

## **4. La estructura de clases argentina durante la década 2003-2013**

*Gabriela Benza*

En el presente capítulo analizamos la estructura de clases argentina durante el período 2003-2013. Indagamos en qué medida adquirió rasgos específicos a lo largo de la década y, en particular, si los altos niveles de fragmentación y desigualdad entre clases que fueron distintivos del último tramo del siglo XX continuaron vigentes en esta etapa.

Para eso, partimos de una mirada que recupera los trabajos sociológicos clásicos sobre estructura social y en la misma dirección que el capítulo precedente sobre la cuestión rural, con la esfera laboral como espacio para identificar las clases y privilegiando el análisis relacional de sus trayectorias. En este último sentido, nos interesa conocer qué ocurrió con cada grupo social en términos absolutos, pero fundamentalmente en términos relativos a los otros.

A tal fin, ponemos el foco, en primer lugar, en algunos de los rasgos morfológicos de la estructura de clases: examinamos los cambios en el tamaño relativo de las clases, damos cuenta de la expansión de los grupos profesionales y técnicos y de la creciente importancia de los altos niveles educativos, y exploramos la persistencia de heterogeneidades a lo largo del territorio nacional. En segundo lugar, consignamos qué sucedió con las clases en el plano del bienestar material, con los niveles de ingresos, desigualdad y pobreza como principales indicadores. Por último, nos detenemos en la movilidad social: indagamos si el nuevo contexto trajo mayores oportunidades de mejora social, ya sea en el transcurso de la propia vida o intergeneracionalmente. Para el análisis nos apoyamos en datos provenientes de un procesamiento propio de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) y en las conclusiones de investigaciones previas. En este capítulo, realizamos un análisis integral de la estructura social y de las clases sociales que la componen y, a su vez, los capítulos subsiguientes se enfocarán en cada una de ellas por separado.

## LA IDENTIFICACIÓN EMPÍRICA DE LAS CLASES

Como dijimos, para analizar la estructura de clases retomamos la mirada de los estudios sociológicos clásicos, que se distinguen por el lugar privilegiado que asignan a la división del trabajo en sus definiciones y por identificar empíricamente a las clases en un plano estructural, a partir de posiciones en la esfera laboral. Aunque los estudios de esta tradición divergen en su visión acerca de los factores que originan a las clases—relaciones de explotación y/o de poder, valoración social de las ocupaciones, etc.—y en el papel que atribuyen a otras dimensiones, coinciden en la centralidad que otorgan a las relaciones sociales que se entablan en el ámbito laboral y que dan lugar a posiciones institucionalizadas relativamente independientes de los individuos que las ocupan.

Sin dudas, con esta elección no pretendemos delimitar los contornos “verdaderos” de las clases. El concepto de “clase” es uno de los más controvertidos y polisémicos de las ciencias sociales y, como ha sido advertido en extenso desde diferentes tradiciones teóricas, es claro que no puede reducirse a posiciones en la esfera laboral. Sin embargo, esta mirada tiene algunas ventajas, en particular para los propósitos de este capítulo.

Por un lado, uno de los supuestos tras el énfasis asignado a la división del trabajo es que las relaciones que se entablan en su seno cumplen, aun hoy, un papel central en la generación y distribución de las desigualdades sociales. Por otro lado, la mirada relacional inherente a esta perspectiva—que supone considerar la evolución de unos grupos en términos relativos a otros—es la única que permite dar cuenta de la fragmentación y desigualdad entre clases.

Pero debemos advertir algunas limitaciones de este enfoque. En primer lugar, para dar cuenta de las clases altas debido a la estrategia de identificarlas en la esfera ocupacional (véase, más adelante, “La pobreza y las desigualdades entre e intraclases”). Dificultad acentuada cuando se utilizan encuestas de hogares como fuente de datos para el análisis (como es nuestro caso), no sólo porque las clases altas son poco propensas a responder encuestas, sino también por razones muestrales. Por este motivo, aunque para tratar algunos aspectos relacionados con las clases altas complementamos los datos de encuestas con información de otro tipo, en nuestro análisis el eje principal de comparación es entre clases medias y sectores populares, y un análisis detallado de dicho grupo se realiza en el capítulo de Mariana Heredia.

