2000; Kessler y Espinoza, 2003). Los destinos de clase media que se habrían vuelto más frecuentes son las posiciones técnicas, administrativas y de comercio (Dalle, 2009). Sin embargo, estos movimientos habrían sido acompañados por un aumento de la movilidad descendente en el interior de las clases trabajadoras, desde las posiciones calificadas hacia las no calificadas. Así, las clases trabajadoras habrían sido objeto de dos fuerzas contrapuestas: una hacia la mejora ocupacional intergeneracional, y otra, en sentido opuesto, hacia el descenso (Kessler y Espinoza, 2003; Dalle, 2009).

En esta sección indagamos los cambios en la movilidad intergeneracional absoluta entre 1960 y 2003/5 centrándonos específicamente en la movilidad asociada con las clases medias y evaluando en qué medida se repiten los resultados que muestran los antecedentes. Para ello, en una primera parte presentamos las tendencias generales en la movilidad absoluta y, en particular, los cambios en los movimientos ascendentes y descendentes desde y hacia las clases medias. En una segunda parte nos abocamos a un análisis más minucioso de las tendencias en la movilidad. Concretamente, examinamos: a) qué grupos ocupacionales específicos se encuentran detrás de esas tendencias generales; y b) si hubo cambios en las *vías* o *canales* más frecuentes para la movilidad – es decir, desde qué grupos y hacia cuáles era y es más habitual que ocurra el ascenso y el descenso ocupacional–. Finalmente, en la última parte de esta sección brindamos

algunos indicios (en la medida en que los datos lo permiten) acerca de cuál era y cuál es el papel de la inmigración como fuente de movilidad intergeneracional hacia las clases medias.

7.4.1 Tendencias generales en la movilidad absoluta

El Cuadro 7.1 presenta las tasas de movilidad para 1960 y 2003/5, calculadas a partir de cuatro grupos: dos de clase media –estrato superior y estrato inferior– y dos de clase trabajadora –manuales calificados y manuales no calificados–. Diferenciamos la inmovilidad de la movilidad y, dentro de esta última, la de tipo ascendente de la descendente. A su vez, dentro de cada uno de estos tipos de movilidad distinguimos los movimientos que ocurren entre clases de los que ocurren en el interior de las clases²⁰¹.

Los datos de 1960 muestran la situación en el plano de la movilidad que fuera señalada por Germani y que revisamos en el Capítulo 3. En ese año, la estructura de clases de Buenos Aires se caracterizaba por ser relativamente abierta, es decir, por ofrecer importantes oportunidades de mejora intergeneracional: entre los jefes de hogar, eran mayoría quienes habían experimentado movilidad ascendente. En un lugar intermedio se encontraban los que reproducían la misma posición que sus padres y, en el otro extremo, los que habían experimentado movilidad descendente. Hacia 2003/5 el panorama presentaba características algo diferentes. La estructura se volvió un poco más rígida y lo más frecuente pasó a ser la reproducción en la misma posición que los padres. Este cambio fue el resultado de dos tendencias contrapuestas: por un lado, de un incremento en el porcentaje de quienes experimentan inmovilidad (de 36.5% a 43.2%) y, por otro lado, de una reducción equivalente en el porcentaje de quienes ascienden (de

²⁰¹ Los movimientos involucrados en la movilidad ascendente corresponden a las siguientes combinaciones:

Movilidad ascendente	Intra clases	Intra clases trabajadoras	Trab. no calificados – trab. calificados
		Intra clases medias	Cl. media inferior – cl. media superior
	Entre clases (Clases trab.–clases medias)	Cl. trab. – cl. media inferior	Trab. no calificados y calificados – cl. media inferior
		Cl. trab.– cl. media superior	Trab. no calificados y calificados – cl. media superior

Estos mismos movimientos, pero en sentido inverso, son los que están detrás de los porcentajes correspondientes a la movilidad descendente.

43.9% a 36.4%). La movilidad descendente, en tanto, se mantuvo sin modificaciones (de 19.6% a 20.3%).

La disminución de la movilidad ascendente total fue consecuencia, sobre todo, de lo sucedido con los movimientos de ascenso intra clases y, más específicamente, en el interior de las clases trabajadoras: mientras los movimientos desde el estrato inferior hacia el estrato superior de las clases medias se mantuvieron sin cambios, los movimientos entre los manuales no calificados y los calificados disminuyeron de 14.4% a 8.8%. En contraste, aunque los movimientos ascendentes entre clases, desde posiciones de clase trabajadora hacia posiciones de clase media, también disminuyeron, el cambio es de una magnitud reducida (de 24.5% a 22.9%). De todos modos, vale la pena resaltar que esa tendencia sugiere una caída de la movilidad de larga distancia hacia el estrato superior de la clase media –es decir, hacia aquél que involucra mayores niveles de retribuciones económicas–, en tanto la movilidad hacia el estrato inferior de ese sector se mantuvo sin modificaciones.

Cuadro 7.1
Buenos Aires, 1960 y 2003/5. Tasas de movilidad intergeneracional.
(1242 casos para 1960 y 708 para 2003/5)

	1960	2003/5
<u>Inmovilidad</u>	<u>36.5</u>	<u>43.2</u>
<u>Movilidad</u>	<u>63.5</u>	<u>56.7</u>
Movilidad ascendente	43.9	36.4
Movilidad descendente	19.6	20.3
MOVILIDAD ASCENDENTE*		
<u>Entre clases (clases trab. – clases medias)</u>	<u>24.5</u>	<u>22.9</u>
Clases trab. - clases media "inferior"	10.0	10.0
Clases trab. - clases media "superior"	14.5	12.9
<u>Intra clases</u>	<u>19.4</u>	<u>13.6</u>
Intra clases trabajadoras	14.4	8.8
Intra clases medias	5.0	4.8
MOVILIDAD DESCENDENTE*		
<u>Entre clases (clases media – clases trab.)</u>	<u>11.0</u>	<u>9.0</u>
Clase media "superior" – clases trab.	6.0	4.8
Clase media "inferior" – clases trab.	5.0	4.2
<u>Intra clases</u>	<u>8.7</u>	<u>11.3</u>
Intra clases trabajadoras	4.1	7.2
Intra clases medias	4.6	4.1

Nota: Clase media "superior" = profesionales, técnicos, jefes superiores e intermedios y pequeños empresarios; clase media "inferior" = trabajadores no manuales de rutina (administrativos y de comercio); clases trabajadoras = manuales calificados y manuales no calificados.

* Porcentajes respecto del total.

Universo: jefes de hogar ocupados de entre 24 y 69 años. Buenos Aires corresponde al Área Metropolitana de Buenos Aires (Capital Federal + Partidos del Conurbano).

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta sobre movilidad social de 1960 y encuestas CEOP 2003/5.

Al examinar en forma desagregada las tendencias en la movilidad descendente se observan ciertos cambios, pero dado que son de una magnitud reducida, no nos permiten ser concluyentes. No obstante, es importante notar que no hubo un incremento de la movilidad descendente desde las posiciones de clase media hacia las de clase trabajadora, y que los datos incluso sugieren una tendencia en sentido contrario: es decir, hacia una mayor protección de las clases medias contra el desclasamiento (la movilidad descendente entre clases se redujo de 11.0% a 9.0%). Esta situación contrasta con la que se registró en el interior de las clases trabajadoras, donde la caída intergeneracional desde las posiciones calificadas hacia las no calificadas tuvo un leve incremento (de 4.1% a 7.2%).

De esta manera, el examen presentado muestra que las transformaciones estructurales que se experimentaron en Buenos Aires durante el período en estudio fueron acompañadas por cierto deterioro de los indicadores vinculados a la movilidad absoluta. La tendencia general que se observa es hacia una rigidez algo mayor de la estructura de clases, donde los niveles de movilidad ascendente que caracterizaban al modelo vigente en 1960 fueron reemplazados por niveles similares de inmovilidad social. Sin embargo, hubo pocas modificaciones en lo referido a la movilidad asociada con las clases medias. En otras palabras, lo que dominó en este sector social fue una estabilidad temporal. Por un lado, en el interior de las clases medias las tasas de movilidad ascendente y descendente entre las posiciones de mayor y de menor nivel se mantuvieron sin cambios. Por otro lado, la movilidad intergeneracional desde los dos estratos de este sector hacia las clases trabajadoras registró cierta disminución, pero fue de una magnitud reducida y, por este motivo, debe tomarse con recaudos. En todo caso, lo que sí resulta claro es que las clases medias no se vieron afectadas por mayores niveles de movilidad descendente.

Los cambios fueron mayores entre las clases trabajadoras, pero éstos involucraron, sobre todo, a los flujos de movilidad en su interior: la movilidad ascendente desde posiciones no calificadas hacia posiciones calificadas se volvió menos frecuente, mientras la movilidad descendente desde las segundas hacia las primeras registró un leve incremento. Es decir, las tendencias en lo referido a la movilidad intraclasses trabajadoras fueron negativas. En contraste, si bien la movilidad ascendente desde el conjunto de las clases trabajadoras hacia las clases medias experimentó una reducción, ésta fue muy poco acentuada. De todos modos, esta tendencia es relevante

por dos motivos. En primer lugar, porque involucró a la movilidad de larga distancia, es decir, hacia las posiciones de clase media de mayor jerarquía que involucran mayores ventajas en términos económicos. En segundo lugar, porque es opuesta a lo que indican los antecedentes. En este sentido, mientras nuestros resultados coinciden con los de los antecedentes respecto al aumento de la movilidad descendente dentro de las clases trabajadoras, son diferentes en lo referido a las tendencias en la movilidad ascendente y, en particular, a la que involucra movimientos entre clases. A diferencia de los trabajos previos, nuestros datos no sólo no muestran un incremento de la movilidad desde las clases trabajadoras hacia las clases medias, sino que incluso dan indicios de una tendencia en sentido inverso. En las conclusiones del capítulo volveremos sobre el posible origen de estas divergencias.

En suma, y respondiendo en forma breve a las preguntas que nos formulamos, los resultados indican cierta tendencia hacia una reducción de los movimientos desde y hacia las clases medias, en tanto se volvió algo menos frecuente que las clases trabajadoras accedan a ese sector social y también que las clases medias experimenten movilidad descendente. Sin embargo, en ninguno de los dos casos los cambios fueron acentuados.

7.4.2 Niveles de herencia en los diferentes grupos ocupacionales y vías para la movilidad intergeneracional

El Cuadro 7.2 muestra el cálculo de los llamados “porcentajes de salida” en las tablas de movilidad intergeneracional para los años 1960 y 2003/5. Los “porcentajes de salida” indican a qué posición de clase acceden los individuos que comparten el mismo origen –o, en otras palabras, el grado de *heredabilidad* de las posiciones–. A través de estos datos podemos evaluar qué grupos ocupacionales específicos se encuentran detrás de las tendencias que describimos en la sección anterior y si hubo cambios en las vías más frecuentes para la movilidad. En el cuadro presentamos en forma separada la información correspondiente a profesionales, técnicos y jefes y a pequeños empresarios, con el fin de evaluar si los diferentes recursos involucrados en cada caso imprimen pautas distintivas a la movilidad. Además, hemos resaltado las celdas en las que los porcentajes son mayores a los de las distribuciones marginales con el propósito de

señalar aquellas combinaciones de orígenes y destinos que son especialmente frecuentes.

Antes de pasar al análisis de los cambios que se registran en los flujos de movilidad en forma desagregada resulta relevante destacar algunos patrones generales que se repiten en ambos años y que no eran completamente visibles en las medidas resumen que presentamos en la sección anterior. Por un lado, la concentración de los casos en los cuadrantes superior izquierdo e inferior derecho de la tabla –celdas resaltadas en negritas– muestra en forma clara la importancia de la reproducción de clase tanto en 1960 como en 2003/5. A su vez, dicha concentración de casos también pone en evidencia el papel que juega el clivaje clases trabajadoras–clases medias como barrera para la movilidad: los movimientos entre los grupos de uno y otro sector, aun entre los contiguos, son en general mucho más limitados que los movimientos en el interior de cada sector. La vigencia de esta barrera a lo largo del tiempo resulta de especial importancia para nuestro trabajo: aunque en otros aspectos los límites entre los grupos adyacentes de las clases trabajadoras y medias eran y son difusos –como vimos en el capítulo anterior–, esa división aparece como relevante en términos de flujos de movilidad. Finalmente, los datos agregados muestran que en ambos años la reproducción es mayor en las clases medias que en las clases trabajadoras. La contraparte de este patrón es que también en ambos años la movilidad ascendente entre clases es mayor que la movilidad descendente –es decir, es más habitual que individuos de clase trabajadora logren ascender a posiciones de mayor nivel a que individuos con orígenes de clase media sufran un proceso de descenso social–.

Cuadro 7.2

Buenos Aires, 1960 y 2003/5. Tablas de movilidad intergeneracional. Porcentajes de salida.
(1242 casos para 1960 y 708 para 2003/5)

a. 1960

Padres (orígenes)	Hijos (destinos)							TOTAL
	CLASES MEDIAS				CLASES TRABAJADORAS			
	TOTAL CL. MEDIAS	Peq. empresarios	Profes., técn y jefes	Trab. de rutina	TOTAL CL. TRAB.	Trab. calificados	Trab. no calificados	
TOTAL CL. MEDIAS	69.5	15.0	28.3	26.2	<u>30.5</u>	23.5	7.0	100.0
Pequeños empresarios	60.0	20.8	19.2	20.0	40.0	29.2	10.8	100.0
Profes., técnicos y jefes	81.7	12.0	46.5	23.2	18.3	16.9	1.4	100.0
Trab. de rutina	66.3	13.6	20.1	32.6	33.7	25.0	8.7	100.0
TOTAL CL. TRABAJADORAS	<u>38.2</u>	11.7	10.9	15.6	61.8	46.9	14.9	100.0
Trab. calificados	44.9	13.3	14.2	17.5	55.1	43.6	11.5	100.0
Trab. no calificados	29.6	9.7	6.8	13.1	70.4	51.0	19.4	100.0
TOTAL	49.4	12.9	17.1	19.4	50.6	38.5	12.1	100.0

b. 2003/5

Padres (orígenes)	Hijos (destinos)							TOTAL
	CLASES MEDIAS				CLASES TRABAJADORAS			
	TOTAL CL. MEDIAS	Peq. empresarios	Profes., técn y jefes	Trab. de rutina	TOTAL CL. TRAB.	Trab. calificados	Trab. no calificados	
TOTAL CL. MEDIAS	74.4	4.0	42.0	28.4	<u>25.6</u>	20.4	5.2	100.0
Pequeños empresarios	65.6	12.5	37.5	15.6	34.4	28.1	6.3	100.0
Profes., técnicos y jefes	79.5	1.8	56.3	21.4	20.5	18.8	1.8	100.0
Trab. de rutina	71.7	3.8	28.3	39.6	28.3	19.8	8.5	100.0
TOTAL CL. TRABAJADORAS	<u>35.4</u>	2.0	17.9	15.5	64.6	47.8	16.8	100.0
Trab. calificados	36.6	1.8	19.2	15.5	63.4	47.9	15.5	100.0
Trab. no calificados	32.3	2.3	14.6	15.4	67.7	47.7	20.0	100.0
TOTAL	49.2	2.7	26.4	20.1	50.8	38.1	12.7	100.0

Universo y fuente: ídem Cuadro 7.1.

Al examinar los datos en forma desagregada, la primera conclusión que surge en relación con nuestras preguntas específicas es que tras la leve caída en la movilidad ascendente desde las clases trabajadoras hacia las clases medias que se registró entre 1960 y 2003/5 se esconden diferencias entre los dos grupos que forman aquel sector: entre los hijos de los manuales no calificados la tendencia fue incluso la inversa (un muy leve aumento de la movilidad ascendente), mientras entre los hijos de los manuales calificados hubo una disminución importante en las probabilidades de alcanzar posiciones de clase media.

Como puede observarse, la movilidad hacia las clases medias en 1960 eran en gran medida el resultado de lo que sucedía con el grupo de trabajadores calificados: entre ellos, un porcentaje muy alto, cercano a la mitad (44.9%), accedía a posiciones en ese sector social. Para los hijos de trabajadores no calificados las probabilidades de ascenso a las clases medias eran algo más reducidas, aunque de todos modos no despreciables (29.6%). Entre estos últimos, además, era muy frecuente la movilidad ascendente intraclase, por lo que eran minoría los que permanecían en los niveles más bajos de la jerarquía ocupacional. De esta manera, en 1960 las perspectivas en cuanto a movilidad eran favorables para las clases trabajadoras en general. Como desarrollaremos luego, esta situación favorable se potenciaba aún más en algunos grupos específicos, en el marco de una sociedad que todavía tenía un componente inmigratorio muy elevado.

Hacia 2003/5 los hijos de trabajadores calificados habían perdido su lugar privilegiado en cuanto a probabilidades de movilidad hacia las clases medias: el porcentaje de ascensos en este grupo se redujo a 36.6%. Esta disminución no logró ser

compensada por la leve ampliación que se observó en las probabilidades de movilidad ascendente del grupo no calificado (que aumentó a 32.3%, niveles cercanos a los correspondientes a los de los calificados), por lo que el saldo es la leve caída que registramos en la movilidad ascendente de las clases trabajadoras tomadas en conjunto. Para los hijos de los trabajadores calificados, la contraparte de la disminución en sus probabilidades de ascenso fue no sólo el incremento de la reproducción en las mismas posiciones que sus padres, sino también el aumento de la movilidad descendente hacia posiciones de menor nivel, tendencia que ya habíamos visto en la sección anterior. De este modo, si las medidas resumen de movilidad habían mostrado que entre 1960 y 2003/5 las clases trabajadoras afrontaron una evolución negativa en cuanto a sus oportunidades de movilidad, los datos aquí presentados permiten precisar que, tras esa tendencia, se encuentra lo sucedido con el grupo de trabajadores calificados, quienes se vieron doblemente perjudicados por la reducción en sus probabilidades de movilidad ascendente y el incremento en las de movilidad descendente.

En segundo lugar, los datos indican cambios en los principales destinos hacia los cuales ocurre la movilidad desde las clases trabajadoras hacia las clases medias, proceso que se encontraría asociado, en gran medida, a las transformaciones en la estructura ocupacional que llevaron a la contracción y a la expansión de diferentes grupos.

En 1960 quienes provenían de orígenes de clase trabajadora y accedían a posiciones de clase media tenían como principal destino las ocupaciones no manuales de rutina (15.6%). Un examen más desagregado indica que, dentro de esas ocupaciones, eran particularmente importantes como destino para el ascenso las de comercio (9.6%), que por aquel entonces eran principalmente por cuenta propia, es decir, dependientes de la posesión de capital económico (datos no incluidos en el cuadro). No obstante, también era importante el porcentaje de ascensos hacia el grupo de pequeños empresarios –igualmente dependiente del capital económico–, y esto no sólo en términos absolutos. Como puede verse en el cuadro, los pequeños empresarios estaban presentes entre quienes tenían orígenes en las clases trabajadoras en porcentajes similares a los correspondientes al conjunto de la población (11.7% y 12.9%, respectivamente), e incluso estaban sobrerrepresentados entre los hijos de trabajadores calificados (13.3%). Esto sugiere que ese grupo constituía una vía especialmente abierta para el ascenso de clase. Por su parte, el acceso al grupo de profesionales, técnicos y jefes tampoco era reducido en términos relativos (10.9%). Pero hay que advertir que esto se debía sobre todo a lo que sucedía con las ocupaciones técnicas y de jefatura

intermedia. Las probabilidades de arribar a puestos profesionales y de jefatura superior eran, en términos comparativos, muy bajas, de sólo 3.4% –mientras que en la población total, los profesionales representaban el 6.5%– (datos no incluidos en el cuadro).

Estos últimos datos parecen dar una dimensión diferente al muy difundido relato acerca del papel que habría tenido la educación superior y, en particular, universitaria, como medio privilegiado para el ascenso social en la Buenos Aires de la etapa sustitutiva de importaciones (ver Capítulo 3). El grupo de profesionales y jefes superiores (donde se concentran los ocupados con educación universitaria) era por ese entonces reducido, y muchas más reducidas eran las probabilidades de acceder al mismo por parte de quienes provenían de la clase trabajadora. Por estos motivos, más que la educación universitaria, el recurso clave para la movilidad ascendente parece haber sido el capital económico: en una sociedad donde la concentración del capital era relativamente escasa, la acumulación e inversión en pequeños emprendimientos autónomos, ya sea con empleados (pequeños empresarios) o sin ellos (trabajadores de comercio) constituía un canal disponible para el ascenso de clase. Estas conclusiones, sin embargo, deben ser matizadas incorporando otros elementos en el análisis. En particular, también en este caso la excepcionalidad del contexto de aquellos años –en términos de los vertiginosos procesos de inmigración, urbanización y expansión económica por los que había atravesado la sociedad– imprime un significado diferente a los porcentajes de movilidad hacia el grupo de profesionales, técnicos y jefes y una mayor centralidad a esa vía de ascenso social. Más adelante desarrollaremos este aspecto.

La relevancia de la educación superior como medio para el ascenso se manifiesta de manera más clara en 2003/5. En esos años, la movilidad intergeneracional de las clases trabajadoras hacia el grupo de pequeños empresarios se reduce y se vuelve insignificante (2.0%), lo que resulta indisoluble del proceso de concentración de capitales que indujo a una disminución en la cantidad de emprendimientos de ese tipo. El capital económico, por tanto, pierde importancia como vía para dejar las clases trabajadoras. En cambio, la movilidad hacia las ocupaciones profesionales, técnicas y de jefatura registra un incremento considerable, convirtiéndose en el destino más frecuente para quienes ascienden desde las clases bajas (17.9%), superando incluso a las ocupaciones no manuales de rutina (15.5%). El aumento de la movilidad hacia aquel grupo involucró tanto a las ocupaciones técnicas y de jefatura intermedia como a las profesionales y de jefatura superior: entre las primeras, el porcentaje de ascensos se

incrementó de 7.5% a 12.7%; entre las segundas, de 3.4% a 5.2%. Como en el caso de los pequeños empresarios, estas tendencias fueron en gran medida “forzadas” por los cambios de la estructura ocupacional: al aumentar la oferta de puestos en esas ocupaciones –proceso que quedó claramente en evidencia en el Capítulo 5–, resulta ineludible que hayan reclutado a un número mayor de sus miembros entre personas con otros orígenes.

El análisis de los flujos de movilidad entre quienes tienen orígenes en las clases medias también muestra ciertas especificidades en cuanto a los niveles y vías para la movilidad intergeneracional. Por un lado, en el interior de este sector se observan diferencias en el grado de movilidad descendente hacia las clases trabajadoras de acuerdo al grupo ocupacional, y estas diferencias experimentan ciertas modificaciones con el tiempo.

En 1960 el grupo de pequeños empresarios no sólo constituía uno de los principales destinos para quienes experimentaban movilidad ascendente desde las clases trabajadoras, sino que también era el grupo de clase media con los mayores niveles de movilidad descendente: el 40.0% de los hijos de este grupo experimentaba descensos a posiciones de clase trabajadora –principalmente hacia las calificadas, pero también hacia las no calificadas–. Así, si por un lado se trataba de una actividad que brindaba una puerta de entrada relativamente fácil a las clases medias, también era una actividad de alta vulnerabilidad, que ofrecía pocas garantías de permanencia en dicho sector social.

En el otro extremo se encontraban los profesionales, técnicos y jefes, quienes además de ser el destino menos frecuente para la movilidad ascendente tenían el menor porcentaje de movilidad descendente hacia las posiciones de clase trabajadora (18.3%) y, en especial, hacia las de menor calificación (1.4%). Esto se acentuaba en el caso de los profesionales y jefes superiores: entre ellos, los descensos hacia ocupaciones calificadas representaban 12.9% (frente a 22.5% entre los técnicos y jefes intermedios), y no había casos de descensos hacia ocupaciones no calificadas (mientras entre los técnicos y jefes intermedios el porcentaje era de 2.5%). Los hijos de profesionales y jefes superiores, en este sentido, parecían contar con cierto resguardo contra el desclasamiento y, en especial, contra la caída en lo más bajo de la jerarquía ocupacional.

Las probabilidades de descenso hacia las clases trabajadoras evolucionaron de manera distinta de acuerdo al grupo ocupacional. En 2003/5 los hijos de los pequeños

empresarios continuaron siendo quienes tenían más probabilidades de descender hacia las clases trabajadoras, pero esas probabilidades disminuyeron (de 40.0% a 34.4%). También se registró una reducción en la movilidad descendente entre los hijos de los trabajadores de rutina (de 33.7% a 28.3%). En cambio, los descensos se incrementaron para los hijos de profesionales, técnicos y jefes (de 18.3% a 20.5%). De este modo, si gracias a su expansión estas últimas actividades se volvieron más accesibles para los individuos con orígenes en las clases trabajadoras, en este proceso de masificación también se convirtieron en actividades que brindaban menores certezas acerca de un futuro de reproducción intergeneracional en el mismo sector social. Sin embargo, esto último sólo se refiere al descenso hacia las ocupaciones manuales calificadas, en tanto poseer padres profesionales, técnicos o jefes continuó siendo un antídoto contra la caída en lo más bajo de la jerarquía ocupacional: la probabilidad de descender hacia las ocupaciones manuales no calificadas se mantuvo prácticamente sin cambios (de 1.4% a 1.8%).

Por otro lado, los datos también indican que durante el período estudiado se registraron cambios en los flujos de movilidad dentro de las clases medias, lo que tampoco debe ser ajeno a las transformaciones en el tamaño relativo de los distintos grupos del sector. La ausencia de cambios en los niveles de movilidad intra clase media que vimos en la sección anterior en realidad esconde transformaciones en dirección contraria entre los diferentes grupos. Debido a su expansión, las ocupaciones profesionales, técnicas y de jefatura no sólo aumentaron su presencia entre los hijos de las clases trabajadoras, sino también entre los de los otros grupos de clase media – incrementándose incluso los porcentajes de reproducción al interior del grupo—. Por el contrario, con su contracción, el grupo de pequeños empresarios disminuyó su importancia como destino para los hijos de los diferentes grupos de clase media.

Es interesante notar que si bien en la sección anterior habíamos analizado lo que sucedía con los profesionales, técnicos jefes y con los pequeños empresarios en forma conjunta –como estrato “superior” de las clases medias–, los flujos entre unos y otros no son simétricos, y esta falta de simetría se acentúa con el tiempo. Como puede verse en el cuadro, en 2003/5 se volvió más frecuente que los hijos de pequeños empresarios estén ocupados en posiciones profesionales, técnicas y de jefatura. En el caso específico de los profesionales y técnicos, esto implica una conversión del capital económico de sus hogares de origen en recursos educativos. Sin embargo, se volvió menos frecuente lo contrario, es decir, que los hijos de profesionales, técnicos y jefes se desempeñen como

pequeños empresarios. Ambas tendencias estarían vinculadas con las diferencias que ya mencionamos en el tamaño de los grupos ocupacionales y en su evolución. En el segundo caso, además, parece claro el efecto de otro tipo de factores, propios del sistema de movilidad “endógeno”. Como puede observarse, en ambos años los pequeños empresarios con orígenes en el grupo de profesionales, técnicos y jefes están subrepresentados respecto a la población total –es decir, representan un porcentaje menor al que se observa en los marginales de la tabla–. Esto indicaría que las ocupaciones pequeño empresarias serían un destino poco pretendido y/o poco accesible para los hijos de profesionales, técnicos y jefes, independientemente de la evolución del tamaño de los grupos. Por el contrario, los intercambios en el interior del grupo de profesionales, técnicos y jefes –es decir, los flujos de movilidad ascendente y descendente entre las ocupaciones basadas en recursos educativos y la autoridad– eran frecuentes en 1960 y se incrementaron mucho más hacia 2003/5. Así, mientras la movilidad intergeneracional desde el grupo de técnicos y jefes intermedios hacia el de profesionales y de jefatura superior pasó de 11.3% a 21.1%, la movilidad en sentido inverso, desde los segundos hacia los primeros, pasó de 19.4% a 29.3% (datos no incluidos en el cuadro).

En suma, los principales resultados del análisis aquí presentado pueden resumirse como sigue:

- Aunque en términos globales la movilidad ascendente desde las clases trabajadoras hacia las clases medias se redujo sólo en forma leve, la situación fue distinta en el caso específico de los hijos de trabajadores manuales calificados. Si en los años sesenta este grupo se distinguía porque casi la mitad de sus integrantes accedía a posiciones de clase media, tras las décadas de reforma estructural experimentó una importante reducción en sus probabilidades de acceso a ese sector social.
- Entre 1960 y 2003/5 cambiaron las vías más frecuentes para el ascenso entre clases. En 2003/5 el grupo de profesionales, técnicos y jefes se había convertido en el que brindaba mayores probabilidades para el ascenso, mientras las posiciones basadas en el capital económico (ya sea pequeño empresarias o de comercio por cuenta propia) perdieron posiciones relativas. Este proceso, que no fue ajeno a la evolución del número de puestos de trabajo en ambos tipos de ocupaciones, significó una modificación en los recursos más efectivos para ingresar a las clases medias y experimentar una mejora

intergeneracional: las pequeñas inversiones de capital económico fueron reemplazadas, en gran medida, por los recursos educativos.

- Si en términos globales la movilidad descendente desde las clases medias hacia las clases trabajadoras mostró pocos cambios, hubo tendencias heterogéneas de acuerdo al grupo ocupacional. Mientras los hijos de trabajadores de rutina y, fundamentalmente, de pequeños empresarios, disminuyeron sus probabilidades de experimentar movilidad descendente, los hijos de los profesionales, técnicos y jefes tuvieron un comportamiento opuesto. En este último grupo, por tanto, se observa cierta ampliación de los vasos comunicantes con las clases trabajadoras: al mismo tiempo que se convirtieron en una vía de ascenso hacia las clases medias más frecuente, brindaron menos resguardos para permanecer en ese sector social. Esto último, sin embargo, involucra sólo los descensos hacia las ocupacionales de clase trabajadora calificadas, pues los hijos de técnicos y jefes intermedios y, sobre todo, profesionales y jefes superiores, continuaron estando protegidos contra el descenso hacia lo más bajo de la jerarquía ocupacional.

- Los flujos de movilidad entre los grupos que conforman el estrato superior de la clase media –los pequeños empresarios, por un lado, y los profesionales, técnicos y jefes, por otro– no eran simétricos en ninguno de los dos años examinados. Tanto en 1960 como en 2003/5 era muy extraño que los hijos de profesionales, técnicos o jefes eligiesen dedicarse a actividades empresarias de pequeña magnitud; en cambio, los movimientos en sentido inverso eran más frecuentes (lo que en la mayoría de los casos –profesionales y técnicos– involucraba la conversión del capital económico de la familia de origen en capital educativo). Distinta era la situación entre los profesionales y jefes superiores, por un lado, y los técnicos y jefes intermedios, por otro: entre estos grupos, basados en recursos de un tipo similar, los movimientos en uno y otro sentido ya eran muy frecuentes en 1960, y se acentúan aún más en 2003/5. Esto último es relevante pues, aunque en este análisis hemos examinado a esas ocupaciones en forma conjunta, son de diferente jerarquía, por lo que el incremento de los flujos entre ellas da cuenta de la ampliación de una vía de movilidad tanto ascendente como descendente dentro de las clases medias.

7.4.3 Inmigración y movilidad hacia las clases medias

En 1960 la población de Buenos Aires todavía tenía una proporción muy elevada de inmigrantes: un parte de ellos correspondía a extranjeros llegados al país en años anteriores, durante la etapa de la inmigración masiva de ultramar, mientras que otra parte estaba compuesta por inmigrantes del interior del país y, en menor medida, de otros países de América Latina, que habían llegado a la región como parte de la oleada inmigratoria iniciada hacia la década de 1930²⁰². Esta alta presencia de inmigrantes puede observarse entre los jefes de hogar que estudiamos. La mayoría, 58.9%, había nacido fuera de Buenos Aires: 29.3% eran inmigrantes internos, 1.4% de países de América Latina y 28,3% de otros países (fundamentalmente europeos, aunque también de otras regiones de donde provino la inmigración de ultramar). Si además se tiene en cuenta que entre los nacidos en Buenos Aires había 41.7% cuyos padres eran extranjeros –en su mayoría inmigrantes de ultramar–, queda claramente en evidencia la magnitud del fenómeno inmigratorio en la ciudad, y por qué Germani le dedicó especial atención en sus estudios sobre la movilidad.

Por estos años los inmigrantes se encontraban en una situación mucho menos privilegiada en cuanto a probabilidades de movilidad hacia las clases medias que aquéllos que habían arribado a la región en etapas previas, entre fines del siglo XIX y principios del siglo XX. Como vimos en el Capítulo 3, las evidencias indirectas aportadas por Germani indican que una gran parte de estos últimos había podido acceder a posiciones de clase media producto del acelerado proceso de crecimiento económico y urbanización que experimentó el país en aquel entonces. En un contexto en el que la oferta de fuerza de trabajo local era escasa, los cuantiosos contingentes de inmigrantes que arribaron al país encontraron fácil acceso a los nuevos puestos no manuales en expansión.

En contraste, hacia 1960 los inmigrantes tenían mayores restricciones para acceder a posiciones de clase media: sus porcentajes de movilidad ascendente eran mucho menores que los correspondientes a los nativos de Buenos Aires, y esto era aún más acentuado entre los que provenían del interior del país o de países limítrofes. Esta diferente situación de los miembros de las clases trabajadoras de acuerdo a su lugar de

²⁰² Para más detalles sobre las oleadas inmigratorias, ver Capítulo 3.

nacimiento puede verse en el Cuadro 7.3²⁰³. Mientras que para los inmigrantes recientes el porcentaje de ascensos hacia posiciones de clase media era 30.0%, para los nacidos en Buenos Aires –sean hijos de argentinos o de extranjeros– ese porcentaje era muy elevado, 49.4%. De este modo, si en 1960 quienes tenían orígenes en las clases trabajadoras estaban, en términos generales, en una situación ventajosa en cuanto a probabilidades de movilidad, los datos aquí presentados muestran que esa situación se veía especialmente potenciada para una parte de sus miembros, aquellos nacidos en la ciudad.

Cuadro 7.3

Buenos Aires, 1960. Movilidad de clase de jefes de hogar con orígenes en posiciones de clase trabajadora según lugar de nacimiento (n=795).

Lugar de nacimiento de jefes de hogar con padres de las clases trabajadoras	ASCENSO A CLASES MEDIAS	Peq. empresarios	Profes., técnicos y jefes	Trab. de rutina	INMOVILIDAD EN CLASES TRAB.	Trab. calificados	Trab. no calificados	Total
Nacidos en Bs. As.	<u>49.4</u>	11.5	18.2	19.7	<u>50.6</u>	41.3	9.3	100.0
Inmigrantes de ultramar	<u>35.2</u>	17.6	4.3	13.3	<u>64.8</u>	47.7	17.2	100.0
Inmigrantes recientes (del interior y de AL)	<u>30.0</u>	6.3	10.0	13.7	<u>70.0</u>	51.9	18.1	100.0

Fuente: elaboración propia en base a encuesta sobre movilidad social de 1960.

Las diferencias entre inmigrantes y locales que se observan en esta etapa han sido atribuidas a diversos factores. Entre otros, a las mayores oportunidades educativas de los nacidos en Buenos Aires; también, a las características de las zonas de origen de los inmigrantes, de escaso desarrollo y con preeminencia de trabajo rural²⁰⁴. En particular, ha sido destacado el papel de los contextos históricos en los que tuvieron lugar los distintos procesos inmigratorios. Tras el excepcional período que transcurrió hasta las primeras décadas del siglo XX –que combinó la creación acelerada de puestos en la estructura ocupacional y la escasez de fuerza de trabajo para cubrirlos–, el ritmo de creación de posiciones en las clases medias se redujo y, fundamentalmente, aumentó la

²⁰³ Los datos presentados en este cuadro son similares a los que aparecen en el Cuadro B.XVI de Germani (1963). No obstante, hay algunas diferencias: además de las derivadas del universo y la clasificación de ocupaciones, hay otras que derivan de la clasificación del lugar de origen. En primer lugar, la información de Germani es más desagregada, en tanto diferencia a los nacidos en el interior de acuerdo a la nacionalidad de sus padres. En segundo lugar, Germani incluye entre los extranjeros a los (pocos) casos de inmigrantes de América Latina, mientras aquí hemos preferido juntarlos con los inmigrantes del interior dado que comparten no sólo el período de inmigración sino también perfiles sociodemográficos y de inserción en el mercado laboral de Buenos Aires. No obstante estas diferencias, ambos cuadros muestran las mismas tendencias.

²⁰⁴ Como ejemplo, entre los jefes de hogar que estudiamos, más del 50% de los que no habían nacido en la región tenía padres que en sus lugares de origen desempeñaba actividades agropecuarias de muy baja calificación.

disponibilidad de fuerza de trabajo local para cubrirlas. De ahí que las oportunidades de movilidad para los recién llegados se fueran cerrando; los nuevos inmigrantes pasarían a ocupar puestos en la parte baja de la escala ocupacional “empujando” a los nacidos en la ciudad –incluso a los hijos de inmigrantes– hacia puestos de sectores medios (al respecto ver Germani, *op. cit.* y Germani, 1987; y Lattes y Sautu, 1978).

Sin embargo, es importante destacar que si bien hacia 1960 la inmigración como vía de ascenso hacia posiciones de clase media había encontrado límites, la permanencia en las clases trabajadoras ocurría en un contexto particular. En primer lugar, los niveles de movilidad ascendente en el interior de ese sector, desde posiciones no calificadas hacia calificadas, eran elevados, por lo que para una cantidad importante de personas provenientes de zonas rurales la llegada a Buenos Aires implicaba ascensos intergeneracionales en términos laborales. En segundo lugar, y quizás más importante, es posible que la inmigración a la ciudad, por sí misma, haya sido experimentada por muchos como una mejora respecto a su situación de origen, dadas las condiciones relativamente favorables que caracterizaban al mercado laboral de aquellos años –en términos de oferta de empleos y condiciones de trabajo–.

Pero el lugar de nacimiento no sólo estaba asociado a desigualdades en las probabilidades de movilidad hacia las clases medias, sino también a diferencias en los grupos ocupacionales que eran el destino más frecuente de esa movilidad. En este punto las evidencias son similares a las que encontró Germani para décadas previas (ver Capítulo 3). Así, la relevancia del capital económico como vía de ascenso –a la que nos referimos en secciones anteriores– era particularmente importante en el caso de los inmigrantes provenientes de ultramar: 17.6% de ellos ascendía hacia ocupaciones pequeño empresarias, frente al 11.5% correspondiente a los nativos. En contraste, para los nativos el destino más frecuente eran las ocupaciones profesionales, técnicas y de jefatura (18.2%, frente a 4.3% para los inmigrantes de ultramar), y esto era así incluso para quienes eran hijos de inmigrantes extranjeros (18.1%).

Esta última información permite una lectura diferente acerca del papel que habría tenido la educación superior –universitaria o técnica– como vía para la movilidad. Si en la sección anterior vimos que, en términos generales, no se trataba del recurso más importante para ascender a las clases medias, aquí resulta necesario relativizar dichas conclusiones. En primer lugar, los datos recién presentados muestran que este recurso sí era central para quienes habían nacido en la ciudad, pues entre ellos la mayor parte de los ascensos, que eran muy numerosos, ocurrían hacia el grupo de

profesionales, técnicos y jefes —es decir, hacia el grupo con una mayoría de ocupaciones basadas en recursos educativos—. En segundo lugar, la importancia que revestía la educación como fuente para el ascenso en el caso de los descendientes de inmigrantes — en 1960, pero también a principios de siglo, de acuerdo a las evidencias indirectas de Germani (1987)—, advierte acerca de la relevancia de adoptar una mirada más dinámica sobre lo sucedido en esos años. En relación con este aspecto, nuevamente hay que tener en cuenta el efecto que tuvo la confluencia de la expansión relativamente rápida de la estructura ocupacional y la escasez relativa de fuerza de trabajo. Dada la escasez de mano de obra, es muy posible que desde fines del siglo XX las ocupaciones profesionales y técnicas hayan ido absorbiendo, a través de generaciones sucesivas, a una parte importante de los hijos de inmigrantes de clase trabajadora que accedían a la educación en Buenos Aires, multiplicando así la importancia de esta última como vía para el ascenso de clase.

En resumen, hacia 1960 la inmigración como fuente de movilidad intergeneracional hacia las clases medias había encontrado límites —en el sentido de que, en comparación con los nativos, los inmigrantes ya no estaban en una situación privilegiada en cuanto a probabilidades de movilidad—. Sin embargo, todavía brindaba oportunidades de mejora dentro de la misma clase trabajadora, y si bien el acceso a las clases medias ya no era tan frecuente en el transcurso de una generación, todavía parecía ser muy factible en el transcurso de dos generaciones, a través de la educación superior. A pesar de todo esto, en 1960 los nacidos en la ciudad tenían perspectivas mucho más promisorias en materia de movilidad que los inmigrantes. Si en términos generales en ese año los porcentajes de ascenso desde las clases trabajadoras hacia las clases medias eran elevados, para los nativos esta situación favorable se potenciaba aún más: aproximadamente 1 de cada 2 accedía a alguna de las ocupaciones en ese sector, y 1 de cada 5 a ocupaciones profesionales, técnicas y de jefatura.

Lamentablemente, los datos de 2003/5 no permiten examinar qué sucedió con la relación entre lugar de origen y movilidad²⁰⁵. Sin embargo, en estos años el peso de los inmigrantes en Buenos Aires se había reducido en forma significativa, por lo que su

²⁰⁵ En primer lugar, no hay datos sobre el país de nacimiento de los hijos y de los padres para todas las bases mancomunadas, por lo que el número de casos con esta información es reducido. En segundo lugar, ninguna de las bases permite identificar a los inmigrantes internos, ya que sólo se pregunta por el país de nacimiento. Esto resulta muy problemático pues en estos años la inmigración interna es la de mayor relevancia, mientras la externa se vuelve marginal. Así, sólo el 5.4% de los jefes de hogar encuestados había nacido en otro país, un número de casos demasiado reducido como para permitir su análisis (además, resulta imposible diferenciar si se trata de países de América Latina o de otras regiones, los que tienen características muy diferentes).

influencia sobre las tendencias globales observadas debería ser menor. La inmigración de ultramar había finalizado varias décadas atrás y su incidencia en la composición de la población prácticamente había desaparecido; la inmigración desde el interior del país, que había crecido entre 1930 y 1970, luego dejó de expandirse cambiando su orientación hacia ciudades medias de provincias (Cortés y Groisman, 2004; Lattes y Sana, 1992). Datos sobre la población económicamente activa para 2001 ilustran la disminución en el porcentaje de inmigrantes y el cambio en su composición: en ese año los nacidos fuera de Buenos Aires eran 29.0% de la población, pero entre ellos, la mayoría, 21.0%, correspondía a inmigrantes del interior, mientras que los de países limítrofes eran 6.2% y los nacidos en otros países sólo 1.6% (Cortés y Groisman, *op. cit.*).

A pesar de la ausencia de datos, evidencias indirectas sugieren que por estos años los inmigrantes internos y de países de la región habrían tenido escasas probabilidades de movilidad hacia posiciones de clase media, quizás incluso menores que las de sus pares de 1960 –que, como vimos, eran quienes tenían los porcentajes más bajos de ascensos en aquel año–. Por una parte, la inserción laboral de estos grupos se produce en la actualidad en forma muy desventajosa, en los segmentos de menor calificación y mayor vulnerabilidad de la estructura ocupacional (Cerrutti, y Maguid, 2007; Cortés y Groisman, *op.cit.*). Por otra parte, información de 2002/3 sobre la movilidad ocupacional *intrageneracional* de inmigrantes de países limítrofes (bolivianos y paraguayos), muestra que al llegar a Buenos Aires la inmensa mayoría se insertó en ocupaciones manuales no calificadas o de muy escasa calificación (en ramas como construcción, servicio doméstico o textil), mientras fueron muy escasos los que accedieron a ocupaciones que pueden ser clasificadas como de sectores medios (Maguid y Bruno, 2009). Finalmente, nuestros datos para 2003/5 indican que los hijos de padres que desempeñaban actividades agropecuarias –quienes muy probablemente no eran de Buenos Aires–, tenían porcentajes de movilidad ascendente mucho más bajos que los del resto, e incluso menores que los de sus pares en 1960 (23.0% en 2003/5 vs. 29.0% en 1960).

En suma, información indirecta sugiere que en 2003/5 continuaba vigente la desventaja de los inmigrantes internos y latinoamericanos en términos de movilidad ascendente, y que es muy posible que dicha desventaja se haya acentuado. A esto hay que agregar que, a diferencia de lo que sucedía en 1960, en 2003/5 la inmigración a la ciudad no sólo no era garantía de encontrar un empleo, sino que, debido al deterioro

experimentado por el mercado laboral, la inserción en lo más bajo de la jerarquía ocupacional significaba acceder a condiciones mucho más desfavorables que en el pasado.

7.5 Las oportunidades relativas de movilidad

7.5.1 Transformaciones en las barreras a la movilidad

Como mencionamos en la sección 7.3, los flujos de movilidad absoluta como los descritos hasta aquí dependen de dos factores: de los cambios estructurales exógenos al sistema de estratificación (que se reflejan en diferencias en las distribuciones ocupacionales de padres e hijos), y de la asociación entre orígenes y destinos que tiene lugar más allá de aquellos cambios. En el largo período que estudiamos, la expansión de algunos grupos ocupacionales y la contracción de otros tuvieron fuerte impacto sobre la movilidad absoluta, tal como quedo en evidencia en las secciones anteriores. Por este motivo, es posible que las diferencias en los niveles de movilidad que observamos entre 1960 y 2003/5 sean únicamente reflejo de esas transformaciones, y no el resultado de alteraciones en el grado en que los orígenes determinan los destinos ocupacionales. En otras palabras, es posible que aunque el cambio estructural haya alterado las oportunidades colectivas de movilidad social al contraer ciertas posiciones y expandir otras, no se hayan producido cambios en cómo se distribuyen esas oportunidades entre los individuos con distintos orígenes sociales.

Con el propósito de indagar si entre 1960 y 2003/5 tuvo o no lugar una intensificación de la asociación entre orígenes y destinos con independencia del cambio en la estructura de posiciones de clase, en esta sección nos centramos en las tendencias en la movilidad relativa. Como vimos en el Capítulo 4, las investigaciones que han analizado este tipo de movilidad coinciden en que habría habido un aumento de la reproducción intergeneracional en la parte más alta de la estructura ocupacional –por lo que cabría esperar mayores niveles de inmovilidad en el estrato superior de la clase media–, pero los resultados respecto a los flujos de movilidad relativa a través de la barrera entre clases medias y trabajadoras son contradictorios: algunos estudios registran un incremento, otros una disminución, mientras también hay quienes destacan la invariabilidad a través del tiempo (Jorrat, 2000 y 2008; Dalle, 2010).

Para analizar la movilidad relativa recurrimos a la estimación de modelos log-lineales, la técnica más difundida para este tipo de indagaciones. Los modelos log-lineales asumen la siguiente forma general:

$$\ln \mu_{ij} = \lambda + \lambda_i^o + \lambda_j^D + \lambda_{ij}^{OD} \quad [1]$$

donde el logaritmo natural de la frecuencia esperada en la celda ij de la tabla es una función de la “gran media” (λ), los efectos de los marginales de orígenes (λ_i^o), los efectos de los marginales de destino (λ_j^D), y de los efectos de la asociación entre orígenes y destinos (λ_{ij}^{OD}) (Hout, 1983).

En la estimación de modelos log-lineales el parámetro que captura la asociación entre orígenes y destinos (λ_{ij}^{OD}) debe ser especificado en función del patrón de asociación que se busca evaluar. En la bibliografía especializada se han propuesto variados modelos que dan distintas formas a dicha asociación²⁰⁶. En nuestro caso, recurrimos en una primera parte al modelo log-lineal de cruces (Powers y Xie, 2000) y, en una próxima sección, a otros dos modelos que permiten evaluar las oportunidades relativas de movilidad intergeneracional entre los grupos ocupacionales pertenecientes a distintas clases.

En el modelo de cruces el parámetro λ_{ij}^{OD} es reemplazado por $J-1$ parámetros ($J =$ número de grupos en el análisis), que permiten evaluar las oportunidades de experimentar movilidad –tanto ascendente como descendente– entre clases o grupos ocupacionales adyacentes. La hipótesis implicada es que existen obstáculos diferenciales para la movilidad entre los distintos grupos ocupacionales considerados en el análisis, por lo que se busca estimar el peso de dichos obstáculos. A través de este modelo, nuestro propósito es indagar en qué medida entre 1960 y 2003/5 hubo o no una disminución en las dificultades de cruzar las barreras que separan a los distintos grupos ocupacionales y, en particular, aquella que separa a las ocupaciones de clase trabajadora de las de clase media. Esto último nos va a permitir evaluar si, tal como sugieren los datos respecto a la movilidad absoluta, el límite entre ocupaciones manuales y no manuales –que en otras dimensiones era y es difuso–, adquirió más relevancia en lo relativo a la movilidad intergeneracional entre los años examinados.

²⁰⁶ Entre otros, los modelos de esquinas, topológicos, simétricos, etc. Para una descripción detallada de estos y otros modelos ver Hout (1983) Powers y Xie (2000) y Agresti (2007).

En el análisis sustituimos el parámetro λ_{ij}^{OD} por otros tres, Cr12, Cr23 y Cr34, que indican la dificultad de experimentar movilidad entre los siguientes grupos: trabajadores no calificados–trabajadores calificados (Cr12); trabajadores calificados–estrato inferior de la clase media (Cr23); y estrato inferior de la clase media–estrato superior de la clase media (Cr34). Al igual que en la sección en la que evaluamos la movilidad absoluta ascendente y descendente, aquí también incluimos en el estrato inferior de la clase media a los trabajadores no manuales de rutina y en el estrato superior a los profesionales, técnicos, jefes y pequeños empresarios. Los parámetros Cr12 y Cr34 indican, respectivamente, la dificultad de experimentar movilidad en el interior de las clases trabajadoras y de las clases medias, mientras el parámetro Cr23 da cuenta de la dificultad de cruzar la barrera que separa a ambas clases. Los parámetros son simétricos, es decir, la movilidad captada en todos los casos es tanto la ascendente como la descendente. Si son negativos, indican que la probabilidad de moverse a un grupo ocupacional adyacente al grupo ocupacional de origen es menor que la probabilidad de permanecer en la categoría de origen (el contraste es con la inmovilidad).

Ahora bien, para poder evaluar formalmente la hipótesis de cambios en el tiempo en las barreras a la movilidad es necesario complejizar el análisis, modelando el efecto de los años estudiados sobre los parámetros de cruces estimados. Con este propósito, estimamos una serie de modelos que incorporan los datos de los dos años examinados, 1960 y 2003/5, en forma conjunta; es decir, modelos para tablas de triple entrada donde la tercera variable es el año de relevamiento²⁰⁷. El primer modelo es el de *independencia condicional*:

$$\ln \mu_{ijk} = \lambda + \lambda_i^O + \lambda_j^D + \lambda_k^A + \lambda_{ik}^{OA} + \lambda_{jk}^{DA} \quad [2]$$

Este modelo asume que las frecuencias esperadas en cada una de las celdas de las tablas de movilidad dependen de los efectos de los marginales de origen, de destino y del año de relevamiento ($\lambda_i^O, \lambda_j^D, \lambda_k^A$), así como del cambio en los marginales de origen y destino entre los años de relevamiento ($\lambda_{ik}^{OA}, \lambda_{jk}^{DA}$), pero no de interacciones entre orígenes y destinos (es decir, asume que no hay asociación entre ocupaciones de

²⁰⁷ Para los modelos que siguen nos basamos en Agresti (2007) y Erikson y Goldthorpe (1992). Aplicaciones de estos modelos para otras ciudades de América Latina pueden verse en Solís (2007) y Torche (2005).

padres e hijos). Dado que por el análisis de la movilidad absoluta ya sabemos que existe asociación entre orígenes y destinos, este modelo lo incluimos sólo como base para la comparación. En contraste, el siguiente modelo, de *asociación homogénea* o de *fluidez constante* sí incluye los efectos de asociación entre orígenes y destinos, pero asume que los mismos son constantes a través del tiempo:

$$\ln \mu_{ijk} = \lambda + \lambda_i^O + \lambda_j^D + \lambda_k^A + \lambda_{ik}^{OA} + \lambda_{jk}^{DA} + \lambda_{ij}^{OD} \quad [3]$$

En nuestro caso, el parámetro que captura las interacciones entre orígenes y destinos (λ_{ij}^{OD}) representa los tres parámetros de cruce que mencionamos más arriba (Cr12, Cr23, Cr34).

Finalmente estimamos otros dos modelos, que postulan que la asociación entre orígenes y destinos varía entre los años de relevamiento. Ambos comparten la siguiente forma general (que, en relación al modelo de asociación homogénea o fluidez constante, incorpora un parámetro adicional para captar la variación en el tiempo):

$$\ln \mu_{ijk} = \lambda + \lambda_i^O + \lambda_j^D + \lambda_k^A + \lambda_{ik}^{OA} + \lambda_{jk}^{DA} + \lambda_{ij}^{OD} + \lambda_{ijk}^{ODA} \quad [4]$$

Uno de esos modelos es una versión del modelo de *diferencia uniforme* o *UNIDIFF* propuesto por Erikson y Goldthorpe (1992). En él se asume que existen variaciones en la *fuerza* de la asociación entre orígenes y destinos a través del tiempo, pero se postula que dicha variación es “uniforme”, es decir, que varía en el mismo sentido (alejándose o acercándose de la independencia estadística) en las distintas combinaciones de orígenes y destinos. La ventaja de este modelo es su parsimonia, en tanto otorga una medida general del cambio en el tiempo en los niveles de asociación utilizando para ello un solo grado de libertad (es decir, supone sustituir λ_{ijk}^{ODA} por un solo parámetro que capta el cambio global en la fuerza de las asociaciones). Para el caso que estamos analizando, el modelo permite evaluar las variaciones en la intensidad de todas las barreras a la movilidad tomadas en conjunto. Dichos cambios se expresan a través de un coeficiente (*phi*): fijándolo en 1 para el primer año de relevamiento (1960), un coeficiente inferior para el siguiente relevamiento (2003/5) significa que, en términos globales, se redujeron las dificultades para cruzar las barreras entre grupos

ocupacionales; en forma contraria, si $\phi > 1$, entonces las barreras se volvieron, en conjunto, más rígidas.

Si la ventaja del modelo de diferencia uniforme es que permite evaluar el cambio en forma parsimoniosa, su desventaja es que no permite examinar en qué medida las diferentes barreras a la movilidad experimentaron tendencias en diferentes sentidos e intensidades. Por este motivo, el segundo modelo que estimamos para evaluar el cambio en el tiempo es el de *asociación condicional*, que brinda información sobre qué sucede con asociaciones específicas entre orígenes y destinos. Para ello, sustituimos el parámetro λ_{ijk}^{ODA} de la ecuación [3] por tres parámetros que capturan las interacciones entre el año de relevamiento y cada uno de los parámetros de cruce (Cr12, Cr23 y Cr34). Este modelo nos permitirá examinar cuál es el peso de cada uno de los parámetros y si su variación en el tiempo es significativa o no estadísticamente.

En suma, el contraste entre los modelos de *independencia condicional* y de *asociación homogénea* (o *fluidez constante*) nos informa si existe o no asociación entre las posiciones de padres e hijos. Por su parte, el contraste entre este último modelo y los modelos de *diferencia uniforme* y de *asociación condicional* nos indica si esa asociación ha variado en el tiempo, es decir, si se han incrementado o no las dificultades para cruzar las barreras que separan a los diferentes grupos ocupacionales; en el primer caso, a través de una medida general del cambio, en el segundo caso, a través de la estimación de lo sucedido con cada uno de las barreras de cruce.

El Cuadro 7.4 muestra medidas de bondad de ajuste para los modelos recién descritos –es decir, medidas que permiten ver cuán bien reproducen los diferentes modelos estimados a los datos empíricos–. El estadístico G^2 o devianza se distribuye como χ^2 bajo el supuesto de que el modelo en evaluación refleja la distribución de la tabla. Los valores de G^2 son más elevados mientras mayores sean las discrepancias entre las frecuencias observadas y las ajustadas por el modelo, es decir mientras peor sea el ajuste. Utilizando los valores de este estadístico y los grados de libertad²⁰⁸ se puede realizar un test para poner a prueba la hipótesis de que las frecuencias estimadas por el modelo son significativamente distintas a las observadas. Si G^2 es estadísticamente significativo (con $p < 0.01$ o $p < 0.05$), entonces las diferencias entre frecuencias estimadas y observadas son significativas, lo que quiere decir que nuestro modelo no ajusta bien los datos. En forma contraria, si G^2 no es significativo estadísticamente, hay

²⁰⁸ Los grados de libertad se calculan como la diferencia entre el número de celdas de la tabla y el número de parámetros estimados por el modelo.

un buen ajuste a los datos. El G^2 tiene como problema que su valor (y, por tanto, el resultado de la prueba de hipótesis) es muy sensible al número de casos, lo que puede conducir a rechazar o aceptar modelos sólo por el tamaño de la muestra. En este sentido, sucede que mientras mayor es el número de casos es más probable que sólo ajusten modelos con gran cantidad de parámetros y que utilizan un alto número de grados de libertad –y que, por tanto, no son parsimoniosos–. Por este motivo, incorporamos otra medida de bondad de ajuste para evaluar los modelos: el índice de disimilitud (ID) entre las frecuencias observadas y ajustadas de la tabla. Se trata de una medida invariante al tamaño de la muestra que indica el porcentaje de casos ajustados por el modelo que tendría que cambiar de celda para que las frecuencias observadas y esperadas sean idénticas. Por otra parte, en el panel inferior del cuadro incluimos los resultados de pruebas en las que contrastamos la bondad de ajuste de los distintos modelos estimados a partir del examen de las diferencias en sus respectivos G^2 . Si la introducción de un nuevo modelo produce una reducción en G^2 que es significativa estadísticamente, entonces debe preferirse ese nuevo modelo en tanto produce un mejor ajuste a los datos²⁰⁹.

Cuadro 7.4
Buenos Aires, 1960 y 2003/5. Bondad de ajuste de modelos log-lineales para los dos años en conjunto (modelos 2, 3 y 4 con parámetros de modelo de cruces).

	G^2	gl	ID (%)
<u>Bondad de ajuste</u>			
1. Independencia condicional	277.5*	18	15.8
2. Asociación homogénea (fluidez constante)	30.9*	15	5.0
3. Diferencia uniforme	27.3	14	4.8
4. Asociación condicional	26.1	12	4.0
<u>Contraste de modelos</u>			
Modelo 2 vs. 1	246.7*	3	
Modelo 3 vs. 2	3.6	1	
Modelo 4 vs. 2	4.8	3	

*p<0.01

Universo y fuente: ídem Cuadro 7.1.

Como esperábamos –puesto que ya conocíamos la existencia de asociación entre orígenes y destinos–, el modelo de independencia condicional no ajusta los datos correctamente (tanto el índice de disimilitud como el G^2 tienen valores elevados). En contraste, el modelo de asociación homogénea permite un mejor ajuste, lo que se

²⁰⁹ Para más detalle sobre estas medidas ver Agresti (2007), Knoke y Burke (1980) y Powers y Xie (2000).

manifiesta en la reducción del índice de disimilitud y en la reducción de G^2 , que –como puede verse en el panel inferior del cuadro– es estadísticamente significativa. Aunque la prueba de hipótesis que evalúa las diferencias entre frecuencias observadas y estimadas por el modelo utilizando G^2 sugiere que el modelo no ajusta bien a los datos, el escaso número de casos mal clasificados (5.0%) indica que de todos modos se trata de un modelo aceptable²¹⁰. Por último, los modelos de diferencia uniforme y de asociación condicional parecen mostrar un mejor ajuste, ya que en ambos casos hay una leve reducción del G^2 y las pruebas de hipótesis indican que las diferencias entre las frecuencias observadas y las estimadas no son significativas (con $p < 0.01$). Sin embargo, el resto de los estadísticos señala lo contrario. En primer lugar, la reducción que se observa en el índice de disimilitud es nula o muy limitada²¹¹. En segundo lugar, las pruebas de contraste entre cada uno de esos modelos y el de asociación homogénea muestran que en ambos casos las disminuciones que se observan en G^2 no son estadísticamente significativas. Por lo tanto, debemos concluir que el cambio en el tiempo en las barreras a la movilidad sería muy débil, en la medida en que los modelos de diferencia uniforme y asociación condicional no introducen mejoras sustantivas en el ajuste²¹². En otros términos, las evidencias que se desprenden del ajuste de modelos indican que: 1) tanto en 1960 como en 2003/5 había barreras a la movilidad entre los diferentes grupos ocupacionales, pero 2) entre esos años no habría habido cambios significativos en la importancia de dichas barreras tomadas en conjunto.

²¹⁰ Una prueba adicional en este sentido la brinda el estadístico BIC (*Bayesian Information Criterion*), que penaliza G^2 por sus grados de libertad. Un valor negativo del estadístico indica un buen ajuste del modelo, y en la comparación de diferentes modelos, debe preferirse aquel que tenga el menor valor de BIC. En este caso, el valor de BIC para el modelo de independencia condicional es 215.14, mientras que para el modelo de asociación homogénea -21.13, es decir, un valor negativo que indica niveles aceptables de ajuste.

²¹¹ El modelo de asociación condicional produce un ajuste de los datos levemente superior al modelo de diferencia uniforme debido a que, como ya mencionamos, el primero captura el efecto del año de relevamiento sobre la asociación entre orígenes y destinos a través de tres parámetros distintos (los parámetros de cruces) mientras el segundo sólo a través de uno.

²¹² A la misma conclusión se llega si se utiliza el estadístico BIC. Con dicho estadístico la leve mejora que se produce en la bondad de ajuste con los modelos de asociación condicional y de diferencia uniforme se convierte en un retroceso. Esto se debe a que el BIC es sensible a los grados de libertad –es decir, a la parsimonia del modelo–. Así, por ejemplo, para el modelo de asociación homogénea el valor del BIC es -21.13, mientras para el de asociación condicional se incrementa a -15.52, empeorando el ajuste del modelo.