Las controversias acerca de cómo definir las clases se traducen en disputas sobre su número y sus límites. Aquí retomamos la división

Figura 1. Clasificación de ocupaciones en clases

**Clases altas**

Dueños y directivos de empresas grandes y medianas (seis empleados o más) y funcionarios públicos de alto rango

**Clases medias**

- Dueños de pequeñas empresas (hasta cinco empleados)
- Profesionales, técnicos y jefes
  - Profesionales y jefes superiores (profesionales asalariados y por cuenta propia; jefes superiores)
  - Técnicos y afines y jefes intermedios (técnicos asalariados y por cuenta propia, docentes de nivel inferior al universitario, enfermeros de calificación técnica, etc.; jefes intermedios)
- Trabajadores no manuales de rutina
  - Trabajadores administrativos y afines (oficinistas, empleados administrativos, secretarías, encuestadores, asistentes de redacción o de prensa, etc.)
  - Trabajadores de comercio (vendedores de la comercialización directa, indirecta, viajantes)

**Sectores populares**

- Trabajadores manuales calificados
  - Asalariados calificados (obreros calificados en la manufactura, oficiales de la construcción, electricistas, herreros, peluqueros, etc.) en relación de dependencia; y otros. Incluye también supervisores de trabajadores manuales, como el capataz de una fábrica, etc.)
  - Trabajadores por cuenta propia con oficio (electricistas, herreros, peluqueros, artesanos, etc.; choferes, taxistas; y otros, que desarrollan su actividad por cuenta propia)
- Trabajadores manuales no calificados y marginales
  - Asalariados no calificados (obreros no calificados en la manufactura y en la construcción, recolectores de basura, vigilantes, etc. en relación de dependencia; y otros)
  - Trabajadores marginales (trabajadores del servicio doméstico y de la limpieza, peones, vendedores ambulantes, cartoneros, etc.)
  - Beneficiarios de planes sociales (que realizan una contraprestación laboral)

tripartita (clases altas, medias y populares) de los trabajos clásicos sobre la estructura social argentina. Agrupamos las ocupaciones en una u otra clase en función del carácter manual o no manual de las tareas y del tipo y la cantidad de recursos que se ponen en juego en el mercado laboral (la propiedad de capital, la aplicación de calificaciones escasas o el ejercicio de la autoridad delegada). Debido a la gran heterogeneidad de las clases que quedan así definidas (en particular en el caso de las clases medias y populares), en su interior identificamos diferentes grupos. En la figura 1 resumimos el esquema clasificatorio que adoptamos. Es necesario mencionar que algunos de los criterios de demarcación que retomamos han sido y son altamente cuestionados (como la diferenciación entre manual y no manual). Sin embargo, nuestra intención al utilizarlos ha sido establecer cierta comparabilidad con los hallazgos de los trabajos clásicos.

Utilizamos como fuente de datos para el análisis la EPH, pues es la única que, hasta el momento, permite reconstruir la estructura de clases para la década que se inicia en 2003 (los datos del último censo aún no están disponibles). Debido a que la encuesta no tiene alcance sobre ciudades pequeñas y áreas rurales, los resultados se refieren sólo a las grandes áreas urbanas del país. Seleccionamos los hogares como unidad de análisis, por su centralidad para el estudio del bienestar material, y tomamos la clase del principal proveedor como indicador de la posición de clase de todo el hogar.

#### CONTRASTES EN LA ESTRUCTURA DE CLASES A LO LARGO DEL SIGLO XX

Las conclusiones de los estudios que han examinado la estructura de clases de la Argentina durante el siglo XX son contrastantes. Si los análisis pioneros enfatizaron la mayor igualdad e integración entre clases que antaño caracterizaron al país en comparación con otros de América Latina, hacia finales de siglo esa "excepcionalidad argentina" (Svampa, 2005) ya formaba parte del pasado: los procesos de reforma estructural iniciados a mediados de los años setenta habían dado paso a un escenario de profundo empobrecimiento, polarización y desigualdad.