Cuadro 7.5
Buenos Aires, 1960 y 2003/05. Coeficientes de los modelos de diferencia
uniforme y asociación condicional (con parámetros de modelo de cruces).

	1960	2003/5
<u>Diferencia uniforme</u>		
<i>phi</i>	1	1.29
<u>Asociación condicional</u>		
Cr12	-0.272*	-0.176
Cr23	-0.529*	-0.685* +
Cr34	-0.260*	-0.400*

* p<0.001

+ p<0.10 (con respecto a coeficiente de 1960)

Universo y fuente: ídem Cuadro 7.1.

El examen de los coeficientes de los modelos de diferencia uniforme y asociación condicional nos brindan más información sobre lo sucedido entre 1960 y 2003/5 (Cuadro 7.5). En primer lugar, aunque los estadísticos de ajuste de los modelos indican que al considerar las barreras a la movilidad en forma conjunta predomina la estabilidad temporal, el coeficiente *phi* del modelo de diferencia uniforme –que como dijimos brinda una medida agregada de la modificación en esas barreras– nos permite dilucidar en qué dirección habría ocurrido el pequeño cambio observado. El coeficiente registra un incremento de 1 a 1.29, sugiriendo que dicho cambio habría sido hacia un mayor peso de las barreras a la movilidad, es decir, hacia un menor grado de flujos entre grupos ocupacionales adyacentes. Hay que notar que esta tendencia va en el mismo sentido de la que observamos al examinar la movilidad absoluta, donde los resultados también apuntan hacia un mayor grado de rigidez de la estructura de clases.

Por su parte, los coeficientes del modelo de asociación condicional nos permiten evaluar el peso de las diferentes barreras a la movilidad y su cambio a través del tiempo en forma desagregada. Como puede observarse, todos los coeficientes correspondientes a 1960 son negativos y significativos estadísticamente, lo que indica que, independientemente del grupo ocupacional de origen, en aquel año las probabilidades de no experimentar movilidad intergeneracional eran mayores que las probabilidades de experimentar movilidad intergeneracional a un grupo ocupacional adyacente (ya sea ascendente o descendente). Sin embargo, algunos grupos tenían más restricciones a la movilidad que otros. La principal barrera a la movilidad era la que separaba a las ocupaciones manuales calificadas de las ocupaciones de nivel inferior de clase media (Cr23), mientras que las restricciones a la movilidad eran bastante menores tanto en el interior de las clases medias (Cr34) como de las clases trabajadoras (Cr12). En otras

palabras, de una generación a otra, eran más frecuentes los flujos entre grupos ocupacionales de la misma clase que entre grupos de clases distintas.

En 2003/5 los flujos entre los grupos de clase trabajadora y de clase media se vuelven aún menos frecuentes: el coeficiente Cr23 pasa de -0.529 a -0.685. Hay que notar, además, que este cambio es significativo estadísticamente. También se registra un aumento importante de las restricciones a la movilidad en el interior de las clases medias (Cr34), mientras que, en forma contraria, los movimientos en el interior de las clases trabajadoras (Cr12) se habrían vuelto más frecuentes –posiblemente como efecto de los mayores flujos de movilidad descendente desde el grupo de trabajadores calificados hacia el grupo de no calificados que vimos en la sección anterior–. Sin embargo, en estos dos últimos casos las diferencias entre los coeficientes de 1960 y 2003/5 no son significativas estadísticamente.

En suma, el análisis presentado en esta sección indica que, del mismo modo que al examinar la movilidad absoluta, en el plano de la movilidad relativa también se observa cierta tendencia hacia un aumento de la rigidez del conjunto de la estructura de clases, pero que, desde esta mirada global, ese aumento no es significativo estadísticamente. Sin embargo, un examen más desagregado mostró que en lo referido a los movimientos entre algunos grupos ocupacionales específicos, sí hubo cambios importantes. En particular, los datos revelaron que hubo un incremento significativo estadísticamente en las dificultades para cruzar la barrera que separa las posiciones de clase trabajadora de las de clase media, es decir, que disminuyeron los flujos entre los manuales calificados y los no manuales de rutina. Este último resultado es destacable en tanto parece ir en contra de las evidencias que mostramos en capítulos anteriores respecto al carácter difuso de los límites entre clases. En este sentido, en el plano de la movilidad intergeneracional, la barrera manual/no manual era importante en el pasado y, lejos de diluirse, adquirió más relevancia.

Debido a sus características, los modelos de cruces aquí estimados no permiten precisar si esos menores flujos son el resultado de mayores restricciones a la movilidad descendente o –tal como es de suponer a partir de lo que muestran los flujos de movilidad absoluta– de mayores restricciones a la movilidad ascendente. En la próxima sección aportaremos evidencias en este sentido.

7.5.2 Oportunidades relativas de movilidad desde y hacia posiciones de clase media

En esta sección volvemos a examinar los cambios en la movilidad relativa pero esta vez con el propósito de evaluar si hubo modificaciones en la manera en que se distribuyen las oportunidades relativas de movilidad intergeneracional entre los grupos ocupacionales pertenecientes a distintas clases. Más específicamente, indagamos: 1) si se volvió más o menos difícil el acceso a posiciones de clase media para quienes tienen orígenes en posiciones de clase trabajadora (en términos relativos a quienes tienen orígenes de clase media); y 2) si se volvió más o menos frecuente el acceso a posiciones de clase trabajadora para quienes tienen orígenes en posiciones de clase media (en términos relativos a quienes tienen orígenes de clase trabajadora).

Para esta tarea recurrimos a dos modelos log-lineales, uno que captura las oportunidades relativas de acceso a las posiciones de clase media y otro las oportunidades relativas de acceso a las posiciones de clase trabajadora. El primer modelo, que hemos denominado “modelo de movilidad ascendente”, incluye los siguientes cuatro parámetros para captar la asociación entre orígenes y destinos²¹³: a) trabajadores no calificados - estrato superior de la clase media (As14); b) trabajadores calificados - estrato superior de la clase media (As24); c) trabajadores no calificados - estrato inferior de la clase media (As13); y d) trabajadores calificados - estrato inferior de la clase media (As23). Como puede observarse, los diferentes parámetros dan cuenta de la movilidad desde cada uno de los grupos de clase trabajadora hacia cada uno de los grupos de clase media, es decir, dan cuenta de las oportunidades de movilidad ascendente entre clases. El modelo estima oportunidades *relativas*, en tanto los parámetros expresan las oportunidades de acceder a posiciones de clase media de quienes provienen de posiciones de clase trabajadora *en términos relativos* a las oportunidades de quienes provienen de la clase media (en este último caso independientemente del grupo ocupacional de origen). En otras palabras, cada parámetro contrasta las oportunidades de *ascenso* hacia alguna de las posiciones de clase media de quienes tienen orígenes en alguna de las posiciones de clase baja con las oportunidades de acceder a esas posiciones de clase media de aquellos que tienen

²¹³ Es decir, parámetros que reemplazan a λ_{ij}^{od} en la ecuación [1] de la sección anterior (del mismo modo que sucedía con los tres parámetros del modelo de cruces).

orígenes en la clase media en general²¹⁴. Los parámetros asumirán valores negativos si las oportunidades de acceder al grupo en cuestión son menores para quienes provienen de posiciones de clase trabajadora que para quienes provienen de posiciones de clase media.

El segundo modelo estimado, que denominamos “modelo de movilidad descendente”, es similar al anterior pero busca captar las oportunidades relativas de movilidad hacia posiciones de clase trabajadora. Incluye los siguientes cuatro parámetros: a) estrato superior de la clase media - trabajadores no calificados (Des41); b) estrato superior de la clase media - trabajadores calificados (Des42); c) estrato inferior de la clase media - trabajadores no calificados (Des31); y d) estrato inferior de la clase media - trabajadores calificados (Des32). En forma similar al modelo anterior, cada parámetro da cuenta de la movilidad descendente desde cada uno de los grupos de clase media hacia cada uno de los grupos de clase trabajadora. El modelo expresa las oportunidades de acceder a alguna de las posiciones de clase trabajadora de quienes provienen de alguna de las posiciones de clase media *en términos relativos* a las oportunidades de quienes provienen de la clase trabajadora. En otras palabras, cada parámetro evalúa las oportunidades de *descenso* hacia grupos ocupacionales de clase trabajadora de quienes tienen orígenes en grupos ocupacionales de clase media *vis à vis* las oportunidades de acceder a aquellos grupos por parte del conjunto de quienes tienen orígenes en la clase trabajadora. Como en el modelo anterior, los parámetros asumen valores negativos cuando las oportunidades de quienes provienen de clase media son menores que las de quienes provienen de la clase baja.

Para evaluar el cambio temporal seguimos la misma estrategia que en la sección anterior, basada en la comparación de una serie de modelos que incluyen el año de

²¹⁴ Estos parámetros son de fácil lectura en términos de razones de momios. Así, por ejemplo, el parámetro As_{14} expresa:

$$As_{14} = \frac{M_{1-4}}{M_{34-4}} = \frac{\frac{P_{1-4}}{P_{1-12}}}{\frac{P_{34-4}}{P_{34-12}}}$$

El momio M_{1-4} es igual a las oportunidades de ascender al estrato superior de la clase media (4) por parte de los hijos de trabajadores no calificados (1). Esas oportunidades, a su vez, constituyen el cociente entre la probabilidad de acceder al estrato superior de la clase media (P_{1-4}) y la probabilidad de permanecer en posiciones de clase baja (P_{1-12}) para los hijos de trabajadores no calificados. Por su parte, el momio M_{34-4} es igual a las oportunidades de acceder al estrato superior de la clase media (4) por parte de los hijos de clase media (34) o, en otras palabras, al cociente entre la probabilidad de acceder a dicho estrato (P_{34-4}) y la probabilidad de descender hacia posiciones de clase baja (P_{34-12}) para los hijos de clase media.

relevamiento como tercera variable: los modelos de independencia condicional, asociación homogénea, diferencia uniforme y asociación condicional. El modelo de independencia condicional es idéntico al que ya vimos (debido a que no incluye parámetros para captar la asociación entre orígenes y destinos). Para el resto de modelos estimamos dos versiones: en un caso reemplazamos los parámetros de cruces por los del modelo de movilidad ascendente, mientras que en el otro los reemplazamos por los parámetros del modelo de movilidad descendente²¹⁵.

Los resultados del ajuste de los modelos se presentan en el Cuadro 7.6. Como puede verse, las conclusiones son similares a las que encontramos en la sección anterior: 1) en ambos casos los modelos de asociación homogénea permiten un mejor ajuste de los datos que los modelos de independencia condicional, lo que significa que existe asociación entre orígenes sociales y oportunidades de movilidad (tanto ascendente como descendente); y 2) los modelos de diferencia uniforme y de asociación condicional no producen mejoras en el ajuste, lo que significa que, entre 1960 y 2003/5, no habría habido cambios significativos estadísticamente en el peso del conjunto de los parámetros de movilidad ascendente ni en el peso del conjunto de los de movilidad descendente; en otras palabras, en términos generales no habría habido cambios significativos en las oportunidades relativas de movilidad entre grupos de distintas clases.

Cuadro 7.6
Buenos Aires, 1960 y 2003/5. Bondad de ajuste de modelos log-lineales para los dos años en conjunto (modelos 2, 3 y 4 con parámetros de modelo de movilidad ascendente y de modelo de movilidad descendente).

	Movilidad ascendente			Movilidad descendente		
	G ²	gl	ID (%)	G ²	gl	ID (%)
Bondad de ajuste						
1. Independencia condicional	277.5*	18	15.8	277.5*	18	15.8
2. Asociación homogénea (fluidez constante)	45.7*	14	5.8	58.8*	14	7.0
3. Diferencia uniforme	43.2*	13	5.5	55.4*	13	6.7
4. Asociación condicional	38.1*	10	5.0	54.2*	10	6.0
Contraste de modelos						
Modelo 2 vs. 1	231.9*	4		218.8*	4	
Modelo 3 vs. 2	2.5	1		3.4	1	
Modelo 4 vs. 2	7.6	4		4.5	4	

*p<0.01

Universo y fuente: ídem Cuadro 7.1.

²¹⁵ En ambos casos se utiliza un grado de libertad más que en el modelo de cruces, debido a que los parámetros estimados son cuatro y no tres.

Cuadro 7.7

Buenos Aires, 1960 y 2003/05. Coeficientes de los modelos de diferencia uniforme y asociación condicional (con parámetros de modelos de movilidad ascendente y de movilidad descendente).

Movilidad ascendente			Movilidad descendente		
	1960	2003/5		1960	2003/5
<u>Diferencia uniforme</u>			<u>Diferencia uniforme</u>		
<i>Phi</i>	1	1.25	<i>phi</i>	1	1.30
<u>Asociación condicional</u>			<u>Asociación condicional</u>		
As13	-1.530*	-1.585*	Des31	-1.094*	-1.390*
As23	-0.994*	-1.510* +	Des32	-1.180*	-1.588*
As14	-1.799*	-1.972*	Des41	-1.590*	-2.570* +
As24	-1.047*	-1.689* ++	Des42	-1.363*	-1.601*

* p<0.001

+ p<0.10 (con respecto a coeficiente de 1960) ++ p<0.05 (con respecto a coeficiente de 1960)

Universo y fuente: ídem Cuadro 7.1.

Sin embargo, aunque no se observan cambios significativos estadísticamente, la evolución de los coeficientes de los modelos de diferencia uniforme y asociación condicional (Cuadro 7.7) sugiere que es posible que sí se haya registrado cierta tendencia general hacia una reducción de las oportunidades relativas de movilidad –otra vez, en forma similar a lo que encontramos en la sección anterior–. Esto se desprende, en primer lugar, de los incrementos que registran los coeficientes *phi* estimados por los modelos de diferencia uniforme, los que dan cuenta de la mayor importancia, en términos agregados, de los coeficientes de movilidad ascendente, por un lado, y de movilidad descendente, por otro. En segundo lugar, también se desprende de lo que sucede con el conjunto de los coeficientes de los modelos de asociación condicional: todos los de movilidad ascendente y todos los de movilidad descendente evolucionan en el mismo sentido, indicando nuevamente cierta tendencia hacia una mayor rigidez de la estructura social –bajo la forma de una disminución las oportunidades relativas de movilidad ascendente y descendente–.

Los modelos de asociación condicional resultan especialmente interesantes ya que muestran ciertas pautas comunes en la movilidad ascendente y descendente en 1960 y 2003/5, y también ciertas especificidades en la evolución de cada uno de los coeficientes estimados. En este sentido, en ambos años se observan similitudes en cuanto a los patrones de movilidad ascendente: el ascenso entre clases que es menos frecuente (con coeficientes con valores más negativos) es el que involucra movimientos de largo alcance, desde el extremo inferior de las clases trabajadoras –manuales no calificados– hacia el estrato superior de la clase media (As14). En el otro extremo se

encuentra la movilidad ascendente de corto alcance –entre el grupo de manuales calificados y el estrato inferior de la clase media–, que es la que ocurre con mayor frecuencia en ambos años (As23). Por su parte, también hay pautas comunes en 1960 y 2003/5 en la movilidad descendente entre clases: al igual que sucede con los ascensos, los movimientos que ocurren con menor frecuencia son los que involucran las distancias más largas, en este caso desde el estrato superior de la clase media hasta el grupo de trabajadores no calificados (Des41). No obstante, el tipo de movilidad descendente entre clases más frecuente no es el que involucra movimientos de corto alcance desde el estrato inferior de la clase media hacia el grupo de manuales calificados, sino desde los primeros hacia el grupo de manuales no calificados. Esto indicaría que mientras los recursos que poseen quienes tienen orígenes en el grupo de manuales calificados facilitan el acceso al estrato inferior de la clase media, no es frecuente que suceda lo inverso, es decir, los recursos de quienes provienen de este último estrato no son fácilmente transmutables en recursos para ocupar posiciones calificadas; por este motivo, cuando tiene lugar una caída hacia las clases trabajadoras, la misma suele ser acentuada, conduciendo hacia el grupo de menor jerarquía.

Por otra parte, si bien entre 1960 y 2003/5 todos los coeficientes de movilidad ascendente y descendente muestran cambios que indican mayores dificultades para experimentar movilidad, sólo algunos de ellos son significativos en términos estadísticos. En relación con la movilidad ascendente, las diferencias significativas se observan en la movilidad de corto alcance desde los trabajadores calificados hacia el estrato inferior de la clase media (As23) –aunque, como vimos, en 2003/5 continúa siendo el tipo de movilidad más frecuente– y, en especial, en la movilidad desde el grupo de trabajadores calificados hacia el estrato superior de la clase media (As24). Es decir, la disminución en las oportunidades relativas de movilidad ascendente entre 1960 y 2003/5 se debió fundamentalmente a lo sucedido con el grupo de trabajadores calificados, en tanto disminuyeron sus probabilidades de ascenso hacia los dos grupos de clase media. Por su parte, entre los coeficientes que dan cuenta de la movilidad descendente, sólo se registran cambios significativos estadísticamente en el que estima las oportunidades relativas de experimentar movilidad desde el estrato superior de la clase media hacia el estrato inferior de las clases trabajadoras. En otras palabras, las oportunidades de experimentar movilidad descendente de largo alcance para el grupo superior de la clase media, que ya en 1960 eran muy reducidas, se volvieron aún menos probables.

7.6 Síntesis y conclusiones

En este capítulo hemos presentado las tendencias en la movilidad intergeneracional entre 1960 y 2003/5 con el propósito de evaluar qué sucedió con los movimientos desde y hacia las posiciones de clase media.

Respecto a la movilidad absoluta, el balance general es algo negativo. El conjunto de la estructura de clases se volvió un poco más rígida, en tanto los niveles de movilidad ascendente que caracterizaban al modelo vigente en los años sesenta fueron reemplazados por niveles similares de inmovilidad social. En este marco, hubo cierta tendencia hacia una reducción de los movimientos desde y hacia las clases medias: se volvió algo menos frecuente que las clases trabajadoras accedan a ese sector social y también que las clases medias experimenten movilidad descendente. Sin embargo, hay que remarcar que estos cambios fueron de una magnitud reducida.

Un examen más desagrado de las tendencias en la movilidad absoluta permitió advertir transformaciones de mayor magnitud. Por un lado, si bien por motivos diferentes, los dos grupos que forman las clases trabajadoras empeoraron sus perspectivas de mejora intergeneracional. En el caso de los manuales calificados, esto se debió a que entre ellos sí se registró una disminución en las probabilidades de ascenso hacia las clases medias. Este grupo se vio muy perjudicado entre los años estudiados: si en los sesenta se distinguía porque casi la mitad de sus miembros podía acceder a posiciones de clase media, tras las décadas de reforma estructural esa posibilidad disminuyó. Sus altos niveles de movilidad ascendente fueron reemplazados por mayores niveles de reproducción intergeneracional e, incluso, por una mayor movilidad descendente hacia las posiciones en lo más bajo de la estructura de clases. Por su parte, los manuales no calificados no disminuyeron sus movimientos ascendentes hacia las clases medias, pero vieron reducidas sus probabilidades de ascenso hacia las posiciones calificadas de clase trabajadora, por lo que en este aspecto también se vieron perjudicados.

Las tendencias en los niveles de movilidad ascendente entre clases fueron acompañadas por transformaciones en las vías más frecuentes para esa movilidad y, con ello, en los recursos más efectivos para acceder a las clases medias. Estos cambios

estuvieron vinculados con las modificaciones que experimentó la estructura ocupacional en términos de la expansión y contracción de los diferentes grupos que observamos en el Capítulo 5.

En la Argentina se encuentra muy difundido el relato acerca del papel que habría tenido, en el pasado, la expansión de la educación superior pública y gratuita como vía para el acceso a las clases medias. Sin embargo, nuestros resultados han mostrado que si bien en 1960 no eran pocos los que podían acceder a las clases medias a través de las ocupaciones profesionales, técnicas y de jefatura (que concentran el mayor porcentaje de trabajadores con estudios superiores), esas ocupaciones no eran la principal vía de ascenso social. Ese lugar correspondía a las ocupaciones no manuales de rutina, en particular, a las de comercio (que por ese entonces tenían un porcentaje muy elevado de trabajadores por cuenta propia), y a las pequeñas empresarias. Es decir, el recurso que parecía ser clave era el capital económico, en un contexto en el que la concentración de capital era relativamente limitada y permitía el desarrollo de emprendimientos autónomos de pequeña magnitud.

Sin embargo, esta última conclusión debe ser matizada a la luz de otras evidencias. Por un lado, los recursos educativos de nivel superior sí eran una vía particularmente frecuente de movilidad para quienes habían nacido en la ciudad –pero en un contexto donde el número de inmigrantes entre los jefes de hogar ocupados todavía era muy elevado–. Por otro lado, su importancia también emerge al adoptar una mirada más dinámica y de más largo plazo. En efecto, como mostró Germani, la educación superior fue una fuente de ascenso importante para los descendientes de inmigrantes en las primeras décadas del siglo, y continuó siéndolo en los años sesenta. Así, es muy posible que las ocupaciones profesionales y técnicas hayan ido absorbiendo, a través de generaciones sucesivas, a una parte importante de los hijos de inmigrantes de clase trabajadora que accedían a la educación en Buenos Aires, multiplicando así la importancia de esta última como vía para el ascenso de clase.

De todos modos, no hay dudas de que los recursos educativos de nivel superior adquirieron una importancia mucho mayor en 2003/5. Con la concentración económica, las ocupaciones pequeñas empresarias dejaron de ser una vía abierta para el ascenso de clases, por lo que disminuyeron los movimientos intergeneracionales desde las clases trabajadoras hacia ese grupo. En contraste, la gran expansión que registraron las ocupaciones profesionales y de jefatura superior y, sobre todo, las técnicas y de jefatura intermedia, las convirtió en el principal destino para la movilidad intergeneracional. Así,

la educación superior pasó a ser el recurso clave para aspirar a la movilidad ascendente, tanto por la expansión de las ocupaciones que se basan en recursos de ese tipo como por la contracción de aquéllas que descansan en los capitales económicos de pequeña magnitud. De todos modos, los mayores flujos de movilidad desde la clase trabajadora hacia las posiciones profesionales, técnicas y de jefatura no logró compensar la caída que registró la movilidad hacia las ocupaciones pequeño empresarias, y de ahí la leve reducción que se observa al evaluar lo sucedido con el conjunto de los movimientos ascendentes entre clases.

La ampliación de los vasos comunicantes entre las ocupaciones profesionales, técnicas y de jefatura y las de clase trabajadora trajo consigo también un incremento de los movimientos en sentido inverso, desde las primeras hacia las segundas. Los padres profesionales y jefes superiores, y fundamentalmente, de técnicos y jefes intermedios, perdieron en parte la capacidad de asegurar a sus hijos un futuro de reproducción dentro de las clases medias. En este sentido, entre 1960 y 2003/5 disminuyó la movilidad descendente desde los no manuales de rutina y los pequeños empresarios hacia las clases trabajadoras, pero se incrementó la correspondiente a los profesionales, técnicos y jefes. Sin embargo, esta mayor exposición a la movilidad descendente mantuvo ciertos límites: tener padres técnicos o jefes intermedios y, sobre todo, profesionales o jefes superiores, continuó protegiendo contra el descenso hacia ocupaciones manuales no calificadas, es decir, contra la caída en lo más bajo de la estructura de clases.

Nuestros resultados respecto a los cambios en la movilidad absoluta coinciden en parte pero también muestran notables diferencias con los de aquellos estudios que, con mayor o menor profundidad, han abordado esta problemática previamente. Hay coincidencia respecto al aumento de la movilidad descendente dentro de las clases trabajadoras, pero no en lo referido a las tendencias en la movilidad ascendente y, en particular, a las que involucran movimientos entre clases, en tanto nuestros datos no sólo no muestran un incremento de la movilidad desde las clases trabajadoras hacia las clases medias, sino que incluso dan indicios de una tendencia en sentido inverso. Por tanto, antes de pasar al examen de los resultados sobre la movilidad relativa conviene que nos detengamos en este punto.

Posiblemente un aspecto de central relevancia en relación con esas divergencias sea el referido a la unidad de análisis. Mientras aquí trabajamos con jefes de hogar en los dos años examinados, los estudios previos que han retomado los datos de la encuesta de 1960 lo han hecho con jefes de hogar para ese año (utilizado la información

publicada por Germani) y con el total de individuos (varones y mujeres), para años posteriores. No obstante, la inserción de los jefes de hogar en el mercado laboral es diferente a la del conjunto de la población, en gran medida porque entre estos últimos hay una mayoría de varones. El análisis que presentamos en el Capítulo 5 advierte sobre las diferencias en la estructura de clases por sexo. Las mujeres tienden a concentrarse mayoritariamente en ocupaciones de clase media y, en particular, en las no manuales de rutina y las técnicas, mientras los varones en las ocupaciones de clase trabajadora (calificada) y, dentro de las clases medias, en aquéllas basadas en el capital económico. Así, si hubiésemos examinado al conjunto de individuos, mujeres y varones, en 2003/5, posiblemente habríamos encontrado un nivel mayor de movilidad ascendente que el que registramos al analizar únicamente a los jefes de hogar –debido al efecto de la mayor inserción femenina en ocupaciones de clase media–. Sin embargo, dado que los datos de 1960 se restringen a los jefes de hogar, no es posible saber qué hubiese sucedido en ese año al incluir a las mujeres en el análisis. Por este motivo, no podemos determinar cuál habría sido la tendencia a través del tiempo si hubiésemos considerado, en ambos años, al conjunto de los individuos de ambos sexos.

El análisis de la movilidad relativa permitió conocer qué sucedió con la asociación entre padres e hijos controlando los efectos del cambio estructural. Desde esta mirada, nuevamente registramos una tendencia que apunta hacia una mayor rigidez del conjunto de la estructura de clases, aunque ese cambio no es significativo estadísticamente. Sin embargo, si bien en términos agregados no podemos ser concluyentes respecto a si hubo una disminución de las oportunidades de movilidad intergeneracional, sí podemos serlo en relación con algunos grupos ocupacionales específicos.

En 1960 las oportunidades de movilidad entre los grupos contiguos de las clases medias y las clases trabajadoras (los no manuales de rutina y los manuales calificados) eran bastante más reducidas que las oportunidades de movilidad en el interior de cada una de las clases. En 2003/5 la dificultad para cruzar la barrera que separa a ambas clases, lejos de reducirse, registró un incremento estadísticamente significativo. De este modo, si en dimensiones clave como las ventajas de mercado el límite manual-no manual era y siguió siendo difuso a lo largo de los años (como vimos en el capítulo anterior), en el plano de la movilidad intergeneracional no sólo era relevante sino que adquirió más relevancia con el paso del tiempo. Es cierto que las dificultades para traspasar ese límite pueden no haber tenido consecuencias en aspectos como los niveles

de ingresos, de protección laboral y en la exposición a la falta de trabajo –en particular, en el caso de las ocupaciones de comercio–, pero su importancia quizás se haya vinculado a otros aspectos, como las oportunidades futuras de acceder a mayores ventajas de mercado. En tanto la movilidad hacia las posiciones superiores de la clase media es más factible que ocurra desde las posiciones no manuales de rutina que desde las posiciones calificadas de clase trabajadora, las mayores dificultades para acceder a esos puestos no manuales pueden haber significado el bloqueo de oportunidades de mejora en el largo plazo para los individuos o para sus hijos.

En segundo lugar, el análisis de la movilidad relativa también muestra una disminución de la movilidad ascendente y descendente para algunos grupos específicos. Aunque en 1960 los niveles de movilidad ascendente hacia la clase media eran elevados, las oportunidades de acceso a ese sector social estaban desigualmente distribuidas: quienes provenían de las clases medias tenían muchas más oportunidades de ingresar a posiciones en ese sector que quienes tenían orígenes en alguno de los dos grupos de las clases trabajadoras. Para 2003/5 esa desigualdad no sólo se mantuvo, sino que incluso se profundizó para los hijos de trabajadores calificados. Así, en coincidencia con los resultados de la movilidad absoluta, también en el plano de la movilidad relativa este grupo tuvo una trayectoria desfavorable entre los años examinados.

El incremento de la desigualdad de oportunidades de movilidad intergeneracional también involucró los movimientos descendentes hacia las posiciones de clase trabajadora no calificada, es decir, hacia las posiciones más bajas de la estructura de clases. Si en 1960 el acceso a esas posiciones era menor para los que tenían orígenes en las clases medias –en términos relativos a quienes provenían de las clases trabajadoras–, en 2003/5 esas diferencias se acentúan para quienes ocupan las posiciones más privilegiadas de ese sector social, sugiriendo una mayor efectividad en sus estrategias de reproducción intergeneracional.

En suma, el análisis de la movilidad relativa indica que entre 1960 y 2003/5: 1) hubo cierta tendencia hacia una mayor rigidez de la estructura de clases; 2) se acentuaron los límites entre clases medias y clases trabajadoras, siendo más difícil sortearlos; 3) los trabajadores manuales calificados fueron el grupo claramente más perjudicado a lo largo de los años examinados, en tanto redujeron en forma significativa sus oportunidades relativas de ascenso social; y 4) las clases medias no experimentaron una trayectoria de mayor exposición a la movilidad descendente e, incluso, esa posibilidad se volvió aún más remota para el estrato superior de este sector.

Para terminar, conviene volver nuevamente a los resultados sobre la movilidad absoluta, en tanto esa movilidad es la que es experimentada en forma directa por los individuos y, en ese sentido, es la que más influye sobre sus vivencias y percepciones. Como vimos en el Capítulo 4, las investigaciones previas encontraron dificultades para conciliar sus evidencias respecto a un importante incremento de la movilidad ascendente con la percepción generalizada de que había ocurrido una disminución en las oportunidades de ascenso social. Por este motivo, Kessler y Espinoza (2003) plantearon la necesidad de introducir en el estudio de la movilidad un eje que consideramos clave: aquél que se vincula con los cambiantes significados y consecuencias que tiene la movilidad en diferentes contextos históricos en términos de ventajas de mercado.

No obstante, los resultados que hemos mostrado indican que, en realidad, no es necesario remitirse a esa dimensión para dar cuenta de las percepciones respecto a la evolución desfavorable de las oportunidades de mejora intergeneracional. La movilidad ascendente se volvió *efectivamente* menos frecuente para las clases trabajadoras, ya sea hacia las clases medias (los trabajadores calificados), como hacia posiciones de mayor nivel dentro de la misma clase (los no calificados).

Por otro lado, aunque el conjunto de las clases medias no incrementó sus niveles de movilidad descendente, esto sí sucedió en el caso específico de los profesionales, técnicos y jefes. En la medida en que estos trabajadores históricamente estuvieron muy resguardados del desclasamiento, es posible que su mayor exposición a ese proceso haya tenido un efecto social amplificado. De esta manera, más allá de los cambios que ocurrieron en las recompensas asociadas a las posiciones de clase, las evidencias empíricas sobre las tendencias en la movilidad están en línea con las percepciones negativas. De todos modos, hemos dicho también que el examen de los cambiantes significados y consecuencias de la movilidad es de gran relevancia. Es por ello que volveremos sobre este aspecto en el siguiente capítulo, de Conclusiones.

Capítulo 8. Conclusiones

En esta investigación hemos estudiado las transformaciones experimentadas por las clases medias de Buenos Aires en etapas clave de la historia reciente. El eje de nuestra indagación fue determinar si con la consolidación de un nuevo modelo de acumulación, en los años noventa, las clases medias adquirieron nuevos rasgos, y si esos rasgos se vieron modificados en el nuevo contexto de mayor dinamismo económico y laboral que se inauguró a principios de este milenio. Partimos de una perspectiva conceptual que recupera la tradición de los estudios sobre la estructura de clases, privilegiando el mercado laboral como espacio para la identificación de los sectores medios. Esta perspectiva es la que subyace a las investigaciones sociológicas que dieron cuenta de la particular amplitud de las clases medias argentinas en las etapas previas a las reformas estructurales, pero fue virtualmente dejada de lado por los estudios que han examinado la trayectoria de este grupo social en las últimas décadas.

Al establecer una línea de continuidad con las investigaciones sociológicas del pasado, en este trabajo pudimos abordar aspectos que han sido poco explorados: aportamos evidencias acerca de qué sucedió con aquellas clases medias que fueron retratadas por los estudios clásicos en aspectos como su tamaño y perfil interno, las recompensas que obtienen de la inserción en la esfera laboral, su nivel de apertura a individuos con otros orígenes sociales o los riesgos de experimentar descenso intergeneracional. Asimismo, la mirada relacional que es inherente a la perspectiva sobre la estructura de clases, nos permitió proporcionar un panorama más comprensivo y matizado acerca de lo sucedido con las clases medias, mostrando en qué medida fueron particularmente afectadas (o beneficiadas) en las distintas etapas históricas y si los límites que la separan de las clases trabajadoras se volvieron o no más difusos.

Los hallazgos de la investigación escapan a conclusiones en único sentido. Por un lado, hemos mostrado que las clases medias experimentaron profundas transformaciones, pero que también hubo continuidades. Por otro lado, si en varios aspectos los resultados están en línea con lo sugerido por investigaciones previas, en otros hay diferencias sustantivas. En este último capítulo retomamos los principales

hallazgos empíricos del estudio y proponemos líneas posibles de indagación para el futuro.

8.1 ¿El fin de la sociedad de “amplias clases medias”?

En las últimas décadas la evolución del tamaño de las clases medias ocupacionales de Buenos Aires siguió tendencias que, a primera vista, son algo llamativas, en tanto lo que predominó fue una gran estabilidad temporal. En forma diferente a lo que sugieren los antecedentes, el proceso de deterioro social que se registró en los años noventa, durante la vigencia del modelo de la convertibilidad, no fue acompañado por una disminución de las clases medias, mientras que el nuevo escenario de mayor dinamismo económico y laboral inaugurado en 2003, tampoco propició que esas clases experimenten una tendencia expansiva. Sin embargo, el estancamiento en el tamaño de las clases medias no habría sido distintivo únicamente de esas etapas, en tanto hay indicios de que lo mismo sucedió durante la década de 1980, luego de la desarticulación del modelo de industrialización por sustitución de importaciones.

Estas tendencias son destacables pues contrastan con el crecimiento continuo que habían tenido las clases medias desde fines del siglo XIX, y que llevó a que se consoliden como un grupo con un peso significativo en la sociedad hacia mediados del siglo XX. En efecto, la estructura de clases de la Argentina y, en particular, de Buenos Aires, se distinguió históricamente porque las posiciones de clase media comenzaron a expandirse en forma temprana, durante el modelo agroexportador, y continuaron haciéndolo sin interrupciones a lo largo del modelo sustitutivo de importaciones. El freno de ese crecimiento incesante conduciría, por lo tanto, al fin de una larga etapa en la historia de las clases medias de la ciudad.

No obstante, la ausencia de variaciones en el volumen de las clases medias que se observa en las últimas décadas llama la atención pues parece ir en contra de conclusiones ampliamente aceptadas. Como hemos visto en este trabajo, con las reformas estructurales la caracterización de la sociedad argentina como una de amplias clases medias fue puesta en duda seriamente. El negativo impacto de las reformas en el plano social condujo a la generalizada convicción de que las clases medias habían

sufrido un intenso proceso de achicamiento, y esta visión fue respaldada por las investigaciones que alertaron sobre su reducción en un marco de empobrecimiento de una parte importante de sus miembros.

La aparente contradicción entre esas conclusiones y los hallazgos de nuestro estudio deja de ser tal si se tiene en cuenta que la caracterización de la Argentina como un país predominantemente de clases medias se nutrió de procesos históricos vinculados con dimensiones de diverso tipo, y que las investigaciones que han estudiado a este sector en distintos períodos no siempre han puesto el foco sobre los mismos aspectos. Los estudios pioneros sobre la estructura de clases subrayaron, como un indicador de la amplitud de las clases medias argentinas, la importancia relativa de las ocupaciones no manuales. Es indudable que en este aspecto llegaron a registrarse diferencias notables con otros países latinoamericanos. Sin embargo, también hubo otros procesos históricos que contribuyeron a la imagen de una sociedad de extensas clases medias, y que fueron menos tenidos en cuenta por los estudios clásicos.

Uno de ellos fue la ventajosa situación en el plano material que lograron alcanzar amplias franjas de la población durante los años del modelo sustitutivo. Este proceso ocurrió, en gran medida, en forma independiente a la expansión de las ocupaciones no manuales. Ciertamente, si la sola ampliación de esas ocupaciones pudo dar lugar a resultados sociales positivos en términos de prosperidad material de la población (debido a su asociación con situaciones de mercado más favorables), durante la etapa sustitutiva hubo otros factores que tuvieron el mismo efecto, y que favorecieron especialmente a las clases trabajadoras. En este sentido, la conjunción de factores de índole económica e institucional dio lugar a una sociedad que –en comparación con las de otros países latinoamericanos, pero también con la sociedad argentina del período agroexportador– se distinguía por tener escasos problemas laborales y menores niveles de pobreza y desigualdad, pero también por las condiciones materiales relativamente ventajosas en las que se encontraban sus clases trabajadoras.

La dinámica económica de la etapa sustitutiva llevó a una situación cercana al pleno empleo, que brindaba amplias oportunidades de inserción laboral. En particular, gracias a la expansión del sector industrial, se generaron oportunidades laborales relativamente favorables para aquellos individuos que, por la escasez de recursos educativos o de capital económico, no podían aspirar a los puestos no manuales de mayor nivel. Como resultado, entre las clases trabajadoras de aquel entonces –y en particular entre las de Buenos Aires– fueron poco frecuentes las ocupaciones marginales

o de subsistencia que eran características de otros países de la región. Por otro lado, y quizás más importante, en esos años se asistió al desarrollo de instituciones que actuaban tanto por fuera como sobre los resultados del mercado, mejorando la situación de las clases medias y de las clases trabajadoras, pero fundamentalmente de estas últimas. Así, la extensión de la regulación laboral por parte del Estado y la instauración de las negociaciones colectivas establecieron un piso a la situación de mercado de aquellos trabajadores en las posiciones de menor nivel, promoviendo una suerte de *nivelación* entre las clases. Esta nivelación habría propiciado una reducción de las brechas en las condiciones materiales de vida de las clases medias y las clases trabajadoras. En la misma dirección, pero por fuera del mercado, habría operado la extensión de los servicios públicos de educación y salud, al desligar algunos aspectos del bienestar de los individuos de su situación laboral.

Fue en relación con estas dimensiones que la sociedad argentina experimentó una mutación profunda. Como hemos visto, en los años que siguieron a la desarticulación del modelo sustitutivo y en particular, durante el período de la convertibilidad, se registró un proceso altamente regresivo en materia social. La disminución de las remuneraciones de los trabajadores, la expansión del desempleo, el deterioro de las condiciones de trabajo y el incremento de la desigualdad y la pobreza, fueron algunas de las manifestaciones más visibles de ese proceso. En este marco, no resulta extraño que los estudios que examinaron la trayectoria de las clases medias durante este período desde una mirada centrada en el plano de los niveles materiales de vida –como aquéllos sobre los “nuevos pobres”– hayan encontrado un panorama de intenso declive.

En este trabajo mostramos evidencias indirectas –pero claras– en ese sentido, al utilizar una definición alternativa de las clases medias, basada en estratos de ingresos laborales (construidos a partir de criterios absolutos). Lo que observamos desde esta perspectiva fue una reducción notable de los estratos medios durante los años noventa, en continuidad con un proceso que, en realidad, se había iniciado previamente, a mediados de la década de 1970.

La disminución del estrato medio de ingresos afectó profundamente a los trabajadores no manuales que en esta investigación hemos identificado como de clase media. Hacia fines del período de la convertibilidad, eran minoría las ocupaciones no manuales que permitían acceder a ingresos que, de acuerdo a estándares de mediados de los setenta, podían ser considerados de nivel medio. En otras palabras, en el plano de las

oportunidades materiales de vida o del poder de consumo que se deriva de la esfera laboral, sólo un reducido porcentaje de las clases medias ocupacionales se encontraba en una situación similar a la que tenía la gran mayoría de sus pares durante el modelo sustitutivo.

Pero el declive de los estratos medios no afectó únicamente a los trabajadores no manuales. La mirada más integral que adoptamos en este estudio, examinando lo sucedido no sólo con las clases medias sino también con las clases trabajadoras, puso al descubierto que estas últimas experimentaron una mutación tanto o más profunda que las primeras en el plano de las remuneraciones. Durante la etapa sustitutiva el estrato medio de ingresos estaba formado por una mayoría de trabajadores no manuales, pero también por un número muy considerable de trabajadores manuales. En contraste, a fines del período de la convertibilidad ya no quedaban rastros de esa peculiaridad: las ocupaciones manuales se habían convertido prácticamente en sinónimo de estratos bajos de ingresos. De esta manera, la trayectoria de declive de los estratos medios significó un quiebre con el pasado no sólo por el deterioro que experimentaron las remuneraciones de las clases medias, sino también porque significó el fin de una sociedad donde muchos de los que se encontraban en la parte más baja de la estructura ocupacional podían ser considerados como parte de ese amplio estrato medio. Esta profunda transformación quedó oscurecida en las investigaciones que evaluaron la trayectoria de las clases medias desde una mirada centrada en los niveles de vida, debido a su foco exclusivo en lo sucedido con ese sector.

En la nueva etapa que se inicia en 2003, tras la salida de la convertibilidad, se asistiría a un quiebre en las tendencias recién mencionadas. El estrato medio de ingresos volvió a registrar una expansión, mientras se redujo el estrato bajo. Por tanto, desde esta mirada puede decirse que el período de la post-convertibilidad propició una nueva expansión de las “clases medias” definidas en el plano de los niveles de vida. Esta recuperación beneficiaría tanto a las posiciones no manuales de clase media como a las manuales de clase trabajadora. No obstante, en el último año examinado la situación de ambas clases se encontraba claramente muy lejos de aquélla que fue característica décadas atrás. En este sentido, lo distintivo en ambas clases continuó siendo el muy extenso número de trabajadores que no llegaba a alcanzar los ingresos que tenía una extensa franja media de ocupados a fines del modelo sustitutivo.

En suma, al recuperar el estudio de las clases medias desde una perspectiva similar a la que fuera adoptada por las investigaciones clásicas sobre la estructura de

clases, no se observan signos de que este sector social haya experimentado un proceso de declive, aunque sí hubo un quiebre con el pasado en tanto dejaron de expandirse. En otras palabras, las clases medias ocupacionales continuaron siendo tan extensas como lo eran durante los años de apogeo de la sociedad de las “amplias clases medias”. El fin de esa sociedad involucró un proceso que ocurrió en el plano de los niveles materiales de vida. Hemos presentado indicios de que en esa dimensión sí se asistió a un profundo quiebre con el pasado, al mostrar que las clases medias ocupacionales, tradicionalmente asociadas con una situación material más ventajosa, experimentaron una suerte de “ajuste hacia la baja” en sus remuneraciones. Pero hay que advertir que, en el plano de los niveles materiales de vida, lo distintivo de la sociedad argentina del pasado no era que las clases medias tuviesen una situación ventajosa: esa situación era común a muchas sociedades. En ese plano, lo específico, aquello que llegó a diferenciar a esta sociedad en el contexto latinoamericano, fue que también una parte importante de las clases trabajadoras podía aspirar a una situación relativamente ventajosa en el plano material. Esto sucedió en un contexto que fue *excepcional* en la historia argentina, durante el modelo sustitutivo de importaciones, debido al proceso de nivelación entre clases al que se asistió por esos años. Por tanto, desde una mirada que privilegia los niveles de vida, el proceso de declive de los estratos medios significó, ante todo, el fin de esa situación excepcional para las clases trabajadoras.

8.2 La reconfiguración del perfil de las clases medias

Desde el enfoque que hemos adoptado, las clases medias incluyen a grupos ocupacionales que, por definición, son altamente heterogéneos entre sí. Asimismo, hemos partido de una mirada que subraya el carácter histórico y cambiante de las posiciones de clase: en su construcción intervienen múltiples factores, y esos factores pueden modificarse a lo largo del tiempo, dando lugar a grupos con perfiles muy diferentes. Por estos motivos, en la investigación hemos considerado particularmente necesario examinar si a lo largo de las últimas décadas los grupos que integran las clases medias registraron trayectorias disímiles y procesos de reconfiguración de sus rasgos distintivos.

El análisis mostró que tras la aparente inmutabilidad de las clases medias ocupacionales a las transformaciones que se sucedieron a lo largo de las etapas examinadas, hubo cambios importantes. Una de las principales transformaciones en el interior de este sector social involucró la creciente importancia de las ocupaciones profesionales y técnicas y la pérdida de centralidad de las posiciones autónomas típicamente asociadas con la figura del emprendedor de clase media. Estas tendencias se registraron tanto en la convertibilidad como en la post-convertibilidad.

El crecimiento de los profesionales y técnicos se vio favorecido por la dinámica expansiva que –si bien con distintas intensidades– mostraron algunas de las actividades terciarias tradicionalmente demandantes de una cuantiosa cantidad de trabajadores no manuales calificados (servicios financieros y a empresas, servicios sociales y administración pública). Es importante destacar que esa dinámica involucró no sólo a actividades del sector privado, sino también del sector público: a diferencia de lo que habría sucedido en otras sociedades, en Buenos Aires el Estado continuó siendo un espacio clave para la inserción de las clases medias.

La creciente importancia que adquirieron los puestos profesionales y técnicos constituyó la continuación de una tendencia que había comenzado a fines del modelo sustitutivo de importaciones. Pero desde principios de los noventa esos puestos adquirieron perfiles novedosos y una mayor heterogeneidad, producto del desarrollo de nuevas ocupaciones, de la transformación de otras tradicionales y de la profusión de una mayor diversidad de modalidades contractuales. Los llamados “intermediarios culturales”, asociados con la provisión de bienes y servicios simbólicos y con la realización de las mercancías; los nuevos trabajadores del sector financiero, vinculados más a la gestión y al análisis de capitales y menos a las tareas del empleado bancario tradicional; los profesionales y técnicos en los servicios de salud y educación desvinculados del sector público ante la creciente privatización de esos servicios, forman parte de los trabajadores de clase media de alto nivel de calificación que surgieron o adquirieron creciente importancia por estos años. Por su parte, tendencias como la emergencia de nuevas formas de contratación en el sector público, bajo modalidades temporarias, o la expansión de especialistas “autónomos” del sector privado –que dejaron de tener un encuadre formal en las firmas en las que desempeñan sus tareas–, indican que durante estos años al menos parte de los profesionales y técnicos se vieron afectados por un mayor grado de inestabilidad laboral.

La contracara de la mayor importancia adquirida por profesionales y técnicos fue la pérdida de importancia no sólo relativa, sino también absoluta, de los puestos vinculados con la figura del emprendedor de clase media. Este último proceso fue particularmente acentuado durante los años de la convertibilidad y fue el resultado, sobre todo, de la abrupta y profunda concentración que registró el sector comercial por aquellos años. El comercio de tipo tradicional, basado en pequeños establecimientos barriales principalmente familiares, era el modelo que, a lo largo de la historia y hasta los años noventa, dominó la estructura del sector comercial de Buenos Aires. Este tipo de comercio había brindado espacios para el desarrollo de una extensa clase media autónoma que, estimulada por una pujante demanda interna, gozaba de estabilidad laboral y de ingresos relativamente elevados. Con la reestructuración del sector, la viabilidad de esos comercios se vio seriamente afectada, llevando a la destrucción de numerosos emprendimientos de pequeños empresarios y de trabajadores por cuenta propia. La década de 1990, en este aspecto, significó un claro quiebre con el pasado.

El crecimiento de los profesionales y técnicos y la disminución de los emprendedores autónomos, fue acompañado de dos procesos paralelos. El primero fue una creciente feminización de las clases medias. Los pequeños empresarios en general y los trabajadores por cuenta propia del sector comercio han sido históricamente grupos predominantemente masculinos y, por este motivo, su reducción afectó sobre todo a los varones. En contraste, la ampliación de las ocupaciones técnicas y profesionales benefició particularmente a las mujeres, quienes ingresaron en mayor número a esos puestos. Como resultado de estas tendencias, si ya en la última etapa del modelo sustitutivo de importaciones las mujeres tendían a concentrarse en las clases medias, hacia fines del período examinado llegarían a constituir la mayoría absoluta de ese sector social. Las clases medias, por tanto, se convirtieron en un terreno básicamente femenino, en un proceso donde la educación superior jugó un papel clave. No obstante, continuaron habiendo excepciones: las ocupaciones pequeño empresarias –basadas en el capital económico– y las de jefatura –basadas en el ejercicio de la autoridad–, siguieron siendo posiciones restringidas en gran medida a los varones.

Por otra parte, la diferente evolución de los grupos ocupacionales se tradujo en una modificación en la importancia relativa de los recursos asociados con las posiciones de clase media. Como hemos dicho en esta investigación, los recursos que se ponen en juego en el ámbito laboral no son relevantes en tanto atributos individuales, sino sólo en la medida en que son factibles de ser valorizados convirtiéndose así en una fuente de

negociación en el marco de relaciones laborales. Sin embargo, esa posibilidad no está dada, sino que depende de los contextos más amplios. Esto quedó claramente de manifiesto en los hallazgos que presentamos.

Las inversiones de pequeños montos de capital económico, que a lo largo de la historia de Buenos Aires habían sido una vía muy frecuente para acceder y mantenerse en posiciones de clase media, perdieron efectividad en el contexto de la concentración económica. En contraste, la educación superior se convirtió en un recurso clave ante la expansión de las ocupaciones profesionales y técnicas. No obstante, esos niveles de estudio tampoco fueron una garantía para acceder y mantenerse en posiciones profesionales y técnicas. El crecimiento de esas ocupaciones coincidió con una importante elevación de los niveles de estudios de la población ocupada en general. Esto trajo como resultado que las posibilidades de valorizar los recursos educativos se estrecharon. En este sentido, la educación superior dejó de asegurar el acceso a puestos profesionales y técnicos: en el transcurso de las dos etapas examinadas se asistió a un aumento considerable en el número de ocupados con esos niveles de estudio en las posiciones más bajas de la clase media. Sin embargo, la educación superior continuó siendo en gran medida un antídoto para evitar la caída en las clases trabajadoras.

Los procesos recién descritos fueron comunes a la convertibilidad y a la post-convertibilidad, pero desde una mirada más amplia ambas etapas fueron muy diferentes debido al tipo y magnitud de oportunidades laborales que ofrecieron. Durante la convertibilidad, lo dominante fue una muy escasa generación e incluso destrucción de puestos de trabajo. Si la creación de ocupaciones en el interior de las clases medias se concentró en forma casi exclusiva en las profesionales y técnicas, dentro de las clases trabajadoras sólo se expandieron los puestos manuales no calificados. En el resto de los grupos (pequeños empresarios, trabajadores no manuales de rutina y manuales calificados) lo distintivo fue una contracción en el número de ocupados. En particular, la destrucción de puestos fue muy intensa entre los manuales calificados de la clase trabajadora, en gran medida como resultado del proceso desindustrializador que caracterizó a estos años. En conjunto, estas tendencias condujeron a una polarización en la oferta de oportunidades laborales. En términos gráficos, la estructura de clases se volvió más angosta en su parte intermedia, debido a la destrucción absoluta de posiciones no manuales de rutina de clase media y manuales calificadas de clase trabajadora, y más ancha en su base y en su cumbre, por el incremento de las ocupaciones técnicas y profesionales y de las manuales no calificadas. La consecuencia

de este proceso fue una importante limitación de las alternativas laborales para aquellos individuos con escasos recursos valorizables en el mercado de trabajo.

En contraste, el mayor dinamismo que mostró la generación de puestos de trabajo durante la post-convertibilidad promovió la creación de nuevas oportunidades laborales en la parte más baja de la clase media, en particular de tipo administrativo, al tiempo que se revirtió el proceso de deterioro ocupacional que en la etapa previa había afectado a las clases trabajadoras: las ocupaciones calificadas nuevamente volvieron a expandirse, mientras se contrajeron las no calificadas. El nuevo período de la post-convertibilidad significó así un quiebre con el proceso de polarización en el plano de las opciones laborales. Al crearse nuevas oportunidades tanto de clase media como de clase trabajadora en la parte intermedia de la estructura de clases, el panorama fue más favorable para quienes, debido a sus niveles educativos, no podían aspirar a las ocupaciones profesionales y técnicas en expansión.

8.3 Las clases medias como garantía de una situación de mercado más ventajosa

Hemos dicho que los ingresos de las clases medias y de las clases trabajadoras registraron tendencias contrarias en la convertibilidad y la post-convertibilidad (primero un deterioro y luego cierta recuperación). Lo mismo sucedió en las otras dos dimensiones de la situación de mercado que hemos examinado: el grado de exposición a la falta de trabajo y el acceso a beneficios sociales. Pero la manera en que se distribuyeron esas tendencias entre las diferentes posiciones de clase fue distinta.

La evolución de los ingresos de las clases y grupos ocupacionales fue heterogénea en las dos etapas examinadas. La caída de los ingresos que dejó como saldo la década de 1990 afectó más a las clases trabajadoras que a las clases medias y, dentro de estas últimas, a aquellos grupos que fueron más golpeados en materia de oportunidades de empleo, es decir, a los pequeños empresarios y los trabajadores de comercio. Asimismo, los resultados mostraron que las remuneraciones de la clase trabajadora cayeron incluso durante la expansión económica que caracterizó a los primeros años de los noventa, pero esto no sucedió con las clases medias, quienes se vieron beneficiadas por el “derrame” de ese crecimiento económico (con la única

excepción de los trabajadores de comercio). En esos años, la situación fue particularmente favorable para los profesionales y jefes superiores, en tanto registraron incrementos de ingresos muy por encima de los del resto de los grupos ocupacionales.

Como resultado de estas trayectorias heterogéneas, las distancias entre clases en materia de ingresos se acentuaron, y lo mismo sucedió entre los grupos ocupacionales en el interior de las clases trabajadoras y de las clases medias. En este último sector, además, hubo un importante incremento de la polarización. En este sentido, también desde esta perspectiva, y en lo referido específicamente a los ingresos, se repiten los hallazgos de las investigaciones que, desde otros enfoques y considerando otras dimensiones, han indicado que la polarización fue uno de los rasgos que caracterizó a las clases medias durante los años noventa.

Por su parte, la post-convertibilidad no sólo traería una mejora generalizada de los ingresos, sino también una reducción de las brechas entre clases y grupos ocupacionales y de la polarización. Esto fue el resultado de que nuevamente se observaron tendencias heterogéneas, pero esta vez de un signo opuesto. Por un lado, las clases trabajadoras fueron más beneficiadas que las clases medias por los aumentos de las remuneraciones; por otro lado, en el interior de las clases medias los aumentos fueron pronunciados entre los trabajadores no manuales de rutina, pero escasos entre los profesionales y jefes superiores y los pequeños empresarios. Así, al examinar lo sucedido únicamente con las clases medias y trabajadoras (es decir, sin considerar a las clases altas) puede decirse que la dinámica económica de la post-convertibilidad tuvo un carácter progresivo en materia de ingresos, en tanto favoreció más a los grupos ocupacionales de menor nivel.

La diferente evolución que tuvieron los ingresos de ambas clases a lo largo de los años examinados puede vincularse, al menos en parte, a lo sucedido con aquellos factores de índole económica e institucional que durante el período sustitutivo habían llevado a que las clases trabajadoras disfrutaran de una situación excepcionalmente ventajosa. En la convertibilidad, las características que asumieron la dinámica económica y la regulación laboral propiciaron que las clases trabajadoras tuvieran una trayectoria particularmente negativa. La contracción del empleo industrial significó que se perdieran oportunidades laborales en una de las actividades que, en términos generales, ofrecía mejores retribuciones económicas a los ocupados de la parte más baja de la estructura de clases. Un efecto similar habría tenido el proceso de *remercantilización* de las relaciones laborales al que se asistió en esta etapa, producto de

la extensión del trabajo no registrado y la suspensión o debilitamiento de las instancias institucionales que actuaban regulando los niveles de ingresos de los trabajadores. Esto habría perjudicando más a aquellos ocupados que, como los miembros de la clase trabajadora, tienen menos capacidad de negociación en el mercado y son más fácilmente reemplazables, ya sea por la escasez de recursos que por definición ponen en juego en el mercado o por las dificultades que enfrentaron para valorizarlos ante la contracción de la demanda.

En contraste, durante la post-convertibilidad los factores económicos e institucionales actuaron en un sentido similar al que se observó en la etapa sustitutiva, aunque en una magnitud claramente más modesta: por un lado, con la recuperación de la producción industrial las clases trabajadoras pudieron acceder a oportunidades laborales con mayores retribuciones relativas; por otro lado, la reducción del trabajo no registrado, la reactivación de las negociaciones colectivas, y algunas políticas salariales implementadas por el gobierno (que tendieron a elevar el piso salarial), también habrían coadyuvado a la mayor recuperación que mostraron las remuneraciones de esos trabajadores.

A diferencia de lo sucedido con los ingresos, las tendencias en materia de desocupación y de acceso a beneficios sociales se distribuyeron en forma relativamente homogénea entre las clases medias y trabajadoras. Durante la convertibilidad, las clases medias no brindaron un mayor resguardo contra estos problemas: la falta de trabajo y la desprotección laboral se extendieron en magnitudes similares entre ese sector social y las clases trabajadoras. Aún más, uno de los grupos ocupacionales que se vio más afectado fue el de profesionales y jefes superiores, que históricamente se había distinguido por sus elevados niveles de estabilidad y protección laboral. Por este motivo, si una primera lectura podía atribuir a los trabajadores de este grupo el carácter de “ganadores” de la convertibilidad –debido a la dinámica favorable que mostraron en materia de oportunidades laborales y de ingresos–, las evidencias de que paralelamente sufrieron un proceso de deterioro laboral obligan a cuestionar esa afirmación. Estos resultados se suman a aquéllos que encontramos respecto a nuevas formas de contratación de tipo temporal tanto en el sector público como en el privado, sugiriendo que la inestabilidad y la desprotección se convirtieron en una característica de al menos una parte de los puestos de trabajo que involucran mayores niveles de calificación y de autoridad.

La reducción de la desocupación y de la desprotección laboral durante los años de la post-convertibilidad alcanzaría en forma relativamente similar al conjunto de las clases medias y trabajadoras y también a los distintos grupos ocupacionales. Es decir, en estos años las posiciones de clase prácticamente no marcaron diferencias en relación con estos aspectos. Hay que notar, sin embargo, que si bien los profesionales y jefes superiores experimentaron una mejora durante la post-convertibilidad en lo relativo al acceso a beneficios sociales, ésta no alcanzó para que recuperasen la posición privilegiada que tenían a principios de los noventa. Si por aquellos años constituían el grupo con mayor nivel de protección laboral, hacia fines del período examinado se encontrarían en una posición algo más desfavorable que los técnicos y jefes intermedios e, inclusive, que los trabajadores administrativos.

En los últimos tiempos se ha vuelto muy frecuente objetar el análisis de clases dado que se presume que los procesos de reforma estructural, como el atravesado por la Argentina en los años noventa, fueron acompañados por un debilitamiento de la relación entre clases y desigualdades en el plano de las oportunidades materiales de vida. En efecto, como hemos visto en este trabajo, numerosos investigadores, de la Argentina y de otras sociedades, han afirmado que las transformaciones que sobrevinieron tras la desregulación e internacionalización de los mercados y el retiro de la intervención estatal, habrían traído como consecuencia 1) el fin de las diferencias de clase; 2) la menor relevancia de las diferencias entre clases debido a la emergencia y profundización de desigualdades de tipo “intracategorial”; y/o 3) la instalación de fronteras más difusas entre clases medias y trabajadoras.

Los resultados de esta investigación han mostrado que esto puede haber sucedido en relación con otras dimensiones, pero que, al menos en principio, no hay indicios que sugieran que se asistió a un proceso de ese tipo en las dimensiones de la situación de mercado que hemos examinado. En este punto, por tanto, nuestros resultados coinciden con los de aquellos estudios que, en otras sociedades, han contrastado empíricamente esas afirmaciones.

Por un lado, es cierto que no hubo grupos de clase media o de clase trabajadora que no se vieran afectados por las tendencias generales que se registraron a lo largo del período estudiado. Sin embargo, también es cierto que se mantuvieron las brechas entre clases y grupos ocupacionales. Salvo por lo sucedido con los profesionales y jefes superiores en el plano de la desprotección laboral, la jerarquía entre las distintas posiciones permaneció sin modificaciones. Por este motivo, las clases medias en

promedio, y en particular, los pequeños empresarios, los profesionales, los técnicos y los jefes, disfrutaron, a lo largo de la convertibilidad y de la post-convertibilidad, de una situación más privilegiada que las clases trabajadoras en relación con las tres dimensiones de la situación de mercado que hemos analizado. En otras palabras, las posiciones de clase no se volvieron irrelevantes, sino que continuaron marcando diferencias importantes en las probabilidades de obtener mayores ingresos, de no experimentar desocupación y de acceder a beneficios sociales.

Aún más, hemos visto que en materia de ingresos, las distancias entre posiciones de clase, lejos de disminuir, registraron una profundización durante los años noventa, justamente en la etapa de consolidación de un modelo económico basado en la desregulación de los mercados y en el retiro de la intervención estatal, contradiciendo lo esperado por quienes han postulado el fin de las diferencias de clase en esos contextos.

Hay que advertir, sin embargo, que la tendencia recién mencionada fue acompañada por un importante incremento de las desigualdades en el interior de las posiciones de clase. En este sentido, sí parece adecuado vincular los procesos de reforma estructural con una mayor importancia de las desigualdades “intracategoriales”. Estos resultados, en realidad, no resultan extraños, pues en los años noventa las transformaciones en el plano de la regulación laboral (entre otras, la implementación de nuevas modalidades de contratación, la descentralización de la negociación colectiva, la obligación de restringir los aumentos salariales a los aumentos de productividad), el incremento de la desprotección laboral y la diversidad de desempeños empresariales en un contexto económico adverso, promovieron la heterogeneidad de ingresos no sólo entre empresas sino también en su interior.

Sin embargo, también hemos mostrado que la mayor importancia absoluta de las desigualdades intracategoriales no implicó una mayor importancia relativa. Por el contrario, en los noventa las desigualdades internas adquirieron menor relevancia frente a las desigualdades entre clases y entre grupos ocupacionales, debido a que estas últimas se incrementaron en una magnitud mayor. De este modo, aunque los resultados de los miembros de las diferentes posiciones de clase se volvieron más heterogéneos en términos de ingresos, las posiciones de clase adquirieron más (y no menos) relevancia en la determinación de esos resultados.