Una caracterización de la estructura de clases del pasado como relativamente homogénea e igualitaria se nutrió, en primer lugar, de tendencias de la estructura ocupacional, retratadas por Germani ([1955] 1987) y, más tarde, por Torrado (1992). De un lado, la rápida expansión de las ocupaciones no manuales, comenzada bajo el estímulo de la urbaniza-

ción temprana durante el modelo agroexportador y continuada sin interrupciones durante la etapa de industrialización por sustitución de importaciones, abonó la imagen de una sociedad de amplias clases medias. De otro lado, la dinámica económica de la etapa sustitutiva, que llevó a una situación cercana al pleno empleo y, en particular, a la creación de cuantiosas ocupaciones en el sector industrial, se tradujo en un reducido volumen del trabajo marginal y en oportunidades laborales relativamente favorables para aquellos individuos que, debido a la escasez de recursos educativos o capital económico, no podían aspirar a los puestos de clase media en expansión.

Otros procesos contribuyeron a forjar la especificidad de la estructura de clases del país. Las instituciones que actuaban tanto fuera como sobre los resultados del mercado tuvieron un papel importante al mejorar las condiciones de vida de clases medias y de sectores populares. Desde la posguerra, la extensión de la regulación laboral y la instauración de las negociaciones colectivas no sólo elevaron las condiciones laborales y los ingresos de los trabajadores en general, sino que establecieron un piso a la situación de mercado de aquellos en las posiciones de menor nivel. En la misma dirección, ya fuera del mercado, operó la extensión de los servicios públicos de educación y salud, al deslizar algunos aspectos del bienestar de la situación laboral.

Dichos procesos promovieron, en conjunto, la apertura de importantes canales de movilidad social ascendente (Germani, 1963b). Mientras las transformaciones en la estructura ocupacional actuaban como una "bomba de succión" (Filgueira, 2001), creando oportunidades de ascenso hacia posiciones de mayor nivel (tanto intergeneracionalmente como en el transcurso de la propia trayectoria vital), aun quienes no experimentaban movilidad ocupacional podían aspirar a mejorar sus condiciones de vida gracias a la elevación de los ingresos y la extensión de la protección social. Los factores demográficos gravitaron: por un lado, se abrieron más puestos que los que podían ocupar las nuevas generaciones de las clases altas y, por el otro, la temprana transición demográfica y su consabida disminución de las tasas de natalidad, señaladas en el primer capítulo, implicaron que no hubiera una importante presión demográfica en el mercado de trabajo, al menos en los puestos de clase media.

Cabe subrayar que la mejor situación en materia de desigualdad en términos comparativos con otros países de la región no era sinónimo de homogeneidad entre clases. El capital económico podía estar menos concentrado que lo que estaría luego, pero no hay dudas de que las clases altas tenían niveles de ingreso y patrimonio mucho más elevados que

el resto de la población. Las extensas clases medias no eran un grupo con idénticos niveles de bienestar material, sino que siempre fueron heterogéneas, incluso durante los años dorados del modelo sustitutivo (basta con pensar en la distancia que podía existir entre un profesional y un empleado de comercio o administrativo, en un contexto en el que la educación universitaria y los puestos profesionales todavía eran poco frecuentes). En fin, a pesar de su menor tamaño relativo, los trabajadores marginales o de subsistencia, y aquellos por fuera de regulaciones y protecciones estatales, eran un grupo con peso específico y con una presencia elevada en algunas zonas del país. En este último sentido, los beneficios del desarrollo económico y social nunca dejaron de estar distribuidos de manera desigual a lo largo del territorio nacional, y esto tuvo como correlato diferencias significativas en las estructuras de clase de regiones y provincias y, también, en las oportunidades de ascenso social. La idea de una sociedad con altos niveles de integración y una inusual movilidad ascendente quizá podía acercarse a la situación que primaba en los centros urbanos más prósperos y, sobre todo, en Buenos Aires, pero de ningún modo retrataba las condiciones del conjunto del país.