Finalmente, tampoco parece tener sustento la tesis respecto a que los límites entre clases medias y trabajadoras se volvieron más difusos. Al menos en las dimensiones que evaluamos, no encontramos evidencias que den respaldo a esa tesis.

Esto no significa que durante el período estudiado la frontera entre clases medias y trabajadoras haya marcado diferencias en el plano de la situación de mercado. En efecto, tanto en la convertibilidad como en la post-convertibilidad, la mejor posición relativa de las clases medias sólo reflejaba la situación de mercado de técnicos y jefes intermedios y, sobre todo, de pequeños empresarios y de profesionales y jefes superiores. Los grupos de menor nivel, los no manuales de rutina, no tenían muchas diferencias con las clases trabajadoras y, en algunos casos, ninguna. Esto era así sobre todo entre los trabajadores de comercio y, especialmente, entre los que se desempeñaban como asalariados.

Pero las semejanzas recién descritas no habrían sido distintivas únicamente de la convertibilidad y de la post-convertibilidad: las pocas evidencias disponibles indican que la superposición entre clases ya existía durante el modelo sustitutivo de importaciones. Así, incluso durante ese modelo, la inserción en las posiciones de clase media de menor nivel no significaba una mejora en materia de ventajas de mercado en términos relativos a las posiciones de clase trabajadora de mayor nivel. La diferencia es que, por esos años, las posiciones de clase media de menor nivel (y las de clase trabajadora de mayor nivel) garantizaban una situación más favorable que la que sería característica en las décadas siguientes.

Como puede notarse, las evidencias mencionadas advierten sobre los criterios que suelen emplearse para delimitar a las clases. Si se considera que las diferencias en ventajas de mercado constituyen un aspecto clave de esos límites, parece dudoso considerar al conjunto de los trabajadores no manuales de menor nivel como parte de las clases medias. No obstante, hemos visto que esta problemática no es una que haya surgido como resultado de las reformas estructurales. Más aún, pueden plantearse dudas acerca de si en algún momento en la historia moderna del país esos grupos garantizaron, en general, una situación relativamente más favorable. Como hemos mencionado, las reconstrucciones realizadas por historiadores indican que también durante el modelo agroexportador la situación de al menos parte de esos trabajadores –los dependientes de comercio– era muy crítica, debido a las lamentables condiciones de trabajo que predominaban en muchos establecimientos comerciales (Adamovsky, 2009).

El proceso de deterioro que se registró en la situación de mercado de las clases medias durante la década de 1990 fue especialmente relevante porque también afectó a grupos que, históricamente, se han caracterizado por tener una situación de mercado privilegiada: los técnicos y jefes intermedios y sobre todo, los profesionales y jefes

superiores y los pequeños empresarios. Por este motivo, es posible que la exposición de estos trabajadores a los problemas laborales de los noventa haya tenido un efecto social amplificado, en tanto su situación daba cuenta con claridad de la magnitud del proceso de deterioro social. Sin embargo, a pesar de estas tendencias, aquellos trabajadores continuaron siendo, en términos relativos, grupos socialmente más privilegiados. En este sentido, desde nuestra indagación no habría razones para pensar que las posiciones de clase dejaron de constituir un elemento clave para comprender las desigualdades en las oportunidades materiales de vida.

8.4 Movilidad intergeneracional

Con posterioridad al abandono del modelo sustitutivo de importaciones no sólo hubo transformaciones en el perfil y en las ventajas de mercado de las diferentes posiciones de clase, sino también en los flujos de movilidad entre ellas. El examen de lo sucedido con los movimientos desde y hacia las clases medias entre la etapa sustitutiva (1960) y los años posteriores a las reformas estructurales de los noventa (2003/5) mostró algunas transformaciones significativas.

En el plano de la movilidad absoluta los cambios globales fueron de una dimensión reducida, pero es claro que 1) los individuos con orígenes en las clases medias no enfrentaron mayores dificultades para conservar posiciones en ese sector social; y 2) no hubo un incremento de la movilidad ascendente hacia las clases medias. Por el contrario, si hubo alguna tendencia, ésta fue hacia la reducción de los flujos entre clases: se volvió algo menos frecuente que las clases trabajadoras accedan a las clases medias, y también que estas últimas experimenten movilidad descendente.

Vale la pena resaltar los hallazgos respecto a que no hubo un incremento de la movilidad ascendente, debido a que son opuestos a los mostrados por investigaciones previas. Hemos dicho que es factible que esas diferencias se vinculen a los problemas de comparabilidad de los datos examinados por esas investigaciones. Esto es importante pues un eje de debate en la investigación sociológica argentina reciente ha sido cómo compatibilizar las supuestamente mayores oportunidades de ascenso con la percepción generalizada de una interrupción de esas oportunidades.

A través de un examen más desagregado pudimos advertir transformaciones de mayor magnitud en la movilidad absoluta. Aunque en términos globales la movilidad ascendente hacia las clases medias sólo se redujo en forma leve, la situación fue distinta para los trabajadores manuales calificados, quienes reemplazaron los elevados niveles de movilidad ascendente que tenían en el pasado por una mayor reproducción intergeneracional e, incluso, por la movilidad descendente hacia posiciones no calificadas. De este modo, la evolución particularmente negativa que tuvo este grupo en materia de oportunidades laborales y de ventajas de mercado –que vimos en las secciones anteriores– también se extendió al plano de la movilidad intergeneracional. En la medida en que el proceso desindustrializador generó una caída en el número de trabajadores calificados, es posible que la trayectoria negativa de este grupo en lo relativo a las oportunidades de movilidad no haya sido ajena a ese proceso.

Por otra parte, entre 1960 y 2003/5 hubo modificaciones en las vías más frecuentes para el ascenso hacia las clases medias. Estas transformaciones reflejan la evolución que se observó en el interior de las clases medias en términos del peso relativo de los distintos grupos ocupacionales. La gran expansión que registraron las ocupaciones profesionales y, sobre todo, las técnicas, las convirtió en el principal destino de la movilidad. En contraste, la reducción de las ocupaciones pequeño empresarias producto de la concentración económica redundó en que dejaran de ser una vía abierta para el ascenso, tal como lo eran en el pasado. Como resultado de ambas tendencias, la educación superior se convirtió en un recurso mucho más importante para aspirar a la movilidad intergeneracional.

No obstante, con la expansión de las ocupaciones profesionales y técnicas también se volvieron más frecuentes los movimientos descendentes desde aquéllas hacia las clases trabajadoras. En este sentido, los profesionales y fundamentalmente, los técnicos, perdieron en parte la capacidad de asegurar a sus hijos un futuro de reproducción dentro de las clases medias. Si esta tendencia no se reflejó en la tasa global de movilidad descendente, fue porque en forma paralela disminuyeron los movimientos desde los no manuales de rutina y los pequeños empresarios hacia las clases trabajadoras.

El análisis de la movilidad relativa reforzó y enriqueció los resultados sobre la movilidad absoluta. Al controlar los efectos del cambio estructural, confirmamos que, en lo referido a la movilidad ascendente, los trabajadores manuales calificados fueron el grupo más perjudicado, en tanto redujeron en forma significativa sus oportunidades

relativas de acceder a las distintas posiciones de clase media. También confirmamos que las clases medias no experimentaron una trayectoria de mayor exposición a la movilidad descendente e, incluso, que esa posibilidad se volvió aún más remota para los profesionales, técnicos y pequeños empresarios tomados en conjunto.

Pero posiblemente uno de los hallazgos más relevantes que encontramos al analizar la movilidad relativa es que los movimientos a través del límite que separa a las clases medias de las clases trabajadoras se volvieron menos frecuentes. En 1960 era mucho menos probable la movilidad entre las posiciones de menor nivel de clase media y las de mayor nivel de clase trabajadora (las no manuales de rutina y las manuales calificadas) que la movilidad en el interior de ambas clases, pero hacia 2003/5 esas probabilidades se redujeron aún más. Este resultado indica que si en las dimensiones de la situación de mercado que hemos examinado el límite manual-no manual era y siguió siendo difuso, en el plano de la movilidad intergeneracional no sólo era clave en el pasado sino que adquirió una importancia mayor con el paso del tiempo. Aunque la mayor dificultad para transponer ese límite puede no haber tenido repercusiones en el plano de las ventajas de mercado, quizás sí puede haber sido importante en relación con otros aspectos, como las oportunidades futuras de acceder a mayores ventajas de mercado. En tanto es más factible que la movilidad hacia las posiciones superiores de la clase media ocurra desde las posiciones no manuales de rutina que desde las posiciones calificadas de clase trabajadora, las mayores dificultades para acceder a los puestos no manuales pueden haber significado el bloqueo de oportunidades de mejora en el largo plazo para los individuos o para sus hijos.

Es muy factible que a lo largo de los años examinados no sólo se hayan registrado transformaciones en los niveles y patrones de movilidad intergeneracional, sino también en sus significados y consecuencias. Las evidencias acerca del deterioro en la situación de mercado de clases medias y trabajadoras desde el abandono del período sustitutivo de importaciones, dan respaldo a los planteos de Kessler y Espinoza (2003) respecto a una *movilidad ascendente espuria*: tras las reformas estructurales, la movilidad intergeneracional hacia posiciones ocupacionales históricamente más privilegiadas no debe haber implicado, en muchos casos, una mejora en términos de recompensas.

Sin embargo, también parece necesario advertir que, contrariamente a lo que sugieren estos autores, la movilidad intergeneracional entre posiciones de clase parece haber adquirido más relevancia (y no menos) que en el pasado. Esto se debe a que las

clases continuaron estando asociadas a diferentes niveles de recompensas, y a que otros mecanismos de mejora social se vieron seriamente debilitados.

Durante la etapa sustitutiva, en un contexto de mejora generalizada de las condiciones de trabajo y de los ingresos, la inmovilidad en posiciones de clase trabajadora puede haber implicado, de todos modos, un ascenso intergeneracional en términos de recompensas. Asimismo, es posible que con la reducción de las brechas entre clases medias y clases trabajadoras –producto de las condiciones particularmente ventajosas que lograron estas últimas–, los costos de no experimentar movilidad ascendente hacia posiciones de clase media hayan sido más reducidos. En otras palabras, por esos años las oportunidades de movilidad ocupacional ascendente eran más amplias, pero también había otros mecanismos, vinculados con la acción de instituciones que operaban por fuera del mercado (el Estado y los sindicatos), que permitían la mejora social. La búsqueda de la movilidad ocupacional como estrategia individual de ascenso intergeneracional, resultaba así menos imperiosa.

Tras las reformas estructurales, la movilidad ascendente ocupacional pudo haber dejado de ser garantía, en muchos casos, de una situación más favorable en comparación con los padres. Pero en un marco de elevados niveles de privación material, los costos de no experimentar esa movilidad se volvieron mucho más graves. A esto se suma el debilitamiento de otros canales para la mejora intergeneracional, que otorgaron mayor centralidad a las estrategias individuales. Debido a estos factores, las menores oportunidades de movilidad ascendente con las que contaron parte de las clases trabajadoras por estos años, adquieren un significado mucho más trascendente.

Los datos más recientes que hemos analizado corresponden a los primeros años de la etapa de mayor dinamismo económico y laboral que se inició en 2003. Esto implica que la situación en términos de movilidad puede haber sido algo diferente unos años atrás, en el contexto de la profunda crisis que puso fin a la convertibilidad. Esto es así sobre todo en lo relativo a las consecuencias de esa movilidad en el plano material (en tanto es poco probable que, en un lapso de tiempo tan corto, sus niveles y patrones hayan experimentado modificaciones). En particular, la mejora que por esos años comenzaron a registrar las condiciones de trabajo y los ingresos puede haber implicado que la situación que hemos descrito en el párrafo anterior haya sido algo diferente. Por otra parte, también es importante considerar que desde ese entonces la estructura ocupacional y las recompensas de los trabajadores continuaron modificándose. Por este motivo, parece necesario realizar un examen con datos más actuales para determinar en

qué medida, en esta nueva etapa, hubo una mejora en las oportunidades de movilidad intergeneracional, así como cambios en las consecuencias de esa movilidad en el plano material.

8.5 Líneas futuras de investigación

En este trabajo aportamos evidencias acerca de las transformaciones experimentadas por las clases medias, y más en general, sobre los nuevos rasgos de la estructura de clases y los patrones de movilidad intergeneracional en Buenos Aires. Pero el análisis que presentamos ha sido sólo un primer paso en ese sentido, y aún quedan muchos aspectos que merecen ser profundizados en el futuro. En esta última sección nos detenemos en esos aspectos y proponemos una breve agenda de investigación.

Un primer eje se vincula a las limitaciones para generalizar nuestros resultados. Debido a que históricamente las clases medias han tendido a concentrarse en Buenos Aires, esta ciudad constituyó un espacio particularmente pertinente para estudiarlas. No obstante, por esa misma especificidad, parece necesario examinar qué ocurrió en otras regiones del país. Sabemos que en el pasado la amplitud de las clases medias y las oportunidades de movilidad intergeneracional que caracterizaban a Buenos Aires estaban muy lejos de reflejar lo que sucedía en todo el territorio nacional. Por este motivo, un examen que incluya una mirada más amplia permitirá determinar en qué medida esas desigualdades regionales continuaron vigentes.

En segundo lugar, aunque hemos considerado especialmente importante dar cuenta de la heterogeneidad en los rasgos y en las trayectorias de los diferentes grupos de clase media, quedan muchos ejes por profundizar. Por un lado, las limitaciones de las fuentes de datos que utilizamos impusieron restricciones para un examen pormenorizado de las transformaciones en el perfil de los grupos ocupacionales, al tiempo que impidieron indagar aspectos que, desde el principio de la investigación, aparecieron como centrales. Así, por ejemplo, debimos excluir de la indagación los cambios en los procesos laborales, lo que habría permitido dar cuenta la especificidad del trabajo de clase media, en términos del grado de autonomía, el nivel de rutinización de las tareas, etc.

Por otro lado, en el análisis surgieron nuevos ejes para un análisis futuro. Uno de ellos, de particular relevancia, se vincula con los factores que inciden sobre las oportunidades diferenciales de valorizar los recursos educativos. Con la creciente importancia de las ocupaciones profesionales y técnicas, la educación superior se convirtió en un recurso clave, pero al mismo tiempo, dejó de ser una garantía para acceder a aquellas ocupaciones. En un contexto de expansión de la educación superior, es factible que en los procesos de reclutamiento laboral hayan adquirido mayor importancia factores complementarios a los niveles de estudios, en forma similar a como ha sido observado en otras sociedades (Jackson, Goldthorpe y Mills, 2002). Algunos de esos factores pueden estar vinculados con la educación, como el tipo de instituciones proveedoras de las credenciales (en un contexto en el que se profundizó la segmentación del sistema educativo), pero otros pueden relacionarse con atributos que, en términos generales, se asocian de manera más directa con la clase de origen, tales como el capital social, la habilidad para manejarse dentro de determinado contexto socio-cultural, la apariencia personal, la capacidad de expresión verbal, etc.

Una tercera línea de análisis se refiere a la situación de mercado de las clases. Los resultados de la investigación han mostrado que, en principio, no hay evidencias que sugieran un debilitamiento de la relación entre posiciones de clase y desigualdades en el plano de las recompensas laborales. Sin embargo, también ha quedado claro que esa relación asume particularidades en los distintos contextos históricos. Por este motivo, la descripción que hemos presentado en este trabajo precisa enriquecerse con un análisis más exhaustivo que tome en cuenta los distintos factores relevantes que pueden actuar alterando aquella relación. En esta investigación hemos sugerido que los modelos de desarrollo económico y el grado y las formas adoptadas por la regulación laboral cumplen un papel clave en ese sentido, pero se requiere de una indagación más sistemática sobre sus efectos. Además, es necesario realizar análisis estadísticos más refinados, incorporando otros factores relevantes que han sido identificados en la bibliografía (como la edad y el género o, del lado de las características de las posiciones, las diferencias según el tipo y los sectores de actividad). Esa indagación no sólo brindará una mirada más comprensiva sobre las relaciones entre posiciones de clase y desigualdades en las ventajas de mercado, sino que también permitirá determinar si al incorporar esos factores se sostienen o no las conclusiones de este estudio.

Por otra parte, parece necesario considerar lo sucedido con otras dimensiones de la situación de mercado de las clases. Este trabajo ha mostrado que esas dimensiones

pueden mostrar tendencias disímiles, y que las pérdidas en unas pueden no reflejarse en el resto. La incorporación de otras dimensiones permitirá entonces tener una visión más precisa acerca de las oportunidades materiales de vida que se derivan de la inserción laboral. En el caso específico de las clases medias, hay dos aspectos que merecerían ser objeto de especial atención en indagaciones futuras, en tanto históricamente se han considerado como rasgos distintivos de ese sector social: las oportunidades de promoción y la estabilidad laboral.

En relación con el primer aspecto, hemos visto que evidencias para otros países señalan que los nuevos rasgos de las estructuras organizativas de las empresas llevaron a una menor relevancia de la carrera burocrática tradicional de clase media. En Argentina hay indicios de que también ha habido profundos procesos de transformación en las estructuras organizativas, pero no sabemos en qué medida eso ha afectado los mecanismos de promoción laboral. Asimismo, las evidencias acerca de la extensión de nuevas modalidades temporales de contratación entre los grupos de mayor nivel de la clase media, sugieren que estos grupos no se han mantenido al margen de la inestabilidad laboral que ha caracterizado al mercado de trabajo en las últimas décadas. Sin embargo, no pudimos determinar la magnitud de este fenómeno. En suma, la indagación de estas dos dimensiones permitirá determinar en qué medida las clases medias vieron afectadas sus posibilidades de proyectar una trayectoria laboral segura y con perspectivas de movilidad ascendente intrageneracional. Para ello se requiere un cambio de mirada que incorpore la dimensión temporal, a través del análisis de datos longitudinales que permitan reconstruir las trayectorias de los trabajadores.

Finalmente, este estudio también deja líneas abiertas para indagaciones futuras sobre la movilidad intergeneracional. Debido a la falta de datos, debimos restringir el análisis de los cambios a través del tiempo a los jefes de hogar. Esto significó dejar virtualmente fuera del examen a las mujeres. Sin embargo, su creciente participación económica y, en particular, su alta concentración en ocupaciones de clase media, tornan ineludible incorporarlas en estudios futuros. Por otro lado, y como hemos mencionado en una sección anterior, la disponibilidad de datos también impuso limitaciones a los períodos históricos que pudimos analizar. Por este motivo, a través de datos más actuales será posible determinar si, como en otros planos, el nuevo período de la post-convertibilidad también trajo consigo cambios en las oportunidades de movilidad.

Independientemente de estos aspectos, consideramos que es necesario ir más allá de las descripciones, y comenzar a abordar el estudio de los mecanismos que se

encuentran detrás de las asociaciones entre las posiciones de padres e hijos. A diferencia de lo que sucede en otros países, en la Argentina aún no se han realizado esfuerzos en ese sentido. Un primer paso que serviría de base para futuras explicaciones, constituye un examen de aquellos factores relevantes que intervienen modificando los vínculos entre orígenes y destinos. Avanzar en esta línea es de particular importancia pues implica comenzar a desentrañar los mecanismos que llevan a la reproducción intergeneracional de las desigualdades de clase y, lo que es tanto o más importante, de aquéllos que contribuyen a evitar esa reproducción.

En la Argentina, como en otros países de la región, el área de estudios sobre la estructura y la movilidad de clases volvió a cobrar impulso en los últimos tiempos, luego de varias décadas de virtual desaparición de la agenda de investigación. En este trabajo hemos mostrado indicios de que continúa siendo relevante para dar cuenta de las desigualdades en oportunidades materiales de vida. Asimismo, hemos mostrado que la mirada relacional que le es inherente permite una comprensión más integral de las transformaciones sociales. La recuperación de esta perspectiva, por lo tanto, parece ser de gran importancia. Sin embargo, también hemos sugerido que esa recuperación debe hacerse de una manera crítica. Los estudios clásicos que examinaron la trayectoria de las clases en la Argentina a lo largo de la primera mitad del siglo XX dieron pocos indicios acerca de sus importantes recomposiciones en aspectos como los rasgos de sus miembros, el tipo de tareas involucradas, el prestigio social y la situación de mercado. Esto contribuyó a una imagen de gran estabilidad temporal y a invisibilizar la elevada heterogeneidad que, aun durante esos años, era distintiva de las clases medias. La nueva generación de estudios sobre la estructura de clases puede enriquecerse de una mirada que incorpore el carácter intrínsecamente heterogéneo y cambiante de las clases, dando cuenta de las particularidades de los diferentes grupos y de sus transformaciones. Como hemos dicho en esta investigación, las clases constituyen entidades históricas, y como tales, se encuentran en constante modificación.

Referencias bibliográficas

- Abeles, Martín (1999), “El proceso de privatizaciones en la Argentina de los noventa. ¿Reforma estructural o consolidación hegemónica?”, *Época*, 1.
- Acuña, Carlos, Kessler, Gabriel y Fabián Repetto (2002), “Evolución de la política social argentina en la década de los noventa: cambios en su lógica, intencionalidad y en el proceso de hacer la política social”, Reporte del proyecto Self Sustaining Community Development in Comparative Perspective, Center for Latin American Social Policy, Austin, Universidad de Texas en Austin.
- Adamovsky, Ezequiel (2009), *Historia de la clase media argentina. Apogeo y decadencia de una ilusión, 1919-2003*, Buenos Aires, Planeta.
- Agresti, A. (2007), *An introduction to categorical data analysis*, New Jersey, John Wiley & Sons.
- Alesina, Alberto y Roberto Perotti (1996), “Income distribution, political instability and investment”, *European Economic Review*, 40 (6).
- Altimir, Oscar y Luis Beccaria (1999), “El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina”, Serie Reformas Económicas, 28, Santiago de Chile, CEPAL.
- Altimir, Oscar, Beccaria, Luis y Martín González Rosada (2002), “La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000”, *Revista de la CEPAL*, 78.
- Arceo, Enrique y Eduardo Basualdo (1999), “Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del ‘90”, *Cuadernos del Sur*, N° 29.
- Arceo, Nicolás y Mariana González (2011), “El estancamiento en los niveles de empleo en la Argentina y su relación con las modificaciones acontecidas en el patrón de crecimiento en los últimos años”, *III Congreso Anual de AEDA*, Buenos Aires.
- Arceo, Nicolás, Monsalvo, Ana Paula, Schorr, Martín y Andrés Wainer (2008), *Empleo y salarios en la Argentina. Una visión de largo plazo*, Buenos Aires, Capital Intelectual.
- Arum, R., Gamoran, A. y Y. Shavit (2007), “More inclusion than diversion: Expansion, differentiation, and market structure in higher education”, en Y. Shavit, R. Arum y

- A. Gamoran (eds.), *Stratification in higher education. A comparative study*, Standford, Standford University Press.
- Azpiazu, Daniel y Martín Schorr (2010), “La industria argentina en la posconvertibilidad: reactivación y legados del neoliberalismo”, *Problemas del Desarrollo*, 41 (161), México, IIEC-UNAM.
- Azpiazu, Daniel, Basualdo Eduardo y Miguel Khavisse (1986), *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*, Buenos Aires, Legasa.
- Banco Mundial (2007), *Global Economic Prospects. Managing the Next Wave of Globalization*, Washington, The World Bank.
- Banerjee Abhijit y Esther Duflo (2008), “What is middle class about the middle classes around the world?”, en *Journal of Economic Perspectives*, 22-2.
- Barbalet, J.M (1988), *Citizenship: Rights, struggles and class inequality*, Minneapolis, University of Minnessota Press.
- Bayón, María Cristina (2006), “Precariedad social en México y Argentina: tendencias, expresiones y trayectorias nacionales” *Revista de la CEPAL*, 88.
- Beck, Ulrich (2000), *What is globalization?*, Cambridge, Polity Press.
- Beccaria, Luis (2007a), “Pobreza”, en Susana Torrado (comp.), *Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo Centenario. Una historia social del siglo XX*, Tomo II, Buenos Aires, Edhasa.
- Beccaria, Luis (2007b), “El mercado de trabajo luego de la crisis. Avances y desafíos”, en Bernardo Kosacoff (ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Beccaria, Luis (2005), “El mercado laboral argentino luego de las reformas”, en Luis Beccaria y Roxana Maurizio (eds.), *Mercado de trabajo y equidad en la Argentina*, Buenos Aires, UNGS/Prometeo libros.
- Beccaria, Luis (1978), “Una contribución al estudio de la movilidad social en la Argentina. Análisis de los resultados de una encuesta para el Gran Buenos Aires”, *Desarrollo Económico*, 17 (68).
- Beccaria, Luis, Esquivel, Valeria y Roxana Maurizio (2002), “Desigualdad y polarización del ingreso en Argentina”, *Res Publica*, 2.
- Beccaria Luis y Pedro Galín (2002), *Regulaciones laborales en Argentina. Evaluación y propuestas*, Buenos Aires, CIEPP-OSDE.
- Beccaria, Luis, González, Mariana, Maurizio, Roxana y Ana Laura Fernández (2008), “The Changing Shape of the Earnings Distribution in Latin America. Is the Group

- of Middle-Earnings Workers Vanishing?”, Documento de Trabajo, Universidad de General Sarmiento.
- Beccaria Luis y Roxana Maurizio (2005), “La inestabilidad de las ocupaciones”, en Luis Beccaria y Roxana Maurizio (eds.), *Mercado de trabajo y equidad en la Argentina*, Buenos Aires, UNGS/Prometeo libros.
- Benza, Gabriela (2008), “Explicaciones sobre la transmisión intergeneracional de la desigualdad en los estudios de movilidad social: aportes y desafíos” mimeo.
- Benza, Gabriela (2006), “La vida familiar en un contexto de deterioro social. Cuando las mujeres reemplazan a los varones desocupados en el sostén económico del hogar”, Tesis de Maestría, IDAES/UNSAM, Buenos Aires.
- Benza, Gabriela y Gabriel Calvi (2005), “Reestructuración económica, concentración del ingreso y ciclos de desigualdad en la Argentina (1974-2003)”, en *Realidad Económica*, 214.
- Berting, Jan (1998), “Rise and fall of middle-class society? How the restructuring of economic and social life creates uncertainty, vulnerability, and social exclusion”, en Bram Steijn, Jan Berting y Mart-Jan De Jong (eds.), *Economic restructuring and the growing uncertainty of the middle class*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- Bianco, Carlos, Porta, Fernando y Felipe Vismara (2007), “Evolución reciente de la balanza comercial argentina. El desplazamiento de la restricción externa”, en Bernardo Kosacoff (ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Birdsall, Nancy (2007), “Reflections on the macro foundations of the middle class in the developing world”, Working Paper N°130, Center for Global Development.
- Birdsall, Nancy, Graham Carol y Stefano Pettinato (2000), “Stuck in the tunnel: Is globalization muddling the middle class?”, Center on Social and Economic Dynamics, Working Paper N°14.
- Bisang, Roberto, Bonvecchi, Carlos, Kosacoff, Bernardo y Adrián Ramos (1996), “La transformación industrial en los noventa. Un proceso con final abierto”, *Desarrollo Económico*, 36, Número Especial.
- Blackburn, Robert y Kenneth Prandy (1997) “The reproduction of social inequality”, en *Sociology*, 31 (3).
- Blau, Peter y Otis Duncan (1967), *The American Occupational Structure*, New York, The Free Press, Décima edición.

- Bottero, Wendy (2007), "Social inequality and interaction", *Sociology Compass*, 1 (2).
- Bourdieu, Pierre (1988), *La distinción. Criterios y bases sociales del gusto*, Madrid, Taurus.
- Braverman, Harry (1974), *Labor and monopoly capital: The degradation of work in the twentieth century*, New York, Monthly Review Press.
- Breen, Richard (2005), "Foundations of a neo-weberian class analysis" en Erik Olin Wright (ed.), *Approaches to Class Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Breen, Richard (ed.) (2004), *Social Mobility in Europe*, Oxford, Oxford University Press.
- Breen, Richard (1997), "Risk, recommodification, and stratification", *Sociology*, 31(3).
- Breen, Richard y John Goldthorpe (2001), "Class, mobility and merit. The experience of two british cohorts", *European Sociological Review*, 17 (2).
- Breen, R. y J. Jonsson (2005), "Inequality of opportunity in comparative perspective: Recent research on educational attainment and social mobility", *Annual Review of Sociology*, 31.
- Breen Richard y David Rottman (1995), "Class analysis and class theory", en *Sociology*, 29 (3).
- Bussolo, Mauricio, De Hoyos, Rafael, Medvedev Denis y Dominique van der Mensbrugge (2008), "Global growth and distribution. Are China and India reshaping the world?", United Nations University, World Institute for Development Economics Research, Research Paper N°2008/29.
- Butler, Tim (1995), "The debate over middle classes" en Tim Butler y Mike Savage (eds.) *Social change and the middle classes*, London, Routledge.
- Butler, Tim y Mike Savage (eds.) (1995), *Social change and the middle classes*, London, Routledge.
- Carchedi, Guglielmo (1977), *On the economic identification of social classes*, Boston, Routledge & Kegan Paul.
- Cavanagh, Matt (2002), "Equality", en *Against Equality of Opportunity*, Oxford, Oxford University Press.
- Chakravarty, Satya y Amita Majumder (2001), "Inequality, polarisation and welfare: Theory and applications", *Australian Economic Papers*, 40.
- CENDA (2011), "IPC-7 Provincias", Buenos Aires, CENDA.

- Cerrutti, Marcela (2000), "Economic reform, structural adjustment and female labor force participation in Buenos Aires, Argentina", *World Development*, 28 (5).
- Cerrutti, M. y A. Maguid (2007), "Inserción laboral e ingresos de migrantes limítrofes y del Perú en el Área Metropolitana de Buenos Aires, 2005". *Notas de Población*, 83.
- Cetrángolo, Oscar y Carlos Grushka (2008), "Perspectivas previsionales en Argentina y su financiamiento tras la expansión de la cobertura", Serie Financiamiento del Desarrollo N° 205, Santiago de Chile, CEPAL.
- Cetrángolo, Oscar y Carlos Grushka (2004), "Sistema previsional argentino: crisis, reforma y crisis de la reforma", Serie Financiamiento del Desarrollo, N° 151, Santiago de Chile, CEPAL.
- Cetrángolo, Oscar, Heymann Daniel y Adrián Ramos (2007), "Macroeconomía en recuperación: la Argentina post-crisis", en Bernardo Kosacoff (ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Santiago de Chile, CEPAL.
- CIFRA (2011), "Variaciones de precios y salarios en los últimos años", Buenos Aires, CIFRA-CTA.
- Cimillo, Elsa (2000), "Empleo e ingresos en el sector informal en una economía abierta: el caso argentino", en Jorge Carpio, Emilio Klein y Irene Novacovsky (eds.), *Informalidad y exclusión social*, Buenos Aires, FCE/OIT/SIEMPRO.
- Conceição, Pedro, Galbraith, James y Meter Bradford (2000), "The Theil index in sequences of nested and hierarchic grouping structures: Implications for the measurement of inequality through time with data aggregated at different levels of industrial classification", UTIP Working Paper N°15, University of Texas Inequality Project, LBJ School of Public Affairs, The University of Texas at Austin.
- Cortés, Fernando, y Agustín Escobar (2007), "Modelos de acumulación de capital y movilidad social. Un estudio en seis ciudades mexicanas", en Fernando Cortés, Agustín Escobar y Patricio Solís, *Cambio estructural y movilidad social en México*. México D.F., El Colegio de México.
- Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava (1982), *Técnicas estadísticas para el estudio de la desigualdad social*, México, D.F., El Colegio de México.
- Cortés, Rosalía y Fernando Groisman (2004), "Migraciones, mercado de trabajo y pobreza en el Gran Buenos Aires", *Revista de la CEPAL*, 82.

- Cortés Conde, Roberto (1994), “Estimaciones del producto bruto interno de Argentina 1875-1935”, Documento de trabajo N° 3, Victoria, Universidad de San Andrés.
- Crenzel, Emilio, Esses Marcelo, Hoexter, Patricia, La Rocca, Claudio, Morales, Nora y Mariana Urso (con la colaboración de M.Laura Elizalde) (2001), “Clasificador Nacional de Ocupaciones 2001”, *5to Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, Buenos Aires.
- Crompton, Rosemary (2000), “The gendered restructuring of the middle classes: employment and caring”, en Rosemary Crompton, Fiona Devine y Mike Savage (eds.), *Renewing class analysis*, Oxford, Blackwell Publishers.
- Crompton, Rosemary (1998), “Women’s employment, the household and middle-class heterogeneity”, en Bram Steijn, Jan Berting y Mart-Jan De Jong (eds.), *Economic restructuring and the growing uncertainty of the middle class*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- Crompton, Rosemary (1995), “Women’s employment and the ‘middle class’”, en Tim Butler y Mike Savage (eds.) *Social change and the middle classes*, London, Routledge.
- Crompton, Rosemary (1993), *Class and stratification. An introduction to current debates*, Cambridge, Polity Press.
- Crompton, Rosemary y John Scott (2000), “Introduction: the state of class analysis”, en Rosemary Crompton, Fiona Devine y Mike Savage (eds.), *Renewing class analysis*, Oxford, Blackwell Publishers.
- Cruces, Guillermo, Luis Felipe López-Calva y Diego Battiston (2010), “Down and Out or Up and In? In Search of Latin America’s Elusive Middle Class”, Research for Public Policy, Inclusive Development, ID-03-2010, RBLAC-UNDP, Nueva York.
- Dahrendorf, Ralf (1962), *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, Madrid, Ed. Rialp.
- Dalle, Pablo (2010), “Cambios en el régimen de movilidad social intergeneracional en el Area Metropolitana de Buenos Aires (1960-2005)”, *Revista Latinoamericana de Población*, 4 (7).
- Dalle, Pablo (2009) *La movilidad social intergeneracional desde la clase trabajadora en el Area Metropolitana de Buenos Aires*, Tesis de Maestría, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.

- Damill, Mario y Roberto Frenkel (2009) “Las políticas macroeconómicas en la evolución reciente de la economía argentina”, Nuevos Documentos CEDES, N° 65, Buenos Aires.
- Damill, Mario Frenkel, Roberto y Luciana Juvenal (2003), “Las cuentas públicas y la crisis de la convertibilidad en Argentina”, *Desarrollo Económico*, 170.
- Damill, Mario, Frenkel, Roberto y Roxana Maurizio (2007), “Macroeconomic Policy Changes in Argentina at the Turn of the Century”, Nuevos Documentos CEDES N° 29, Buenos Aires
- Damill, Mario Frenkel, Roberto y Roxana Maurizio (2003), “Políticas macroeconómicas y vulnerabilidad social: la Argentina en la década de los noventa”, Serie Financiamiento del Desarrollo, No.135, Santiago de Chile, CEPAL.
- Damill, Mario, Frenkel, Roberto y Martín Rapetti (2005), “La deuda argentina: historia, default y reestructuración”, Nuevos Documentos CEDES N° 16, Buenos Aires.
- Davis, Joe y John Huston (1992), “The shrinking middle-income class: A multivariate analysis”, *Eastern Economic Journal*, 18 (3).
- Davis Kingsley y Wilbert Moore (1974), “Algunos fundamentos de la estratificación”, en Claudio Stern (ed.), *La desigualdad social. Teorías de la estratificación y la movilidad sociales*, Sepsetentas, México.
- De Graaf, Nan, De Graaf, Paul y Gerbert Kraaykamp (2000), “Parental cultural capital and educational attainment in the Netherlands: A refinement of the cultural capital perspective”, *Sociology of Education*, 73 (2).
- Del Cueto, Carla (2002), “Fragmentación social y nuevos modelos de socialización: estrategias educativas de las nuevas clases medias”, Informe final, Programa Regional de Becas CLACSO, Buenos Aires.
- Devine, Fiona y Mike Savage (2000), “Conclusion: Renewing class analysis”, en Rosemary Crompton, Fiona Devine, Mike Savage y John Scott (eds.), *Renewing class analysis*, Oxford, Blackwell Publishers/The Sociological Review.
- Devoto, Fernando (2007), “La inmigración de ultramar”, en Susana Torrado (comp.), *Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo Centenario. Una historia social del siglo XX*, Tomo I, Buenos Aires, Edhasa.
- DiMaggio, Paul (2001), “Social stratification, life-style, social cognition, and social participation” en David Grusky (ed.). *Social stratification. Class, race, and gender in sociological perspective*, Colorado, Westview Press.

- DiPrete, Thomas (2007), "What has sociology to contribute to the study of inequality trends? A historical and comparative perspective", *American Behavioral Scientist*, 50 (5).
- Donaire, Ricardo (2009), *La clase social de los docentes. Condiciones de vida y de trabajo en Argentina desde la colonia hasta nuestros días*, Buenos Aires, Ed. Ctera.
- Doyon, Louise (2002), "La formación del sindicalismo peronista", en Juan Carlos Torre (dir.), *Los años peronistas (1943-1955)*, Colección Nueva Historia Argentina, Tomo VIII, Buenos Aires, Sudamericana.
- Easterly, William (2001), "The middle class consensus and economic development", *Journal of Economic Growth*, 6 (4).
- Erikson Robert y John Goldthorpe (2002), "Intergenerational inequality: A sociological perspective", *Journal of Economic Perspectives*, 16 (3).
- Erikson Robert y John Goldthorpe (1992), *The constant flux. A study of class mobility in industrial societies*, Oxford, Claredon Press.
- Erikson, Robert y Jan Jonsson (1998), "Social origin as an interest-bearing asset: Family background and labour-market rewards among employees in Sweden", *Acta Sociológica*, 41.
- Escobar, Agustín y Laura Pedraza (2010), "Clases medias en México: transformación social, sujetos múltiples", en en Rolando Franco, Martín Hopenhayn y Arturo León (coords.), *Las clases medias en América Latina. Retrospectiva y nuevas tendencias*, México, D.F., CEPAL/Siglo XXI.
- Esping-Andersen, Gosta (2004), "Untying the gordian knot of social inheritance", *Research in Social Stratification and Mobility*, 21.
- Esping-Andersen, Gosta (1993), "Post-industrial class structures: An analytical framework", en Gosta Esping-Andersen (ed.), *Changing classes. Stratification and mobility in Post-industrial Societies*, London, Sage.
- Esping-Andersen, Gosta, Assimakopoulou, Z. y K. Van Kersbergen (1993), "Trends in contemporary class structuration: A six-nation comparison", en Gosta Esping-Andersen (ed.), *Changing Classes. Stratification and mobility in post-industrial societies*, London, Sage.
- Esping-Andersen, Gosta (1990), *The three worlds of welfare capitalism*, Princeton, Princeton University.

- Esteban, Joan, Gradín, Carlos y Debraj Ray (2007), “An extension of a measure of polarization, with an application to the income distribution of five OECD countries”, *Journal of Economic Inequality*, 5 (1).
- Esteban, Joan, y Debraj Ray (1994), “On the measurement of polarization”, *Econometrica*, 62 (4).
- Fernández Bugna, Cecilia y Fernando Porta (2007), “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, en Bernardo Kosacoff (ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Filgueira, C. (2001), “La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina”, Serie Políticas Sociales N° 51, Santiago de Chile, CEPAL.
- Fitoussi, Jean-Paul y Pierre Rosanvallon (1997), *La nueva era de las desigualdades*, Buenos Aires, Manantial.
- Foster, James y Michael Wolfson (2010), “Polarization and the decline of the middle class: Canada and the U.S.”, *Journal of Economic Inequality*, 8 (2).
- Franco, Rolando y Arturo León (2010), “Clases medias latinoamericanas: ayer y hoy”, *Estudios avanzados*, 13.
- Gallie, Duncan, White, Michael, Cheng Yuan y Mark Tomlinson (1998), *Restructuring the employment relationship*, Oxford, Oxford University Press.
- Ganzeboom, Harry, Treiman, Donald y Wout Ultee (1991), “Comparative intergenerational stratification research: Three generations and beyond”, en *Annual Review of Sociology*, 17.
- Garguin, Enrique (2006), “‘Los argentinos descendemos de los barcos’. Articulación racial de la identidad de clase media en Argentina (1920-1960)”, *LASA XXVI International Congress*, San Juan, Puerto Rico.
- Garro, Silvia (2008), “Entre el hecho y el derecho: flexibilidad laboral y call centers en la Argentina post-devaluación”, *XI Jornadas de Estudiantes de Posgrado en Humanidades, Artes, Ciencias Sociales y Educación*, Universidad de Chile, Sgo. de Chile.
- Gasparini, Leonardo (2004), “Poverty and Inequality in Argentina: Methodological Issues and a Literature Review”, CEDLAS, Universidad Nacional de La Plata.

- Gasparini, Leonardo y Guillermo Cruces (2008), “Una distribución en movimiento: el caso de Argentina”, Documento de Trabajo N° 78, CEDLAS, Universidad Nacional de La Plata.
- Gasparini, Leonardo, Horenstein, Matías y Sergio Olivieri (2006), “Economic polarisation in Latin America and the Caribbean: What do household survey tell us?”, Documento de Trabajo N°38, CEDLAS, Universidad Nacional de La Plata.
- Geldstein, Rosa y Catalina Wainerman, (1989) “Trabajo, carrera y género en el mundo de la salud”, Cuaderno del CENEP N° 42, Buenos Aires, CENEP.
- Gerchunoff, Pablo y Damián Antúnez (2002), “De la bonanza peronista a la crisis del desarrollo”, en Juan Carlos Torre (dir.), *Los años peronistas (1943-1955)*, Colección Nueva Historia Argentina, Tomo VIII, Buenos Aires, Sudamericana.
- Gerchunoff, Pablo y Lucas Llach (2003), *El ciclo de la ilusión y el desencanto*, Buenos Aires, Ariel.
- Gerchunoff, Pablo y Juan Carlos Torre (1996), “La política de liberalización económica en la administración de Menem”, *Desarrollo Económico*, 36 (143).
- Germani, Gino (1987), *Estructura social de la Argentina*, Buenos Aires, Ediciones Solar.
- Germani, Gino (1979), “Democracia y autoritarismo en la sociedad moderna”, *Crítica y Utopía*, 1.
- Germani, Gino (1970), “La estratificación social y su evolución histórica en la Argentina”, mimeo.
- Germani, Gino (1963), “La movilidad social en la Argentina”, en Seymour Martin Lipset y Reinhard Bendix, *Movilidad social en la sociedad industrial*, Buenos Aires, EUDEBA.
- Germani, Gino (1962), *Política y sociedad en una época de transición. De la sociedad tradicional a la sociedad de masas*, Buenos Aires, Paidós.
- Germani, Gino (1949), “La clase media en la Argentina con especial referencia a sus sectores urbanos”, en Theo Crevenna (comp.), *La clase media en Argentina y Uruguay. Cuatro colaboraciones*, Materiales para el estudio de la clase media en América Latina I, Washington, D.C., Unión Panamericana.
- Germani, Gino (1942), “La clase media en la ciudad de Buenos Aires. Estudio preliminar”, *Boletín del Instituto de Sociología*, 1.
- Giddens, Anthony (1994), *Beyond left and right*, Cambridge, Polity Press.

- Giddens, Anthony (1989), *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, Madrid, Alianza Editorial.
- Giusti, Alejandro, Gómez Rojas, Gabriela, Rodríguez Gauna, Cecilia y Marcelo Cucca (1995), "Las tasas de actividad en el censo de 1991: apariencia y realidad", *Estudios del Trabajo*, 8/9.
- Golbert, Laura y Emilia Roca (2010), "De la sociedad de beneficencia a los derechos sociales", *Revista de Trabajo*, 9.
- Goldthorpe, John (2005), "Progress in sociology: The case of social mobility research" en Stefan Svallfors (ed.), *Analyzing inequality. Life chances and social mobility in comparative perspective*, Standford, Standford University Press.
- Goldthorpe, John (2002), "Globalisation and social class", *West European Politics*, 25 (3).
- Goldthorpe, John (2000), *On sociology. Numbers, narratives, and the integration of research and theory*, Oxford, Oxford University Press.
- Goldthorpe, John (1996) "Class analysis and the reorientation of class theory: The case of persisting differentials in educational attainment", *The British Journal of Sociology*, 47 (3).
- Goldthorpe, John (1995), "The service class revisited" en Tim Butler y Mike Savage (eds.) *Social change and the middle classes*, London, Routledge.
- Goldthorpe, John (1990), "A response", en Jon Clark, Celia Modgil y Sohan Modgil (eds.) *John Goldthorpe. Consensus and Controversy*, London, The Falmer Press.
- Goldthorpe, John (1987), "Introduction: Social mobility and social interests", en John Goldthorpe, *Social mobility and class structure in modern Britain*, Oxford, Clarendon Press.
- Goldthorpe, John (1985), "On economic development and social mobility", *The British Journal of Sociology*, 36 (4).
- Goldthorpe, John y Catriona Llewellyn (1987), "Class mobility in Britain: Three theses examined", en John Goldthorpe, *Social mobility and class structure in modern Britain*, Oxford, Clarendon Press.
- Goldthorpe, John, Payne, C. y Catriona Llewellyn (1987), "Trends in class mobility", en John Goldthorpe, *Social mobility and class structure in modern Britain*, Oxford, Clarendon Press.
- Goldthorpe, John, Lockwood, David, Bechhofer, Frank y Jennifer Platt (1969), *The affluent worker in the class structure*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Goldthorpe, John y Gordon Marshall (1992), "The promising future of class analysis: A response to recent critiques", *Sociology*, 26 (3).
- Goldthorpe, John y Abigail McKnight (2006), "The economic basis of social class", en Stephen Morgan, David Grusky y Gary Fields (eds.), *Mobility and Inequality. Frontiers of Research in Sociology and Economics*, Standford, Standford University Press.
- Gómez Rojas, Gabriela (2010), *Estratificación social, hogares y género: incorporando a las mujeres*, Tesis de Doctorado, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Graña, Juan y Alejandro Lavopa (2008), "15 años de EPH, una serie empalme entre sus versiones puntual y continua, 1992-2006", Documentos de Trabajo N°11, CEPED, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Gray, John (1998), *False dawn: The delusions of global capitalism*, London, Granta Books.
- Grusky, David (2001), "The past, present, and future of social inequality" en D. Grusky (ed.). *Social stratification. Class, race, and gender in sociological perspective*, Colorado, Westview Press.
- Grusky, David y Ravi Kanbur (eds.) (2006), *Poverty and Inequality*, Standford, Standford University Press.
- Guimenez, Sandra (2007), "Sur, reformas estructurales y después: más aunque peores empleos en la Argentina de la post convertibilidad", *Laboratorio*, 9-21.
- Gutman, Graciela (2002), "Impact of the Rapid Rise of Supermarkets on Dairy Products Systems in Argentina", *Development Policy Review*, 20 (4).
- Haggard, Stephan and Kaufman, Robert (2008): *Development, Democracy, and Welfare States: Latin America, East Asia, and Eastern Europe*, Princeton, Princeton University Press.
- Haldford Susan y Mike Savage (1995), "The bureaucratic career: demise of adaptation?" en Tim Butler y Mike Savage (eds.) *Social change and the middle classes*, London, Routledge.
- Heredia, Mariana (2011), "Ricos estructurales y nuevos ricos en Buenos Aires: primeras pistas sobre la reproducción y la recomposición de las clases altas", *Estudios Sociológicos*, XXIX (85).
- Hertova Dagmar, López-Calva Luis Felipe y Eduardo Ortiz-Juarez (2010), "Bigger...but Stronger? The middle class in Chile and Mexico in the last decade",

- Research for Public Policy, Inclusive Development, ID-02-2010, RBLAC-UNDP, New York.
- Hout, Michael (2003), “How might inequality affect intergenerational mobility? A review and an agenda”, Working paper, Survey Research Center, University of California, Berkeley.
- Hout, Michael (1983), *Mobility tables*, Sage University Paper series on Quantitative Applications in the Social Sciences, Nro. 07-031, Beverly Hills, CA, Sage.
- Hout, Michael y Thomas DiPrete (2004), “What we have learned: RC28’s contributions to knowledge about social stratification”, Working paper, Survey Research Center, University of California, Berkeley.
- INDEC (2003a), “La nueva encuesta de hogares de Argentina. 2003”, Buenos Aires, INDEC.
- INDEC (2003b), “Encuesta Permanente de Hogares. Cambios metodológicos”, Buenos Aires, INDEC.
- INDEC, (2001) “Aspectos metodológicos del Censo 2001”, Buenos Aires, INDEC.
- INDEC (2001), “Clasificador Nacional de Ocupaciones del Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001 (CNO-2001)”, Buenos Aires, INDEC.
- INDEC (2000), “Utilización de clasificadores de ocupación en las bases de datos de la Encuesta Permanente de Hogares”, Buenos Aires, INDEC.
- INDEC (1998), “Clasificador Nacional de Ocupaciones (actualización 1998)”, Buenos Aires, INDEC.
- Huesca Reynoso, Luis (2003), “Análisis de la polarización del ingreso de los hogares en México durante 1984-2000”, *Investigación Económica*, LXII (246).
- Isuani, Ernesto (2009), “The Argentine Welfare State: Enduring and resisting change”, *International Journal of Social Welfare*.
- Jackson, Michelle, Goldthorpe, John y Colin Mills (2002), “Education, employers and class mobility”, *RC28 2002 Meeting*, Oxford.
- James, Daniel (1999), *Resistencia e integración. El peronismo y la clase trabajadora argentina, 1946-1976*, Buenos Aires, Sudamericana.
- Jorrat, Jorge Raúl (2008), “Exploraciones sobre movilidad de clases en Argentina, 2003-2004”, Documento de Trabajo N°52, IIGG-UBA, Buenos Aires.
- Jorrat, Jorge Raúl (2005), “Aspectos descriptivos de la movilidad intergeneracional de clase en Argentina: 2003-2004”, *7mo Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, ASET, Buenos Aires.

- Jorrat, Jorge Raúl (2000), *Estratificación social y movilidad. Un estudio del Area Metropolitana de Buenos Aires*, Tucumán, Universidad Nacional de Tucumán.
- Kaztman, Rubén, Beccaria, Luis, Filgueira, Fernando, Golbert, Laura y Gabriel Kessler (1999), *Vulnerabilidad, activos y exclusión social en Argentina y Uruguay*, Santiago de Chile, OIT-FORD.
- Kerckhoff, A. (1995), "Institutional arrangements and stratification processes in industrial societies", *Annual.Review of Sociology*, 15.
- Kessler, Gabriel (1998), *Les processus de pauperisation de la classe moyenne argentine*, Tesis doctoral, EHESS, Paris.
- Kessler, Gabriel y María Mercedes Di Virgilio (2008), "La nueva pobreza urbana: dinámica global, regional y argentina en las últimas dos décadas", *Revista de la CEPAL*, 95.
- Kessler, Gabriel y Vicente Espinoza (2003), "Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Argentina: rupturas y algunas paradojas del caso de Buenos Aires", Serie Políticas Sociales, N° 66, Santiago de Chile, CEPAL.
- Knoke, D. y P. J. Burke (1980), *Log-Linear Models*. Sage University Paper series on Quantitative Applications in the Social Sciences, Nro. 07-020, Beverly Hills, CA, Sage.
- Kralich, Susana y Andrea, Gutiérrez (2007), "Más allá de la "informalidad" en el transporte de pasajeros: reflexiones sobre los servicios de charters en la RMBA", *Laboratorio, IIGG, UBA*, VII, (20).
- Kritz, Ernesto (1985), "La formación de la fuerza de trabajo en la Argentina:1869-1914", Cuaderno del CENEP N° 30, Buenos Aires, CENEP.
- Kronauer, Martin (1998), "Social exclusion and increasing uncertainty of the middle classes: The West German case", en Bram Steijn, Jan Berting y Mart-Jan De Jong (eds.), *Economic restructuring and the growing uncertainty of the middle class*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- Kulfas, Matías y Patricia Seivach (2002), *Diagnóstico de la situación económica-productiva de la Ciudad de Buenos Aires*, Cuaderno de Trabajo N° 2, Buenos Aires, CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Lattes, Alfredo y Mariano Sana (1992), "Los nuevos patrones de redistribución interprovincial de la población en la Argentina", *1er Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, Buenos Aires.

- Lattes, Alfredo y Ruth Sautu (1978), *Inmigración, cambio demográfico y desarrollo industrial en la Argentina*, Cuaderno del CENEP, Buenos Aires, CENEP.
- Lenski, Gerhard (1974), “Antecedentes sobre la desigualdad y su origen”, en Claudio Stern (ed.), *La desigualdad social. Teorías de la estratificación y la movilidad sociales*, Sepsetentas, México.
- León, Arturo Espíndola, Ernesto y Camilo Sémbler (2010), “Las clases medias en América Latina: una visión de sus cambios en las dos últimas décadas”, en Rolando Franco, Martín Hopenhayn y Arturo León (coords.), *Las clases medias en América Latina. Retrospectiva y nuevas tendencias*, México, D.F., CEPAL/Siglo XXI.
- Lin, Nan (2001), “Building a network theory of social capital”, en Nan Lin, Karen Cook y Ronald Burt (eds.), *Social Capital. Theory and research*, New York, Aldine de Gruyter.
- Lin, Nan (1999), “Social networks and status attainment”, en *Annual Review of Sociology*, 25.
- Lindenboim, Javier (2011), “Las estadísticas oficiales en Argentina. ¿Herramientas u obstáculos para las ciencias sociales?”, *Trabajo y Sociedad*, 16-XV.
- Lindenboim, Javier (2007), “La fuerza de trabajo en el siglo XX. Viejas y nuevas discusiones”, en Susana Torrado (comp.), *Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo Centenario. Una historia social del siglo XX*, Tomo II, Buenos Aires, Edhasa.
- Lindenboim, Javier y Leandro Serino (2001), “La EPH como instrumento de análisis del mercado de trabajo. El formulario actual y la propuesta de reformulación”, Cuadernos del CEPED, N° 5, Buenos Aires, CEPED-FCE-UBA.
- Lipset, Seymour Martin y Reinhard Bendix (1963), *Movilidad social en la sociedad industrial*, Buenos Aires, EUDEBA.
- Lipset, Seymour Martin y Hans Zetterberg (1966), “A theory of social mobility”, en Reinhard Bendix y Seymour Lipset (eds.), *Class, Status, and Power*, New York, The Free Press.
- López, Elina (2002), *La Ciudad de Buenos Aires durante la década de los '90. Un balance en términos de empleo*, Cuaderno de Trabajo N° 1, Buenos Aires, CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

- Lockwood, David (1995), "Marking out the middle class (es)", en Tim Butler y Mike Savage (eds.) *Social change and the middle classes*, London, Routledge.
- Lockwood, David (1962), *El trabajador de la clase media. Un estudio sobre la conciencia de clase*, Madrid, Aguilar.
- Luci, Florencia (2011), "Procesos de jerarquización socioprofesional en las grandes compañías: la carrera managerial y el acceso a las clases superiores", 10° *Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, ASET, Buenos Aires.
- Maguid Alicia y Matías Bruno (2009), "Migración, mercado de trabajo y movilidad ocupacional: el caso de los bolivianos y paraguayos en el Area Metropolitana de Buenos Aires", *Población de Buenos Aires*, 12.
- Marshall, Adriana (2000), "Regulación del mercado de trabajo, salarios y disciplina laboral. Un análisis comparativo" *Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, Buenos Aires.
- Marshall, T.H (1998). "Ciudadanía y clase social" en T. H. Marshall y T. Bottomore. *Ciudadanía y clase social*, Madrid, Alianza Editorial.
- Marger, Martin (2008), *Social inequality. Patterns and processes*, New York, Mc Graw Hill.
- Maurizio, Roxana (2001) "Demanda de trabajo, sobreeducación y distribución del ingreso", *5to Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, Buenos Aires.
- Mauro, Amalia (2004), "El empleo en el sector financiero en Chile. Nuevas oportunidades, conocidas discriminaciones", Serie Mujer y Desarrollo N°58, Santiago de Chile, CEPAL.
- Mayntz, Renate (1974), "Observaciones críticas sobre la teoría funcionalista de la estratificación", en Claudio Stern (ed.), *La desigualdad social. Teorías de la estratificación y la movilidad social*, México, SepSetentas.
- Mesa-Lago Carmelo (1978), *Social security in Latin America: Pressure groups, stratification and inequality*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.
- Meichtry, Norma (2007), "Emergencia y mutaciones del sistema urbano", en Susana Torrado (comp.), *Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo Centenario. Una historia social del siglo XX*, Tomo II, Buenos Aires, Edhasa.
- Mills, Colin (1995), "Managerial and professional work-histories", en Tim Butler y Mike Savage (eds.), *Social change and the middle classes*, London, Routledge.
- Miller, Seymour M. (1960), "Comparative social mobility", *Current Sociology*, 9 (1).

- Monza, Alfredo (1996), “La situación ocupacional argentina. Diagnósticos y perspectivas” en Minujin, Alberto (ed.), *Desigualdad y exclusión. Desafíos para la política social en la Argentina de fin de siglo*, Buenos Aires, Losada.
- Minujin, Alberto (1992), “En la rodada”, en Alberto Minujin (ed.), *Cuesta abajo. Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad argentina*, Buenos Aires, UNICEF/Losada.
- Minujin, Alberto y Gabriel Kessler (1995), *La nueva pobreza en la Argentina*, Buenos Aires, Ed. Planeta.
- Minujin Alberto y Alvaro Orsatti (1991), “Antecedentes sobre estudios de la pobreza en Argentina” Proyecto Regional para la Superación de la Pobreza, Política social y pobreza en Argentina, Bogotá, PNUD.
- Müller, Walter (1990), “Social mobility in industrial nations”, en Jon Clark, Celia Modgil y Sohan Modgil (eds.), *John Goldthorpe. Consensus and Controversy*, London, The Falmer Press.
- Murmis Miguel y Silvio Feldman (1992), “Posibilidades y fracasos de las clases medias según Germani”, en Jorge Raúl Jorrot y Ruth Sautu (comps.), *Después de Germani. Exploraciones sobre estructura social de la Argentina*, Buenos Aires, Paidós.
- MTESS (2010), “Trabajo y empleo en el Bicentenario. Cambio en la dinámica del empleo y la protección social para la inclusión. Período 2003-2010”, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Obradovich, Gabriel (2010), “Las transformaciones de las clases medias de Buenos Aires en el marco de la globalización”, Documento de Jóvenes Investigadores N°22, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.
- Panigo, Demian y Julio César Neffa (2009), “El mercado de trabajo argentino en el nuevo modelo de desarrollo”, Documento de Trabajo de la Dirección Nacional de Programación Macroeconómica, Ministerio de Economía y Finanzas de Argentina.
- Paraje, Guillermo (2001), “Inequality, welfare and polarisation in the Great Buenos Aires, 1986-1999”, *LACEA 2001 Annual Meeting*, Montevideo.
- Parkin, Frank (1978), *Class inequality and political order: Social stratification in capitalist and communist societies*, Londres, Paladin.
- Pérez Barrero, María (1983), “Análisis socio-económico de Buenos Aires”, Buenos Aires, Consejo Federal de Inversiones.

- Pla, Jésica y Agustín Salvia (2009), “Movilidad ocupacional de padres a hijos: una aproximación al estudio de las trayectorias de movilidad en contextos de recuperación económica”, *XVII Congreso ALAS*, Buenos Aires.
- Poblete, Lorena (2008), *De la gestion de l'autonomie. Parcours de travailleurs autonomes argentins dans les années 90*, Tesis de Doctorado, EHESS, Paris.
- Polanyi, Karl (2006), *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México, D.F., FCE.
- Portes, Alejandro y Nelly Hoffman (2003), “Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal”, Serie Políticas Sociales N°68, Santiago de Chile, CEPAL.
- Poulantzas, Nicos (1976), *Las clases sociales en el capitalismo actual*, México, Siglo XXI.
- Powers, D. y Y. Xie (2000), *Statistical methods for categorical data analysis*, Academic Press, San Diego.
- PREALC (1982), *Mercado de trabajo en cifras. 1950-1980*, Santiago de Chile, OIT.
- Pressman, Steven (2007), “The decline of the middle class: An international perspective”, *Journal of Economic Issues*, XLI (1).
- Raftery, Adrian y Michael Hout (1993), “Maximally maintained inequality: Expansion, reform, and opportunity in Irish education”, en *Sociology of Education*, 66 (1).
- Ravaillon, Martin (2009), “The developing world’s bulging (but vulnerable) ‘middle class’”, Policy Research Working Paper 4818, The World Bank.
- Recchini de Lattes, Zulma (1980), “La participación económica femenina en la Argentina desde la segunda posguerra hasta 1970”, Cuaderno del CENEP No. 11, Buenos Aires, CENEP.
- Salvia, Agustín (2010), *Desigualdad económica y reformas estructurales en Argentina: 1990-2003*, Tesis de Doctorado, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, México, D.F.
- Salvia, Agustín, Comas Guillermina, Ageitos, Pablo, Quartulli, Diego y Federico Stefani (2008), “Cambios en la estructura social del trabajo bajo los regímenes de convertibilidad y post-devaluación. Una mirada desde la perspectiva de la heterogeneidad estructural”, en Javier Lindenboim (comp.), *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, Buenos Aires, EUDEBA.