Sin embargo, es claro que dicho escenario no sólo contrastaba con el de otras naciones de la región, sino también con el que más tarde distinguiría al país. Las tendencias regresivas que signaron las últimas décadas del siglo XX, y en especial la de los años noventa, dieron lugar a una estructura de clases fragmentada, producto del incremento de las desigualdades sociales entre clases y dentro de cada una de ellas.

En relación con la morfología de la estructura de clases, la información disponible para la década de 1990, restringida sobre todo a Buenos Aires,<sup>1</sup> sugiere que en esos años la expansión de las posiciones de clase ocurrió en forma polarizada: los grupos que incrementaron su volumen fueron los de clase media calificados, profesionales y técnicos, y los de sectores populares en las posiciones de menor nivel, marginales o de muy baja calificación (Benza, 2012). Se trata de un proceso comparable al descrito para economías desarrolladas postindustriales, basadas

1 La reconstrucción de la estructura de clases de las últimas décadas del siglo XX a través de censos (que proveen información para el total del país) presenta inconvenientes debido a problemas de comparabilidad de los datos. Para esas décadas, tampoco es posible recurrir a datos de la EPH para el total de aglomerados urbanos (aunque sí a los de Buenos Aires) porque la clasificación de ocupaciones que se utiliza es muy agregada y no admite una reconstrucción adecuada de las clases.

en el crecimiento polarizado del empleo de servicios (Esping-Andersen, 1993), salvo porque en nuestro país fue muy acentuada la expansión de las posiciones no calificadas o marginales y porque, en paralelo, se produjo una significativa contracción de la franja intermedia de la estructura de clases.

Dentro de las clases medias, el crecimiento de los profesionales y técnicos fue acompañado de la caída de, por un lado, los trabajadores autónomos en el comercio y la industria que no pudieron hacer frente a la concentración económica que caracterizó al período y, por otro, los asalariados no manuales de menor calificación, tales como empleados administrativos y de comercio. Producto de estas tendencias contrapuestas, a lo largo de los años noventa el volumen relativo de las clases medias se mantuvo sin modificaciones. Esta estabilidad –que para el total del país pudo haber sido una reducción (Torrado, 2007: 62)– es destacable pues significó el fin del crecimiento ininterrumpido que venían registrando las clases medias desde principios del siglo XX.

Los sectores populares, por su parte, fueron muy afectados por la disminución de las oportunidades de trabajo. El crecimiento de las posiciones no calificadas y marginales al que hicimos referencia más arriba reflejó, tal como retratan muchas investigaciones, la conformación de un heterogéneo universo compuesto por trabajadores en actividades inestables y de subsistencia. Su contracara fue la continua reducción de las posiciones más calificadas de la clase trabajadora en la totalidad del país (Torrado, 2007), explicable en gran parte por la contracción del empleo industrial. De este modo, si en etapas previas el rasgo saliente dentro de los sectores populares había sido el creciente peso de sus estratos más calificados, lo novedoso de este período fue una tendencia en sentido inverso.

Sin embargo, las mutaciones no se limitaron a la esfera morfológica. La fragmentación y polarización social se evidenciaron también en muchas otras dimensiones: un incremento en las distancias en los niveles de ingreso, una profundización de la segregación urbana y una mayor diferenciación en los servicios educativos o en los tipos de consumo, entre las principales.<sup>2</sup> En este contexto, se generaron mayores desigualdades entre e intraclasses en los niveles de bienestar material. Mientras que una parte importante de los sectores populares registró una drástica caída

2 Para una síntesis de las investigaciones que dieron cuenta de estos procesos, véanse Svampa (2005) y Del Cueto y Luzzi (2008).