- Sautu, Ruth, Boniolo, Paula, Dalle, Pablo y Santiago Rodríguez (2010), “Las clases sociales según Gino Germani”, en Carolina Mera y Julián Rebón (coords.), *Gino Germani. La sociedad en cuestión. Antología comentada*, Buenos Aires, CLACSO-IIGG.
- Savage, Mike (1998), “Social exclusion and inclusion within the British middle classes, 1980-1995”, en Bram Steijn, Jan Berting y Mart-Jan De Jong (eds.), *Economic restructuring and the growing uncertainty of the middle class*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- Savage, Mike (1995), “Class analysis and social research”, en Tim Butler y Mike Savage (eds.) *Social change and the middle classes*, London, Routledge.
- Savage, Mike, Barlow, James, Dickens, Peter y Tony Fielding (1992), *Property, Bureaucracy and Culture. Middle class formation in contemporary Britain*, London, Routledge.
- Schorr, Martín (2002), “Mitos y realidades del pensamiento neoliberal: la evolución de la industria manufacturera argentina durante los años noventa”, en Martín Schorr et al., *Más allá del pensamiento único. Hacia una renovación de las ideas económicas en América Latina*, CLACSO, Buenos Aires.
- Sémblér, Camilo (2006), “Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios”, Serie Políticas Sociales N°125, Santiago de Chile, CEPAL.
- Sidicaro, Ricardo (2001), *La crisis del Estado y los actores políticos y socioeconómicos en la Argentina (1989-2001)*, Buenos Aires, Libros del Rojas, UBA.
- Solimano, Andrés (2008), “The middle class and the development process”, Serie Macroeconomía del Desarrollo N°65, Santiago de Chile, CEPAL.
- Solís, Patricio (2010), “Ocupaciones y clases sociales en México”, en Julio Serrano Espinosa y Florencia Torche (eds.), *Movilidad social en México. Población, desarrollo y crecimiento*, México, Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Solís, Patricio (2008), “Social mobility in México: Trends, Recent Findings, and Research Challenges”, *RC28 2008 Conference: Work, Poverty and Inequality in the 21st Century*, Standford, California.
- Solís, Patricio (2007), *Inequidad y movilidad social en Monterrey*, México, D.F., El Colegio de México.
- Solís, Patricio, y Fernando Cortés (2009), "La movilidad ocupacional en México: Rasgos generales, matices regionales y diferencias por sexo" en Cecilia Rabell

- (coord.), *Tramas familiares en el México contemporáneo. Una perspectiva sociodemográfica*, México D.F., UNAM-El Colegio de México.
- Sorensen, Annemette (2006), “Welfare states, family inequality, and equality of opportunity”, en *Research in Social Stratification and Mobility*, 24.
- Sorokin, (1974), “Introducción a la movilidad social”, en Claudio Stern (ed.), *La desigualdad social. Teorías de la estratificación y la movilidad social*, México, SepSetentas.
- Steijn, Bram y Dick Houtman (1998), “Proletarianization of the Dutch middle class: Fact or fiction?”, en Bram Steijn, Jan Berting y Mart-Jan De Jong (eds.), *Economic restructuring and the growing uncertainty of the middle class*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- Svampa, Maristella (2005), *La sociedad excluyente. La Argentina bajo el signo del neoliberalismo*, Buenos Aires, Taurus.
- Svampa, Maristella (2001), *Los que ganaron: la vida en los countries y barrios privados*, Buenos Aires, Biblos.
- Svampa, Maristella e Inés González Bombal, (2001), “Movilidad social ascendente y descendente en las clases medias argentinas: un estudio comparativo”, Documentos de Trabajo del SIEMPRO, Buenos Aires.
- Swift, Adam (2002), “Social mobility and social justice”, *RC28 2002 Meeting*, Oxford.
- Swift, Adam y Gordon Marshall (1997) “Meritocratic equality of opportunity: Economic efficiency, social justice, or both?”, *Policy Studies*, 18 (1).
- Tedesco, Juan Carlos y Alejandra Cardini (2007), “Educación y sociedad: proyectos educativos”, en Susana Torrado (comp.), *Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo Centenario. Una historia social del siglo XX*, Tomo II, Buenos Aires, Edhasa.
- Tilly, Charles (2000), *La desigualdad persistente*, Buenos Aires, Manantial.
- Tokman, Víctor (1997), “La especificidad y generalidad del problema del empleo en el contexto de América Latina”, en Luis Beccaria y Néstor López (comps.), *Sin Trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*, Buenos Aires, UNICEF-Losada.
- Torche, Florencia (2005), “Unequal but fluid: Social Mobility in Chile in Comparative Perspective”, en *American Sociological Review*, 70 (3).

- Torche Florencia y Luis Felipe Lopez-Calva (2011), “Stability and Vulnerability of the Latin American Middle Class” en Katherine Newman (ed.), *Dilemmas of the Middle Class around the World*.
- Torche, Florencia y Guillermo Wormald (2004), “Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro”, Serie Políticas Sociales N° 98, Santiago de Chile, CEPAL.
- Torrado, Susana (2007), “Estrategias de desarrollo, estructura social y movilidad”, en Susana Torrado (comp.), *Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo Centenario. Una historia social del siglo XX*, Tomo I, Buenos Aires, Edhasa.
- Torrado, Susana (2003), *Historia de la familia en la Argentina moderna (1870-2000)*, Buenos Aires, Ediciones de la Flor.
- Torrado, Susana (1993a), "El nuevo 'Clasificador Nacional de Ocupaciones' del INDEC: una fractura irreparable en el Sistema Estadístico Nacional. (Crítica)", *Estudios del Trabajo*, 5.
- Torrado, Susana (1993b), "El 'Clasificador Nacional de Ocupaciones' (CNO-91). Crítica de la razón autoritaria (Contrarréplica)", *Estudios del Trabajo*, 6.
- Torrado, Susana (1992a), “Para leer *Estructura social de la Argentina*”, en Jorge Raúl Jorrot y Ruth Sautu (comps.), *Después de Germani. Exploraciones sobre estructura social de la Argentina*, Buenos Aires, Paidós.
- Torrado, Susana (1992b) *Estructura social de la Argentina*, Buenos Aires, Ediciones de la Flor.
- Treiman, Donald (1970), “Industrialization and Social Stratification”, *Sociological Inquiry*, 40.
- Turner, Bryan (1986), “Types of equality”, en *Equality*, London, Tavistok Publications.
- Tumin, Melvin (1974), “Un análisis crítico del trabajo de Davis y Moore”, en Claudio Stern (ed.), *La desigualdad social. Teorías de la estratificación y la movilidad social*, México, SepSetentas.
- van de Werfhorst, Herman y Saskia Hofstede (2007), “Cultural capital or relative risk aversión? Two mechanisms for educational inequality compared”, *The British Journal of Sociology*, 58 (3).
- van der Gaag, Martin (2005), *The measurement of individual social capital*, Groningen: Ph.D dissertation.

- Veleda, Cecilia (2010), "Metamorfosis de las desigualdades educativas. Política pública y polarización social", en Susana Torrado (dir.), *El costo social del ajuste (Argentina, 1977-2002)*, Buenos Aires, Edhasa.
- Viego, Valentina (2008), "Regulación de la competencia inter-capitalista. El caso de los supermercados", MPRA Paper N°9566, University Library of Munich, Germany.
- Viollaz, Mariana, Olivieri, Sergio y Javier Alejo (2009), "Labor income polarization in Greater Buenos Aires", Documento de Trabajo N°89, CEDLAS, Universidad Nacional de La Plata.
- Visacovsky, Sergio (2010) "'Hasta la próxima crisis'. Historia cíclica, virtudes genealógicas y la identidad de clase media entre los afectados por la debacle financiera en la Argentina (2001-2002)", Documento de Trabajo del CIDE N° 68, México, D.F.
- Wainerman, Catalina (2005), *La vida cotidiana en las nuevas familias: ¿una revolución estancada?*, Buenos Aires, Ed. Lumiere.
- Wainerman, Catalina y Marcela Cerrutti (2001), "'Dual-earner couples in Buenos Aires. Structural adjustment and the female and male labour force", *XXIV Conferencia General de la IUSSP*, Bahía, Brasil.
- Wainerman, Catalina y Alejandro Giusti (1994), "¿Crecimiento real o aparente? La fuerza de trabajo en la Argentina en la última década", *Desarrollo Económico*, 135 (34).
- Weber, Max (1969), *Economía y Sociedad*, México, FCE.
- Wortman, Ana (2010), "Las clases medias argentinas 1960-2008", en Rolando Franco, Martín Hopenhayn y Arturo León (coords.), *Las clases medias en América Latina. Retrospectiva y nuevas tendencias*, México, D.F., CEPAL/Siglo XXI.
- Wortman, Ana (2007), *Construcción imaginaria de la desigualdad social*, Buenos Aires, Clacso.
- Wright, Erik Olin (1997), *Class counts: Comparative studies in class analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Wright, Erik Olin (1992), "Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases", *Zona Abierta*, 59/60.
- Wright Erik Olin (1985), *Classes*, Londres, Verso.
- Wright, Erik Olin (1978), *Class, crisis and the state*, Londres, Verso.
- Wright Mills, Charles (1953), *White collar: The American middle classes*, New York, Oxford University.

Yangosián, Marcelo y Marcelo Posada (2003), “La gran distribución moderna y la Ciudad de Buenos Aires. Estructura, impacto y regulaciones”, Cuaderno de Trabajo N° 3, Buenos Aires, CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Anexos

Anexo A. Características de la Encuesta Permanente de Hogares

Los microdatos que utilizamos en los Capítulos 5 y 6 provienen de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), recolectada regularmente desde 1974 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) de la Argentina. La EPH brinda información sociodemográfica y socioeconómica en seis áreas principales: características demográficas, empleo, educación, ingresos, migración y condiciones del hogar. Se trata de una encuesta urbana, que desde sus inicios fue ampliando su cobertura hasta cubrir 31 aglomerados urbanos (además de uno urbano-rural). Nuestro análisis corresponde al aglomerado “Gran Buenos Aires” que incluye la Ciudad de Buenos Aires (la capital del país) y 24 partidos de la provincia de Buenos Aires (el conurbano bonaerense). Trabajamos con datos mancomunados, correspondientes a dos años consecutivos de la encuesta, con el propósito de ampliar el número de casos y reducir los errores muestrales.

La EPH está basada en una muestra aleatoria estratificada en dos etapas (radios censales y viviendas) (INDEC, 2003a). Si bien las unidades seleccionadas son las viviendas, la encuesta permite el estudio de hogares e individuos en forma independiente. En los cuadros que presentamos al final de esta sección brindamos información respecto al número de individuos encuestados en el aglomerado Gran Buenos Aires en cada uno de los años examinados, así como los coeficientes de variación correspondientes a subpoblaciones de diferente tamaño para algunos años de referencia (que permiten evaluar la precisión de las estimaciones que obtuvimos en nuestro análisis).

Desde los inicios de su implementación y hasta mayo de 2003 la EPH fue realizada bajo la modalidad denominada “puntual”. La recolección de información era llevada a cabo dos veces al año, en los meses de mayo y octubre. La muestra estaba integrada por cuatro sub-muestras independientes, cada una de las cuales representaba el

25% del total de los hogares. Este diseño permitía la construcción de paneles a través de un sistema de rotación: cada sub-muestra era encuestada a lo largo de cuatro relevamientos consecutivos (18 meses), para luego ser reemplazada por una nueva sub-muestra.

A lo largo de los años de implementación de la EPH puntual no hubo cambios significativos en la encuesta, salvo por la incorporación de nuevos aglomerados y, en el caso del Gran Buenos Aires, por la ampliación de las áreas geográficas cubiertas hacia 1998. Sin embargo, el formato de presentación de las bases de datos experimentó varias modificaciones, tanto en lo referido al número de variables incluidas en cada una de las bases como en la forma de clasificarlas (para más detalles ver Lindenboim y Serino, 2001). En la práctica, estas modificaciones impiden realizar ciertos análisis y comparaciones. En particular, las bases de datos para el aglomerado Gran Buenos Aires entre los años 1974 y 1991 contienen información sobre un número menor de variables, muchas de ellas clasificadas en categorías muy agregadas. En el caso específico que nos ocupa, la principal limitación que encontramos con esas bases fue que la variable “tipo de ocupación” se presenta en forma extremadamente agregada, lo que nos impidió aplicar nuestro esquema de clases a esos años. Esta limitación nos obligó a iniciar el análisis en 1992 y no un año antes, en 1991, cuando en términos estrictos se inició el Plan de Convertibilidad. A su vez, también nos impidió contar con información estrictamente comparable sobre períodos previos para determinar con precisión en qué medida las tendencias que observamos durante nuestro período de estudio implicaron o no una ruptura con tendencias previas. Si bien elaboramos un esquema de clases alternativo para esos años (que presentamos en una siguiente sección), éste no es comparable con el que utilizamos en años posteriores y presenta serias limitaciones.

Para el procesamiento de la EPH puntual utilizamos los datos correspondientes a las ondas de octubre, para evitar los efectos de factores estacionales. Además, garantizamos la comparabilidad a través del tiempo eliminando las nuevas áreas que fueron incorporadas en el aglomerado desde 1998.

En 2003 la EPH puntual fue reemplazada por una nueva modalidad denominada “continua”. Esta modalidad implicó cambios principalmente en dos áreas. Por un lado, se rediseñó el instrumento de medición, con el propósito de captar en forma más precisa una serie de fenómenos sociolaborales nuevos. Este cambio involucró la introducción de nuevas preguntas al cuestionario pero también modificaciones en la formulación de algunas preguntas clave ya existentes y en los períodos de referencia. Por otro lado, se

introdujeron cambios en la modalidad de relevamiento con el propósito de contar con una mayor frecuencia de registro. La encuesta comenzó a ser recolectada en forma continua a lo largo de cada uno de los cuatro trimestres del año (de ahí la denominación de “continua”), al tiempo que se modificó el sistema de rotación de las sub-muestras para la construcción de paneles (INDEC, 2003a). Los primeros datos de esta nueva EPH corresponden al tercer trimestre 2003.

Al involucrar una redefinición sustantiva en áreas clave, los cambios introducidos en la EPH afectaron la continuidad de la serie estadística y la posibilidad de realizar estudios temporales. En este sentido, los datos de la EPH continua no son comparables con los de la EPH puntual. Ejemplo de ello son las importantes diferencias que arrojan una y otra en indicadores básicos del mercado laboral. Una prueba realizada en 2000 (INDEC, 2003b) mostró que si con la EPH puntual la tasa de actividad en el conjunto de los aglomerados urbanos era de 41.8%, con la nueva EPH ese valor ascendía a 48.6%, producto de diferencias en la captación tanto de la población ocupada como desocupada (las tasas de desocupación con una y otra modalidad fueron 21.5% y 24.0%, y las de ocupación 32.8% y 36.9%, respectivamente). Las diferencias obedecerían sobre todo al efecto del nuevo cuestionario (y en menor medida al efecto de la captación continua de la información), en tanto la nueva EPH permite un mejor registro de formas ocultas de ocupación (trabajo femenino, trabajo irregular, changas) y de desocupación (al dar cuenta de modalidades formales e informales de búsqueda de trabajo).

El INDEC no brindó un marco adecuado de solapamiento que permita empalmar ambas encuestas. Aunque diversos investigadores han realizado ejercicios de solapamiento (Graña y Lavopa, 2008, Gasparini, 2004, Salvia *et al.*, 2008), hay evaluaciones que indican que salvo para una serie de indicadores básicos sobre el mercado de trabajo y características demográficas de la población, los resultados son controvertidos (Salvia, 2010).

Por estas razones, en nuestro análisis debimos conformarnos con trabajar con dos series temporales distintas, una correspondiente a la EPH puntual para el período 1992-2002 y otra a la EPH continua para el período 2003-2010. En este último caso tomamos los datos del cuarto trimestre de cada año, también con el propósito de evitar los efectos estacionales.

La posibilidad de utilizar los microdatos de la EPH continua se vio interrumpida en 2007, cuando el INDEC fue intervenido por el gobierno nacional. Recién hacia fines

de 2009 las bases de datos volvieron a estar disponibles para el público usuario. Esto implicó que durante un tiempo prolongado los investigadores sociales no pudieran acceder a la información de la que constituye la principal fuente de datos para el estudio de las condiciones sociolaborales de los individuos y los hogares. La intervención del INDEC afectó la calidad de los datos aportados por ese organismo, seriamente cuestionados por diversos especialistas. Sin embargo, estos cuestionamientos en términos generales no incluyen a los datos de la EPH, que desde 2010 son utilizados por los investigadores especializados en el mercado laboral (sin embargo, ver las críticas de Lindenboim, 2011). En todo caso, conviene tener presente que en el análisis que presentamos el año 2006 constituye el último antes de la intervención del INDEC.

El cuestionamiento más serio a los datos del INDEC se vincula a las modificaciones en la medición de los índices de precios (ver por ejemplo, Damill y Frenkel, 2009; Lindenboim, 2011). La dudosa calidad de estos datos ha impedido conocer con precisión las tendencias en la inflación del país desde 2007. En nuestro caso, este problema afectó el cálculo de los salarios reales que realizamos en el Capítulo 6 para los años 2009/10. La solución que encontramos fue utilizar, únicamente para ese año, un índice que constituye el promedio de los índices de precios al consumidor de siete aglomerados de la Argentina (Jujuy, Neuquén, Paraná, Rawson-Trelew, Salta, Santa Rosa y Vietma), elaborados por las Direcciones Provinciales de Estadística que se mantuvieron al margen de la intervención del INDEC. El “IPC-7 provincias”, utilizado entre otros por CIFRA (2011), tiene la virtud de que hasta el momento de la intervención del INDEC mostraba una evolución muy similar a la de los datos oficiales (pero desde entonces ha reflejado un nivel de inflación bastante mayor)²¹⁶. Aunque esta solución nos permitió estimar los salarios reales para 2009/10, es necesario tener presente sus limitaciones a la hora de evaluar los resultados de nuestro análisis.

Es importante señalar que la Encuesta Permanente de Hogares ha sido poco utilizada para el análisis de la estructura de clases. Sólo hay dos antecedentes de investigaciones sobre la temática que hayan utilizado esta fuente de datos: en el primera se construye un esquema de clases en forma minuciosa y exhaustiva, pero se trata de un estudio sincrónico, que no examina los cambios a través del tiempo (Gómez Rojas, 2010); el segundo sí tiene un diseño diacrónico, pero evalúa sólo dos puntos en el

²¹⁶ La base para ese índice es enero de 2005. Para más detalles ver CENDA (2011).

tiempo (1990 y 2006)²¹⁷ y utiliza una clasificación muy agregada diferenciando únicamente al conjunto de las ocupaciones no manuales de las manuales (León, Espíndola y Sémbler, 2010). Es posible que el escaso aprovechamiento de la EPH para el análisis de la estructura de clases se vincule con la trayectoria de esta área de estudios. En el período de apogeo de los estudios sobre estructura de clases en el país, o no se contaban con los datos de la EPH (cuando Germani realizó sus investigaciones), o sólo se contaba con la versión de la encuesta anterior a 1992, cuando el alto grado de agregación en que eran presentadas las variables impedía utilizarla para una reconstrucción precisa de las posiciones de clase (cuando Torrado realizó sus investigaciones). Posteriormente, cuando la EPH comenzó a presentar esas variables en forma más desagregada, el interés por la problemática de la estructura de clases en el país disminuyó, por lo que esta posibilidad fue poco aprovechada. De este modo, el ejercicio de clasificación que realizamos en esta investigación constituye un aporte en términos metodológicos para los estudios sobre estructura de clases en la Argentina.

Cuadro A.1
Número de casos de la Encuesta Permanente de Hogares
para el aglomerado Gran Buenos Aires, 1992-2010.

	Número de casos (individuos)	
	Muestra	Muestra expandida
oct-92	10896	11043972
oct-93	11432	11175028
oct-97	11418	11689330
oct-98	11468	11781632
oct-01	11756	12606017
oct-02*	5743	12287203
4to trim-03	8415	12527051
4to trim-04	8850	12637637
4to trim-05	9513	12588822
4to trim-06	9183	12687051
4to trim-09	7951	12985885
4to trim-10	8145	13084083

*En 2002 se utilizó una muestra más reducida debido a los preparativos para la aplicación de la EPH continua.
Fuente: elaboración propia en base a la EPH.

²¹⁷ Este estudio, además, tiene problemas de comparabilidad de los datos, en tanto la serie temporal está compuesta por datos de la EPH puntual (1990) y de la EPH continua (2006), los cuales no son comparables, como quedó en evidencia en esta sección.

Cuadro A.2

Desvíos standard y coeficientes de variación para estimaciones de distintos tamaños de subpoblaciones del aglomerado Gran Buenos Aires (EPH puntual y EPH continua).

EPH puntual, octubre 1992

Estimación	Desvío standard	Coficiente de variación (%)
5000	2250	45.0
10000	3181	31.8
25000	5026	20.1
45000	6737	15.0
100000	10017	10.0
200000	14101	7.1
600000	23970	4.0
700000	25766	3.7

EPH puntual, octubre 1998

Estimación	Desvío standard	Coficiente de variación (%)
5000	2265	45.3
10000	3202	32.0
25000	5060	20.2
45000	6783	15.1
100000	10088	10.1
200000	14205	7.1
600000	24175	4.0
700000	25995	3.7

EPH puntual, octubre 2002

Estimación	Desvío standard	Coficiente de variación (%)
5000	3269	65.4
10000	4623	46.2
25000	7304	29.2
45000	9792	21.8
100000	14564	14.6
200000	20512	10.3
600000	34935	5.8
700000	37572	5.4

EPH continua, todos los trimestres*

Estimación	Desvío standard	Coficiente de variación (%)
5000	2838	56.8
10000	4021	40.2
40000	8057	20.1
70000	10663	15.2
160000	16130	10.1
300000	22092	7.4
500000	28525	5.7
750000	34940	4.7
1000000	40348	4.0

* Las estimaciones del INDEC para la EPH continua se aplican a todos los trimestres independientemente del año.
Fuente: Tablas de errores de muestreo de la EPH (INDEC).

Anexo B. Construcción del esquema de clases a partir de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares y de los Censos Nacionales de Población

B.1 Operacionalización del esquema de clases a partir de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares (1992-2010)

El esquema de clases utilizado en esta investigación clasifica a las distintas ocupaciones en posiciones de clase teniendo en cuenta las siguientes dimensiones:

1. Carácter manual o no manual de las tareas
2. Aplicación de recursos educativos escasos en el desempeño de las tareas
3. Ejercicio de autoridad dentro de estructuras organizativas jerárquicas
4. Propiedad de emprendimientos basados en el capital económico y en la contratación de fuerza de trabajo
5. Nivel de calificación de las tareas manuales

Estas dimensiones se desprenden de los puntos de partida conceptuales expuestos en el Capítulo 2. La dimensión 1, el carácter manual o no manual de las tareas, es el criterio adoptado para establecer un punto de corte entre las clases medias y las clases trabajadoras. Las dimensiones 2, 3 y 4 permiten distinguir dentro del conjunto de trabajadores no manuales a aquellos que cuentan con mayores niveles de recursos: los profesionales y técnicos, los jefes superiores e intermedios, y los pequeños empresarios. Las dimensiones 3 y 4, además, sirven como criterio para diferenciar a las clases medias de aquellos grupos de clase alta que ocupan puestos de alto nivel de autoridad y/o que son propietarios de empresas de gran tamaño. Finalmente, la dimensión 5 permite distinguir dos grupos de distinto nivel de calificación dentro de la clase trabajadora.

Para operacionalizar estas dimensiones utilizamos las siguientes variables de las bases de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH): tipo de ocupación, categoría ocupacional y tamaño del establecimiento. En todos los casos, la información

corresponde a la ocupación principal del encuestado. A continuación desarrollamos el tratamiento dado a cada una de las variables.

- Tipo de ocupación

La variable tipo de ocupación describe la naturaleza concreta de las tareas realizadas por los trabajadores. En su construcción se toman en cuenta múltiples aspectos de las ocupaciones, lo cual la convierte en una variable con mucha riqueza informativa. Por este motivo, ocupó un papel central en la operacionalización de nuestro esquema de clases. A partir de esta variable pudimos identificar varias de las dimensiones consideradas: el carácter manual o no manual de la tarea, la aplicación de recursos educativos escasos, el ejercicio de autoridad y la calificación de las tareas manuales.

En la EPH la codificación del tipo de ocupación sigue una clasificación propia, elaborada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), que no se corresponde con ninguna de las que son reconocidas internacionalmente. Además, la clasificación aplicada en la EPH puntual (años 1992-2002) es diferente a la que se aplica en la EPH continua (años 2003-2010): la segunda contiene información mucho más desagregada que la primera, si bien ambas clasificaciones son homologables.

En la EPH puntual para los años 1992-2002 se utiliza el llamado “Clasificador Nacional de Ocupaciones” (CNO-91), un nomenclador a tres dígitos que busca describir el proceso de trabajo y sus resultados u objetos producidos. Considera las siguientes dimensiones (INDEC, 2000): 1) carácter general de la tarea (primer dígito); 2) lugar ocupado en la jerarquía ocupacional y uso de tecnología (segundo dígito), y 3) grado de complejidad o calificación de la tarea (tercer dígito). La combinación de estas dimensiones da lugar a un clasificador con algo más de 200 códigos.

Para la EPH continua se utiliza una versión actualizada del mismo nomenclador (CNO-2001), que considera las mismas dimensiones que el CNO-91 pero las codifica en forma más desagregada, a cinco dígitos. Los dos primeros dígitos informan sobre el carácter general de la tarea; el tercero sobre la jerarquía ocupacional; el cuarto sobre el uso de tecnología, y el quinto sobre la calificación de la tarea (Crenzel *et al.* 2001; INDEC, 2001). De su combinación surge una voluminosa clasificación con más de 700 códigos.

Para ambos nomencladores el INDEC brinda listados con ejemplos de las ocupaciones específicas incluidas en cada código (las que en muchos casos no son

fácilmente deducibles a partir de los nombres de los códigos) (INDEC, 1998 y 2001). Esto nos permitió evaluar cómo reclasificarlos en los diferentes grupos ocupacionales de nuestro esquema de clases²¹⁸.

La falta de similitud con clasificaciones internacionales, la inmensa cantidad de códigos en ambos nomencladores, la necesidad de corroborar qué ocupaciones específicas estaban incluidas en cada código, y la homologación de las clasificaciones surgidas a partir de uno y otro nomenclador, convirtieron a la recodificación de la variable tipo de ocupación en una tarea compleja. En este sentido, su recodificación fue un trabajo que demandó un tiempo considerable y que necesitó varias revisiones.

El abultado número de códigos de los nomencladores no permite que desarrollemos aquí el tratamiento que dimos a cada uno de ellos en nuestra reclasificación. De todos modos, consideramos necesario hacer al menos dos aclaraciones acerca de este punto. Una se refiere a la operacionalización del carácter manual o no manual de las tareas. Es necesario recordar que, por los motivos expuestos en el Capítulo 5, en esta investigación utilizamos un criterio relativamente estrecho de trabajo no manual (en comparación con otras investigaciones), incluyendo únicamente aquellas ocupaciones sobre las que existe mayor consenso. Este criterio implicó dejar afuera de las clases medias a numerosas ocupaciones de servicios de escasa calificación, incluyendo dentro de los trabajadores no manuales de rutina únicamente a los empleados administrativos y similares y a los trabajadores de comercio.

La segunda aclaración se vincula con el tratamiento dado a los beneficiarios de los planes de empleo otorgados por el gobierno desde 2002 (Plan Jefas y Jefas de Hogar Desocupados). Los beneficiarios de estos planes tenían como requisito una contraprestación en trabajo, y por ese motivo aparecen clasificados en la EPH como ocupados. Si bien la absoluta mayoría de esas ocupaciones corresponden, por cómo fueron clasificadas en la variable “tipo de ocupación”, al grupo de trabajadores manuales no calificados, también hay casos que corresponderían al grupo de

²¹⁸ Ejemplos del tipo de códigos del clasificador CNO-91 son los siguientes: trabajadores de la gestión administrativa, jurídica y legal de calificación profesional (código 131); trabajadores del aprovisionamiento y depósito de unidades de producción de calificación operativa (código 953), trabajadores de servicios de alimentación de calificación técnica (código 543). Ejemplos de los códigos del CNO-2001 son: Trabajadores de la recreación con operación de maquinaria y/o equipos electromecánicos de calificación operativa (código 52323); Trabajadores de los servicios de vigilancia con operación de maquinaria y/o equipos electromecánicos de calificación técnica (código 47322); Trabajadores de la administración, planificación y control de gestión con operación de sistemas y/o equipos informáticos, calificación técnica (código 10112). Como podrá notarse, si bien la descripción de los nomencladores provista por el INDEC no lo menciona, aquéllos también incluyen como criterio de clasificación la rama de actividad.

trabajadores manuales calificados y (en mucha menor medida) de trabajadores administrativos de clase media. La decisión que tomamos fue omitir para estos casos la información sobre tipo de ocupación, incluyendo al conjunto de los beneficiarios de planes en el grupo de manuales no calificados.

- Categoría ocupacional

Esta variable clasifica la posición de los trabajadores en las relaciones de producción (empleadores, asalariados, trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares si remuneración).

En nuestra clasificación fue utilizada para diferenciar a los propietarios de medios de producción que contratan fuerza de trabajo (empleadores) del resto de los trabajadores. Los primeros fueron incluidos en los grupos de pequeños empresarios o clase alta de acuerdo a la magnitud de su capital, mientras el resto fue incluido en los demás grupos del esquema de clases sin distinción de su posición ocupacional.

Conviene recordar que la decisión de tomar en forma conjunta a asalariados y cuentapropistas difiere de aquellas clasificaciones que consideran a estos últimos como parte de una “pequeña burguesía” (ver Capítulo 5). Desde nuestra perspectiva, esas clasificaciones presentan dificultades debido a la alta y creciente heterogeneidad del grupo de cuentapropistas, muchos de ellos trabajadores de subsistencia o, incluso, asalariados encubiertos. Una alternativa posible hubiese sido clasificar por separado a aquellos cuentapropistas que poseen medios de producción, pero la EPH no permite distinguirlos del resto. Estos motivos explican por qué preferimos distribuir al conjunto de los trabajadores por cuenta propia entre los diferentes grupos ocupacionales de acuerdo al tipo de tarea realizada, dejando el análisis de las diferencias en términos de categoría ocupacional para el momento de evaluar las diferencias en el perfil interno de cada grupo. Esta decisión implicó no sólo que nuestro esquema de clases carezca de un grupo de clase media formado exclusivamente por cuentapropistas, sino también que parte de estos trabajadores fueran incluidos dentro de las clases trabajadoras.

- Tamaño del establecimiento

Esta variable intervino en la construcción de los siguientes grupos: la clase alta, los pequeños empresarios y los jefes superiores e intermedios. Fue utilizada como *proxy*

de la magnitud del capital económico de las empresas y del nivel de autoridad de los puestos directivos. En ambos casos establecimos como punto de corte los establecimientos con hasta 5 ocupados. Aplicada al grupo de empleadores, esta variable permitió diferenciar a los pequeños empresarios (establecimientos con hasta 5 empleados) de los empresarios de mayor tamaño, incluidos en la clase alta (establecimientos con 6 o más empleados). Aplicada al grupo de directores de empresas (no empleadores), sirvió para diferenciar a los puestos de dirección que involucran el ejercicio de un elevado nivel de autoridad (establecimientos con 6 o más empleados), que fueron clasificados en la clase alta, de los puestos directivos de menor autoridad (establecimientos con hasta 5 empleados), incluidos en el grupo de jefes superiores o intermedios, dependiendo del tipo de ocupación.

Es importante advertir que el número de directivos y empleadores en empresas de más de 5 ocupados es muy reducido, y que está constituido fundamentalmente por trabajadores en establecimientos de mediano tamaño. La EPH, en tanto encuesta de hogares, tiene serias deficiencias para captar a este segmento de la estructura de clases. Este es uno de los motivos, entre otros (ver Capítulo 2), que explica por qué en el análisis consideramos a las clases altas como una categoría residual.

Por otra parte, es posible que el límite que fijamos como criterio para identificar a los pequeños empresarios (establecimientos de hasta 5 empleados) pueda resultar muy reducido para dar cuenta de aquellos sectores de clase media que basan su posición en el capital económico. Sin embargo, decidimos utilizar ese criterio debido a que nos permitió uniformizar la clasificación de ocupaciones en las principales bases de datos que utilizamos en la investigación –la EPH y las encuestas sobre movilidad ocupacional–, las que contienen distintas codificaciones del tamaño de los establecimientos. Además, un examen de los ingresos de los empresarios mostró que a medida que se incrementa el tamaño del establecimiento la heterogeneidad de ingresos se vuelve mucho más amplia, lo que sugiere que su inclusión en un solo grupo incrementa el riesgo de tomar en forma conjunta a población que se encuentra en situaciones extremadamente diversas.

En el Esquema B.1 resumimos la manera en que fueron cruzadas las tres variables mencionadas dando lugar al esquema de clases utilizado en la investigación.

Esquema B.1

Clasificación de ocupaciones en posiciones de clase a partir del cruce de las variables tipo de ocupación, categoría ocupacional y tamaño del establecimiento.

Posiciones de clase	Variable		
	Tipo de ocupación*	Categoría ocupacional	Tamaño del establecimiento
Clase alta	-Directivos de empresas medianas y grandes	No empleadores	6 o más
	- Funcionarios públicos de alto rango (funcionarios del poder ejecutivo, legislativo y judicial nacional, provincial, municipal y/o departamental, y directivos de organismos y empresas estatales).	No empleadores	—
	—	Empleadores	6 o más
Pequeños empresarios	—	Empleadores	Hasta 5
Profesionales y jefes superiores	- Profesionales (abogados, economistas, contadores, científicos sociales, médicos, odontólogos, farmacéuticos, ingenieros, arquitectos, profesores e investigadores universitarios, etc.)	No empleadores	—
	- Jefes y gerentes de departamentos y secciones de empresas del sector público y privado	No empleadores	—
	- Directivos de instituciones sociales	No empleadores	—
	-Directivos de empresas pequeñas de calificación profesional	No empleadores	Hasta 5
Técnicos y jefes intermedios	- Técnicos y afines	No empleadores	—
	- Docentes de nivel inferior al universitario y enfermeros	No empleadores	—
	- Artistas y deportistas	No empleadores	—
	-Jefes de calificación técnica	No empleadores	—
	- Jefes de trabajadores no manuales de rutina (encargados de comercio, encargados de oficina, encargados de caja, supervisores de encuestadores, etc.)	No empleadores	—
	- Directivos de empresas pequeñas de calificación técnica	No empleadores	Hasta 5
Trabajadores administrativos y afines	- Oficinistas, empleados administrativos, secretarias, recepcionistas, archivistas, auxiliares de biblioteca, cajeros de banco, encuestadores, asistentes de redacción, etc.	No empleadores	—
Trabajadores de comercio	- Vendedores de la comercialización directa, indirecta y viajantes	No empleadores	—
Trabajadores manuales calificados	- Operarios calificados de la industria	No empleadores	—
	- Supervisores/capataces de trabajadores manuales (capataz en fábrica, encargado de depósito/cancha deportiva, etc.; jefe de mucamas, etc.)		
	-Conductores de vehículos (choferes, taxistas, etc.)		
	- Trabajadores en servicios varios (electricistas, herreros, etc.; peluqueros, maquilladores, etc.; cocineros, reposteros, etc.; extraccionista de sangre, auxiliar de enfermería, etc.)		
	- Oficiales y medio oficiales en la construcción		
Trabajadores manuales no calificados	- Operarios no calificados en la industria y peones	No empleadores	—
	- Trabajadores en el servicio doméstico y la limpieza		
	- Vendedores ambulantes		
	- Trabajadores no calificados de la construcción		
	- Trabajadores de servicios varios (recolectores de basura, vigilantes, cartoneros, repartidores de diarios, cargadores de mercadería, cafetero, lavacopas, lustrabotas, etc.)		

*Debido al elevado número de códigos de la variable, sólo presentamos los principales conjuntos de ocupaciones incluidos en cada caso.

B.2 Operacionalización del esquema de clases a partir de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares (1974-1992)

Si bien nuestro análisis sobre los cambios en el tamaño y perfil de las clases medias tiene como universo temporal el período 1992-2010, consideramos que era necesario contar con evidencias que nos permitan evaluar en qué medida las tendencias que observamos representaban o no un quiebre con el pasado. La ausencia de estudios que hayan examinado la evolución de la estructura de clases de Buenos Aires para períodos previos nos llevó a construir nuestras propias evidencias. Sin embargo, esta tarea no fue sencilla debido a la escasa disponibilidad de fuentes de datos adecuadas y/o comparables. Por un lado, recurrimos a la información censal, pero esto sólo fue posible para los años 1970 y 1980, dado que el censo de 1991 involucró una modificación sustancial en la manera de captar a la población económicamente activa que impide que sus datos sean comparables con los de censos anteriores (tal como desarrollamos en los Capítulos 4 y 5). Por este motivo, decidimos recurrir también a los datos de la EPH para los años previos a 1992, los que a pesar de sus serias limitaciones, nos brindan algunas estimaciones indirectas acerca de lo sucedido en esos años.

Como mencionamos, la variable tipo de ocupación en las bases de la EPH para los años 1974-1991 se presenta codificada en forma muy agregada. El clasificador utilizado, denominado “Clasificador de ocupaciones EPH” (CO-EPH), posee una estructura a sólo dos dígitos que capta las siguientes dimensiones: 1) el carácter o finalidad del trabajo y 2) la complejidad o calificación de la tarea realizada (INDEC, 2000)²¹⁹. Los códigos contenidos en la variable que resultan de la combinación de estas dos dimensiones impiden una reconstrucción rigurosa de las clases y de los diferentes grupos ocupacionales que definimos. Las principales restricciones son las siguientes:

- Información restringida sobre la calificación de las tareas. El nomenclador sólo distingue tres niveles de calificación: profesional, calificados y no calificados. Estas categorías impiden distinguir, dentro de los trabajadores que en esta variable aparecen como “calificados”, a los que en los nomencladores de los años 1992-2010 se clasifican

²¹⁹ Algunos ejemplos de los códigos de este clasificador son: Tareas administrativas-contables, de calificación profesional (21); Tareas de comercialización, calificados (32); tareas de producción, auxiliares de producción y reparación de bienes, no calificados (14).

como técnicos y como trabajadores de calificación operativa (sean manuales o no manuales).

- Información restringida sobre el carácter manual o no manual de las tareas. Debido a su alto grado de agregación, varios códigos incluyen a trabajadores tanto manuales como no manuales.

- Ausencia de información sobre nivel de autoridad. El nomenclador no incluye información sobre jerarquía ocupacional, por lo que no es posible identificar a jefes, gerentes y directivos.

- Escasa diferenciación dentro de los trabajadores de comercio. El nomenclador no permite distinguir a los vendedores ambulantes dentro del grupo más amplio de trabajadores de la comercialización.

El INDEC ha publicado una tabla de conversión de los nomencladores utilizados en la EPH antes y después de 1992 (CO-EPH y CNO-91). Para construir nuestro esquema de clases nos servimos de esa tabla de conversión (INDEC, 2000). Adicionalmente, recurrimos a otras dos variables para su construcción: además del tipo de ocupación, la categoría ocupacional y el tamaño del establecimiento, incluimos como criterio de clasificación de ciertos grupos ocupacionales la rama de actividad y el nivel de educación. Así, por ejemplo, la rama de actividad nos permitió diferenciar a los empleados de servicio doméstico, al tiempo que utilizamos una combinación de rama de actividad y nivel educativo para distinguir a los técnicos y administrativos de los trabajadores manuales calificados.

La base de la EPH para 1992 incluye dos versiones de la variable tipo de ocupación, una con el nomenclador CO-EPH y otra con el nomenclador CNO-91. Esto nos permitió evaluar en qué medida y por qué motivos el esquema construido con el primer nomenclador se alejaba del esquema más refinado construido con el segundo. El Cuadro B.1 muestra los porcentajes que surgen con uno y otro nomenclador para el año 1992. Como puede observarse, si bien existen diferencias en los porcentajes correspondientes a clases altas, clases medias y clases trabajadoras (que conducen a una sobreestimación de las clases medias), éstas no son tan acentuadas. En cambio, más importantes son las diferencias en el interior de las clases medias, en tanto el grupo de

técnicos y jefes intermedios está muy subestimado y los grupos de trabajadores administrativos y de comercio sobreestimados. Sin embargo, un análisis del cruce de ambos esquemas muestra que estas diferencias son aún más pronunciadas, en tanto existe solapamiento cruzado entre diferentes grupos. Los resultados de ese análisis para el año 1992 pueden resumirse como sigue:

- Problemas de solapamiento entre posiciones de clase media y de clase alta: debido a que no fue posible identificar el nivel de autoridad de las ocupaciones, clasificamos a los directivos y funcionarios públicos y privados de alto rango dentro del grupo de profesionales (y no en la clase alta). Este grupo representa el 46% de la clase alta de nuestro esquema original (con el CNO-91).

-Problemas de solapamiento entre posiciones de clase media y de clase trabajadora en uno y otro sentido. Las dificultades para diferenciar a los trabajadores manuales de los no manuales sumadas a la imposibilidad de distinguir a los vendedores ambulantes condujeron a una clasificación incorrecta de algunos ocupados tanto de clase media como de clase trabajadora. En primer lugar, un 5.6% de ocupaciones de clase media (técnicos y trabajadores administrativos) quedó incluido dentro de las clases trabajadoras (en el grupo de manuales calificados). En segundo lugar, un porcentaje equivalente de ocupaciones de clase trabajadora, 5.7%, resultó clasificado dentro de las clases medias (en los grupos de técnicos, y sobre todo, trabajadores administrativos y de comercio).

-Problemas de solapamiento entre grupos de clase media. Estos problemas fueron los más importantes. Por un lado, la imposibilidad de identificar el nivel de autoridad de las ocupaciones implicó que no podamos identificar a los jefes intermedios, una parte importante de los cuales quedó clasificado en los grupos de trabajadores administrativos y de comercio (encargados de comercio, encargados de oficina, encargados de caja, etc.). Por otro lado, las limitaciones de la información sobre los niveles de calificación de las tareas implicaron que tengamos poco éxito en diferenciar a los técnicos de los administrativos y, en menor medida, de los trabajadores de comercio. El cruce de ambos esquemas de clase muestra que, como resultado de estas limitaciones, a) 34.9% de los técnicos y jefes intermedios fueron clasificados en los grupos de trabajadores administrativos (20.7%) y de comercio (14.2%); b) 5.5% de los administrativos fueron

clasificados en el grupo de técnicos y jefes intermedios; y c) 2.4% de los trabajadores de comercio fueron clasificados en el grupo de técnicos y jefes intermedios.

En suma, el análisis presentado pone claramente en evidencia por qué las estimaciones indirectas que confeccionamos para el período 1974-1992 deben tomarse con muchos recaudos. Esto es así sobre todo al considerar la evolución de los diferentes grupos ocupacionales, y en menor medida en lo que refiere a la evolución del conjunto de las clases medias.

Cuadro B.1
Distribución de clases y grupos ocupacionales con las
clasificaciones utilizadas para 1992-2010 y para 1974-1992.

	1992 (A)	1992 (B)
CLASE ALTA	2.7	1.4
CLASE MEDIA	44.3	45.9
Pequeños empresarios	3.9	3.9
Profesionales, técnicos y jefes	19.4	16.0
Profesionales y jefes superiores	5.3	6.7
Técnicos y jefes intermedios	14.1	9.4
Trab. no manuales de rutina	21.1	25.9
Trab. administ. y afines	8.6	10.8
Trab. de comercio	12.5	15.1
CLASE TRABAJADORA	53.0	52.7
Trab. manuales calificados	33.5	34.0
Trab. manuales no calificados	19.5	18.6
TOTAL	100.0	100.0
	(4241)	(4224)

A = Clasificación para 1992-2010

B = Clasificación para 1974-1992

B.3 Operacionalización del esquema de clases a partir de los datos censales (1970 y 1980)

Los datos censales permitieron una reconstrucción de nuestro esquema de clases mucho más adecuada que la lograda con los datos de la EPH para 1974-1992. Sin embargo, también en este caso debimos realizar algunas adaptaciones. Las particularidades de la clasificación aplicada a los datos censales son las siguientes:

- Debido a que el Censo de 1970 no incluye información sobre el tamaño del establecimiento, tuvimos que realizar la clasificación utilizando únicamente las variables tipo de ocupación y categoría ocupacional. Esto afectó fundamentalmente la posibilidad de diferenciar a los empresarios según la magnitud de su capital. Por este motivo, dentro de las clases medias reemplazamos la categoría de pequeños empresarios por una de “empresarios” en general, que también incluye a quienes son propietarios de establecimientos con 6 o más empleados.
- En el Censo de 1970 la variable tipo de ocupación fue codificada utilizando el Clasificador Internacional de Ocupaciones (CIUO) en su versión de 1968 a tres dígitos, mientras que en el Censo de 1980 se utilizó un nomenclador original a dos dígitos, pero compatible con el CIUO-68. Al homologar las clasificaciones de 1970 y 1980 perdimos una cantidad importante de información debido al mayor nivel de agregación de la última. Esta dificultad se tradujo en la imposibilidad de distinguir a los jefes superiores e intermedios. Por este motivo, los grupos de profesionales y jefes superiores y de técnicos y jefes intermedios se encuentran subestimados.
- Finalmente, no nos fue posible diferenciar dentro de las clases trabajadoras a los trabajadores calificados y a los no calificados, ya que el Censo de 1970 presentaría importantes errores en la clasificación de estos grupos (Torrado, 1992: 484). La distinción que incluimos dentro de este sector social fue entre los asalariados industriales y el resto de la clase trabajadora, en tanto consideramos de interés mostrar la evolución de aquel grupo teniendo en cuenta su relevancia en la estructura social durante las décadas examinadas.

Anexo C. Evolución de los ingresos horarios (clases y estratos)

Cuadro C.1

Buenos Aires, 1992/3-2009/10. Ingresos horarios por clase y grupo ocupacional (promedios reales actualizados a valores de 2006 y brechas)*.

a. Promedio

	92/98	98/02	92/02	03/06	06/10	03/10	Variación porcentual					
							92/98	98/02	92/02	03/06	06/10	03/10
CLASE ALTA	20,4	24,7	23,5	21,2	20,3	20,5	21	-5	15	-4	1	-3
CLASE MEDIA	9,0	10,3	8,8	7,6	8,4	9,5	14	-14	-2	11	13	25
Pequeños empresarios	13,2	14,3	10,9	10,0	10,3	11,1	8	-24	-18	4	8	12
Profes. y jefes superiores	15,4	19,7	15,9	14,6	15,2	14,8	27	-19	3	4	-3	1
Técnicos y jefes interm.	9,4	10,9	9,9	8,7	10,0	10,9	17	-10	5	15	10	26
Trab. adm. y afines	6,5	7,2	6,2	6,2	7,6	8,3	11	-13	-4	22	9	33
Trab. de comercio	5,9	5,0	4,1	3,6	4,2	5,5	-14	-19	-30	17	30	52
CLASE TRABAJADORA	5,6	5,7	4,6	4,1	4,8	5,7	3	-20	-17	16	18	37
Trab. man. calificados	5,8	5,9	4,9	4,4	5,1	6,0	2	-17	-16	17	18	38
Trab. man. no calificados	5,2	5,4	4,2	3,8	4,3	5,1	5	-23	-19	14	17	33
TOTAL	7,4	8,2	6,9	6,0	6,7	7,8	10	-16	-7	12	17	30

b. Brecha

	92/98	98/02	92/02	03/06	06/10	03/10
CLASE ALTA	2,27	2,41	2,67	2,80	2,41	2,17
CLASE MEDIA	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Pequeños empresarios	1,47	1,39	1,24	1,32	1,23	1,17
Profes. y jefes superiores	1,72	1,92	1,82	1,92	1,81	1,56
Técnicos y jefes interm.	1,04	1,07	1,12	1,15	1,19	1,15
Trab. adm. y afines	0,72	0,70	0,71	0,82	0,91	0,88
Trab. de comercio	0,65	0,49	0,47	0,47	0,50	0,58
CLASE TRABAJADORA	0,62	0,56	0,52	0,55	0,57	0,60
Trab. man. calificados	0,64	0,57	0,56	0,58	0,61	0,64
Trab. man. no calificados	0,58	0,53	0,48	0,51	0,52	0,54
TOTAL	0,82	0,80	0,78	0,79	0,80	0,82

* Los promedios de ingresos fueron actualizados a valores de 2006, utilizando el IPC del INDEC para los años 1992-2006 y el "IPC-7 provincias" para 2009/10.

Universo: ocupados de 14 años y más. No incluye a los beneficiarios de los programas de empleo implementados desde 2002, y tampoco las ocupaciones de la producción agropecuaria y de la rama actividades primarias. Buenos Aires corresponde al Área Metropolitana de Buenos Aires (Capital Federal + Partidos del Conurbano).

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Permanente de Hogares, octubre (1992 a 2002) y cuarto trimestre (2003 a 2010).

Cuadro C.2
Buenos Aires, 1974 y 1992. Clases por estratos de ingresos horarios.*

	1974	1992
Clases altas		
Estrato bajo	19,5	15,0
Estrato medio	57,7	46,2
Estrato alto	22,8	38,8
Total	100,0	100,0
Clases medias		
Estrato bajo	26,5	53,2
Estrato medio	55,0	39,0
Estrato alto	18,4	7,8
Total	100,0	100,0
Clases trabajadoras		
Estrato bajo	49,6	80,1
Estrato medio	45,7	18,7
Estrato alto	4,7	1,2
Total	100,0	100,0

*Estrato bajo = deciles de ingresos 1 a 4; estrato medio = deciles 5 a 9; estrato alto = decil 10 (en todos los casos con límites en valores de 1974). Las clases fueron construidas con una clasificación alternativa a la utilizada para el período 1992/3-2009/10 (Ver Anexo B).

Universo: ídem Cuadro C.1.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Permanente de Hogares, ondas octubre.

Cuadro C.3**Buenos Aires, 1974 y 1992. Grupos ocupacionales por estratos de ingresos horarios.***

	1974	1992
Peq. empresarios		
Estrato bajo	17,3	35,5
Estrato medio	57,3	42,8
Estrato alto	25,3	21,8
Total	100,0	100,0
Profes. y jefes super.		
Estrato bajo	9,9	21,6
Estrato medio	32,7	57,0
Estrato alto	57,4	21,4
Total	100,0	100,0
Técnicos y jefes interm.		
Estrato bajo	14,0	47,0
Estrato medio	63,4	47,6
Estrato alto	22,6	5,5
Total	100,0	100,0
Trab. administ. y afines		
Estrato bajo	22,1	61,3
Estrato medio	66,1	37,3
Estrato alto	11,7	1,3
Total	100,0	100,0
Trab. de comercio		
Estrato bajo	45,6	69,8
Estrato medio	46,8	25,0
Estrato alto	7,6	5,3
Total	100,0	100,0
Trab. man. calificados		
Estrato bajo	39,3	78,5
Estrato medio	55,6	19,9
Estrato alto	5,2	1,6
Total	100,0	100,0
Trab. man. no calificados		
Estrato bajo	72,2	82,7
Estrato medio	24,2	16,8
Estrato alto	3,6	0,4
Total	100,0	100,0

*Estrato bajo = deciles de ingresos 1 a 4; estrato medio = deciles 5 a 9; estrato alto = decil 10 (en todos los casos con límites en valores de 1974). Las clases fueron construidas con una clasificación alternativa a la utilizada para el período 1992/3-2009/10 (Ver Anexo B).

Anexo D. Fuentes de datos para el estudio de la movilidad intergeneracional

D.1 Universo de estudio y construcción de la clasificación de ocupaciones

En Argentina el análisis de los cambios en la movilidad intergeneracional a lo largo de la historia enfrenta restricciones importantes, pues se carece de información estadística que haya sido recabada explícitamente con ese propósito. En efecto, en el país no se han llevado a cabo relevamientos que repliquen a otros de décadas pasadas – buscando así garantizar que sus datos sean plenamente comparables–, o relevamientos que, aunque aplicados en un único momento en el tiempo, hayan sido diseñados de manera tal que permitan evaluar patrones de movilidad social a través de diferentes cohortes de edad²²⁰.

Por estas limitaciones, para el análisis de la movilidad intergeneracional debimos recurrir a datos de encuestas que no comparten estrictamente el mismo diseño, si bien tomamos los recaudos necesarios para lograr niveles aceptables de comparabilidad entre ellos. Los datos que utilizamos provienen de la encuesta de movilidad social llevada a cabo pro Gino Germani en 1960, que constituye la primera de su tipo en el país, y de encuestas relevadas por el Centro de Opinión Pública (CEOP) del Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires, correspondientes a los años 2003, 2004 y 2005 (con muestras independientes)²²¹.

El acceso a las bases de datos originales nos facilitó la tarea de compatibilizarlas. Para ello tuvimos en cuenta dos aspectos: el universo de estudio y los criterios utilizados para clasificar las ocupaciones. En relación con el primer aspecto,

²²⁰ La preocupación por generar datos comparables a través del tiempo es reciente. En este sentido, la serie de encuestas relevadas en los últimos años por el Centro de Opinión Pública del Instituto Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires constituyen esfuerzos inéditos en ese sentido. En otros países, incluso de la región, la disponibilidad de datos de este tipo es mayor. Por ejemplo, México cuenta con encuestas diseñadas para ser comparables con otras realizadas décadas atrás –como la encuesta llevada a cabo por Solís (2007) que replica el trabajo pionero de Balán *et al.* (1977)–; y también con encuestas que recopilan información sobre el tema para distintas cohortes de edad seleccionadas en función de intereses sustantivos –como la Encuesta Demográfica Retrospectiva (EDER)–.

²²¹ La encuesta de Germani fue realizada en el marco de sus tareas como Director del Instituto de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Agradecemos muy especialmente al Inter-University Consortium for Political and Social Research por brindarnos el acceso a esa base, así como al Dr. Raúl Jorrot por permitirnos el acceso a las bases de las encuestas del CEOP.

tanto la encuesta de Germani como las del CEOP recogieron información sobre la última ocupación de encuestados de 18 años o más (cualquiera sea su condición de actividad en el momento del relevamiento), pero mientras la primera fue realizada a una muestra de jefes de hogar del Area Metropolitana de Buenos Aires (Capital Federal y Partidos del Conurbano), las últimas corresponden a muestras independientes de individuos de aglomerados urbanos del total del país. Para lograr la comparabilidad, en nuestro análisis decidimos restringir el universo en uno y otro caso a los jefes de hogar del Area Metropolitana de Buenos Aires.

Si bien la limitación del análisis a los jefes de hogar permitió compatibilizar los datos del CEOP con los de Germani, también implicó una importante reducción en la cantidad de casos, razón que explica por qué para los años más recientes trabajamos con datos mancomunados, siguiendo la estrategia de Jorrat (2007). Esta decisión se justifica porque: 1) las encuestas fueron aplicadas a muestras independientes construidas con los mismos criterios, y las preguntas de interés fueron formuladas del mismo modo; 2) en los años de los relevamientos se registran desempeños similares en términos económicos y laborales; y 3) la movilidad social no parece experimentar modificaciones sustantivas en el corto plazo (Erikson y Goldthorpe, 1992). A pesar de esto, el número de casos finalmente disponible es relativamente reducido –en términos de los requerimientos usuales para los estudios de movilidad–, lo que impuso restricciones al tipo de análisis que fue posible realizar.

Adicionalmente, incluimos otras dos restricciones al universo de estudio: requerimos que los jefes de hogar tengan entre 24 y 69 años y que hayan estado ocupados en el momento de la entrevista (pese a que las encuestas tenían información sobre la última ocupación de desocupados e inactivos). La primera decisión buscó excluir del análisis, en la medida de lo posible, a quienes se encontraban en situaciones laborales excepcionales, ya sea por hallarse en etapas muy iniciales de su trayectoria laboral o por estar trabajando a edades avanzadas²²². La segunda decisión buscó homogeneizar el universo de estudio debido a las especificidades de la población inactiva y desocupada. Aunque en los estudios de movilidad es una práctica común incorporar en el análisis a los desocupados y a los inactivos (considerando su última ocupación), desde nuestro punto de vista esto no es del todo correcto. En primer lugar,

²²² Idealmente, hubiese sido conveniente analizar un grupo de edad más estrecho, centrado en las edades en las que se considera que ya se ha alcanzado la consolidación de la trayectoria laboral –alrededor de los 35 años–. Sin embargo, esto no fue posible debido al limitado número de casos.

la población inactiva y desocupada posee, como mencionamos, especificidades que las diferencian de la población ocupada. Así, por ejemplo, en los años 2003/5 los desocupados, en promedio, tenían menor edad, menores niveles de educación y provenían de ocupaciones de menor jerarquía que la población ocupada. En segundo lugar, consideramos que los estudios sobre movilidad no han resuelto claramente cómo tratar la problemática de la desocupación. Por ejemplo, es al menos polémico considerar –como se lo hace habitualmente– que una persona que en la actualidad se encuentra desocupada experimentó movilidad ascendente ya que es hijo de trabajadores manuales y su última ocupación fue como profesional. Este criterio no toma en cuenta el efecto concreto que tiene la desocupación sobre la posición social del individuo –sobre todo en contextos de alto desempleo estructural, como el que se registró en la Argentina–. Finalmente, tampoco parece conveniente incorporar a desocupados e inactivos en el análisis debido a algunas particularidades de los datos con los que trabajamos: por un lado, en los dos períodos que examinamos el número de desocupados es muy diferente –ínfimo en 1960, importante en 2003/5–; por otro lado, en ninguna de las encuestas contamos con información sobre el tiempo transcurrido desde la última ocupación de los desocupados o los inactivos, lo que no permite discernir a qué etapa histórica corresponde su inserción laboral.

En cuanto a los criterios que seguimos para clasificar las ocupaciones, la disponibilidad de las bases de datos nos permitió aplicar en 1960 y en 2003/5 una clasificación muy similar a la que utilizamos con los datos de la Encuesta Permanente de Hogares. En este sentido, utilizamos las variables tipo de ocupación, categoría ocupacional y tamaño del establecimiento siguiendo los lineamientos que presentamos en el Anexo B.

La tarea de homogeneizar las diferentes clasificaciones fue más sencilla con los datos del CEOP, pues en ellos la variable ocupación está categorizada en forma relativamente desagregada, siguiendo la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO88). En cambio, en los datos de Germani la variable ocupación está categorizada en grupos más agregados, que brindan menos posibilidades de evaluar qué ocupaciones específicas contiene cada uno.

La principal diferencia entre la clasificación que utilizamos en los Capítulos 5 y 6 y la que utilizamos para evaluar la movilidad intergeneracional es que si para aquel análisis habíamos excluido a los ocupados del sector agropecuario (dado que en todos los años examinados representaban menos del 1% del total de los ocupados), para el

análisis de la movilidad sí los tuvimos en cuenta. Aunque el porcentaje de ocupados en ese sector también es ínfimo entre los encuestados de 1960 y 2003/5 (0.4 % y 0.7%, respectivamente), no sucede lo mismo entre sus padres (23.0% en 1960 y 7.1% en 2003/5). Estas diferencias se deben a que un número no despreciable de los encuestados, en especial en 1960, tenía orígenes fuera de Buenos Aires, en regiones con más presencia de trabajo agropecuario. Los ocupados de este sector fueron subsumidos en los grupos ocupacionales ya existentes (es decir, no creamos una categoría específica para ellos). Los criterios que seguimos son los siguientes:

- Los trabajadores en relación de dependencia o por cuenta propia, los propietarios sin personal y los propietarios con entre 1 y 5 empleados, fueron incluidos en el grupo de trabajadores manuales no calificados. En el caso de los propietarios, esta decisión se basó en que otras características de los individuos y de los miembros de sus hogares (niveles educativos y de ingresos) sugieren que se trataba de pequeñas producciones de subsistencia (presumiblemente con trabajo familiar).
- Los propietarios medianos o grandes del sector agropecuario fueron incluidos en el grupo “clase alta” (al igual que los propietarios medianos o grandes de otros sectores de la economía).

D.2 Niveles de ingresos de clases y grupos ocupacionales

En el Cuadro D.1 presentamos las brechas en los ingresos mensuales promedio de los distintos grupos ocupacionales y clases según surge de las fuentes de datos que utilizamos para estudiar la movilidad²²³. Como puede verse, las tendencias que se observan en la evolución de los ingresos de los jefes de hogar entre 1960 y 2003/5 al utilizar estas fuentes de datos son similares a las que obtuvimos a través de la Encuesta Permanente de Hogares, cuando examinamos las transformaciones en los ingresos individuales entre la etapa sustitutiva de importaciones (1974) y principios del nuevo milenio (ver Capítulo 6).

²²³ En las encuestas de 1960 y 2003/5 no se preguntó en forma directa por el monto de ingresos: se solicitó a los encuestados que se ubiquen en algún intervalo dentro de opciones predefinidas. Para construir las brechas adjudicamos el mismo ingreso a todos aquellos que se ubicaron en igual intervalo, utilizando para ello el ingreso correspondiente al punto medio de cada intervalo.

Estas semejanzas se observan, por un lado, en el ordenamiento de los diferentes grupos. En primer lugar, los ingresos de las clases medias son más elevados que los de las clases trabajadoras (pero menores que los de las clases altas). En segundo lugar, dentro de las clases medias los grupos de pequeños empresarios y de profesionales, técnicos y jefes se distinguen por tener ingresos más elevados que los trabajadores no manuales de rutina. En tercer lugar, el límite entre clases medias y trabajadoras es difuso, en tanto los ingresos de los manuales calificados y de los trabajadores de comercio son similares.

Por otro lado, también son semejantes las tendencias en las brechas de ingresos. Así, incluso sin considerar a las ocupaciones de clase alta, en 2003/5 la dispersión de ingresos era mucho mayor que en 1960. Así, por ejemplo, mientras en 1960 los dos estratos de más jerarquía de la clase media (pequeños empresarios y profesionales, técnicos y jefes) tenían ingresos que eran 2.8 y 2.5 veces más altos que los del estrato de menor jerarquía (los manuales no calificados), en 2003/5 esa diferencia era de 3.8 y 3.3.

Cuadro D.1
Buenos Aires, 1960 y 2003/5. Brecha de ingresos medios según clases y grupos ocupacionales (trabajadores no calificados=1).

	1960	2003/5
<u>CLASE ALTA</u>	<u>3.6</u>	<u>10.7</u>
<u>CLASE MEDIA</u>	<u>2.1</u>	<u>2.8</u>
Pequeños empresarios	2.8	3.8
Profesionales, técnicos y jefes	2.5	3.3
Profesionales y jefes superiores	3.0	4.0
Técnicos y jefes intermedios	1.9	2.8
Trab. no manuales de rutina	1.6	1.7
Trab. administ. y afines	1.7	1.9
Trab. de comercio	1.3	1.6
<u>CLASE BAJA</u>	<u>1.1</u>	<u>1.5</u>
Trab. calificados	1.2	1.6
Trab. no calificados	1.0	1.0
<u>TOTAL</u>	<u>1.7</u>	<u>2.2</u>

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta Germani (1960) y encuestas CEOP (2003,2004 y 2005).