e inestabilidad en sus niveles de vida, en las clases medias se asistió a una polarización entre una franja que se empobreció (Minujin, 1992; Minujin y Kessler, 1995) y otra, más reducida, que experimentó trayectorias de ascenso social (Svampa, 2001). Ciertamente es que el interés por el proceso de polarización dejó en mayor penumbra a los sectores medios que no vieron variar mucho su situación. Ellos fueron los que, para decirlo de algún modo, "empataron", pero sin duda su peso también fue muy importante dentro de esta clase. En fin, los estudios sobre las clases altas son escasos; las evidencias disponibles las muestran como las principales beneficiarias de un intenso proceso de concentración de la riqueza. Si, tal como se dijo, este grupo es objeto de análisis en el capítulo correspondiente, para completar nuestro cuadro basta con decir que el análisis sobre la trayectoria de los grandes grupos empresarios indica que se incrementó en forma notable la concentración de la propiedad y las ganancias en todos los sectores de actividad (Basualdo y Arceo, 2006). También surgen tendencias similares hacia una mayor concentración al examinar la evolución de la distribución de los ingresos, ya sean individuales (Cruces y Gasparini, 2010) o entre el capital y el trabajo (Lindenboim, Kennedy y Graña, 2011).

#### LA MORFOLOGÍA DE LA ESTRUCTURA DE CLASES EN TIEMPOS RECIENTES

La reactivación económica que siguió a la crisis de finales de siglo XX promovió una acentuada creación de puestos de trabajo desde 2003, y esto ayudó a revertir en buena medida las escasas oportunidades laborales que caracterizaron la década de 1990. La expansión ocupacional favoreció especialmente los puestos asalariados y, si bien ocurrió en todas las ramas de actividad —en particular en la construcción—, es destacable el comportamiento positivo que mostró la industria manufacturera en tanto difiere de lo observado en la década anterior, cuando en esa rama primó la expulsión de trabajadores. Sin embargo, el dinamismo ocupacional no fue homogéneo a lo largo del período: se concentró entre 2003 y 2007 para luego experimentar una desaceleración (Beccaria y Maurizio, 2012). En este contexto, la morfología de la estructura de clases mostraría nuevos perfiles y continuidades en relación con períodos anteriores. Aquí nos detenemos brevemente en algunos de esos aspectos.

#### RASGOS NOVEDOSOS DE LA ESTRUCTURA DE CLASES

En el cuadro 1, elaborado con datos para el conjunto de los aglomerados urbanos que releva la EPH, se presenta la composición de la estructura de clases en los años 2003, 2006 y 2013.<sup>3</sup> La información sugiere algunas tendencias novedosas respecto de lo que fue predominante en los años noventa.

**Cuadro 1.** Distribución de los hogares según la clase del principal proveedor del hogar. Argentina (grandes áreas urbanas), 2003, 2006 y 2013

	2003	2006	2013
<b>Clases altas</b>	<b>3,7</b>	<b>3,2</b>	<b>0,9</b>
<b>Clases medias</b>	<b>42,7</b>	<b>45,0</b>	<b>47,8</b>
<i>Pequeños empresarios</i>	3,3	3,7	3,8
<i>Profesionales, técnicos y jefes</i>	20,9	20,5	23,8
• Profesionales y jefes superiores	5,5	6,2	7,3
• Técnicos y jefes intermedios	15,4	14,2	16,5
<i>Trabajadores no manuales de rutina</i>	18,5	20,9	20,2
• Trabajadores administ. y afines	7,9	10,0	10,9
• Trabajadores de comercio	10,7	10,9	9,3
<b>Sectores populares</b>	<b>53,6</b>	<b>51,9</b>	<b>51,3</b>
<i>Trabajadores manuales calificados</i>	27,5	31,2	33,8
• Asalariados calificados	18,0	22,8	24,5
• Trabajadores por cuenta propia con oficio	9,5	8,5	9,2
<i>Trabajadores manuales no calificados y marginales</i>	26,1	20,6	17,6
• Asalariados no calificados	12,4	11,4	10,5
• Trabajadores marginales	8,1	8,2	6,5
• Beneficiarios de planes sociales	5,6	1,0	0,5
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la EPH, cuarto trimestre.

<sup>3</sup> Aquí cabe recordar que elegimos como unidad de análisis el hogar y como indicador la posición de clase del principal proveedor. Esto implica que no podemos establecer una relación directa entre los cambios en las estructuras productiva y ocupacional y aquellos en la estructura de clases, a diferencia de cuando se toma como unidad de análisis a los individuos ocupados (Torrado, 1992: 44-45). Sin embargo, un ejercicio centrado en estos últimos arrojó

En primer lugar, se habría reiniciado aquella tendencia de largo plazo, interrumpida en el último tramo del siglo XX, hacia un creciente peso de las clases medias. En efecto, se observa la expansión de los hogares de clase media, que pasaron de representar 42,7% en 2003 a 47,8% en 2013.

A ese crecimiento contribuyeron todos los grupos que integran los sectores medios, en contraste con la década anterior, cuando únicamente aumentó el número de profesionales y técnicos. En efecto, desde 2003 lo novedoso fue la evolución positiva que también mostraron los otros grupos analizados. Por un lado, los que basan su posición en pequeños emprendimientos, que si bien modificaron muy poco su volumen relativo, crecieron en términos absolutos, tendencia que parece ser indisoluble de la mayor demanda interna de bienes de consumo que promovió cierta recuperación de los establecimientos productivos y comerciales de menor tamaño. Por otro lado, aquellos que ocupan puestos de trabajo no manuales de rutina, que no sólo dejaron de contraerse, sino que se expandieron en forma significativa bajo el impulso de los empleos típicos de oficina (repcionistas, secretarías, empleados administrativos, etc.).

Pero la transformación más importante que se observa entre 2003 y 2013, en la morfología de la estructura de clases, ocurrió en los sectores populares. Estos experimentaron cambios en su composición que significaron, en gran medida, una reversión de las tendencias dominantes en la década anterior. Mientras que los puestos calificados crecieron, de 27,5 a 33,8% —impulsados por la creación de ocupaciones asalariadas en la construcción y la industria, hasta cerca de 2006 y luego en el sector servicios—, las posiciones no calificadas y marginales registraron una importante contracción, al pasar de 26,1 a 17,6%. De esta manera, el nuevo siglo inauguró una etapa de recuperación de las oportunidades laborales dentro de los sectores populares, en tanto los grupos en expansión están asociados no sólo a niveles más altos de calificación o estatus, sino también a mejores condiciones de trabajo e ingresos y a mayores probabilidades de inclusión en los marcos institucionales de protección laboral. Estas son las principales transformaciones dentro de los sectores

tendencias muy similares a las que presentamos y también son muy parecidas a las que muestran Palomino y Dalle (2012), Benza (2012) y Jorrot y Benza (2015) al utilizar otros esquemas de clase y/o analizar otras unidades de análisis y regiones geográficas. Sin embargo, hay diferencias en el tamaño de las clases. En particular, y como era esperable, al tomar como indicador de clase la posición del principal proveedor y no el conjunto de individuos, se obtiene una estructura de clases más "elevada", con mayor peso de las posiciones de mayor nivel, tanto de clase media como populares.

populares, pero no las únicas, como se verá en el capítulo de Semán y Ferraudi Curto.

Sin embargo, la mejora en el perfil de los sectores populares tuvo límites. No hay dudas de que la recuperación que experimentó el estrato de trabajadores manuales calificados constituye uno de los cambios más importantes de la década: este grupo no sólo ganó posiciones en la estructura de clases en términos relativos, sino que también fue el que más creció en términos absolutos. Pero la contracción de los trabajadores de menor nivel, no calificados y marginales, fue un poco menos significativa. Los datos del cuadro 1 muestran que la gran reducción que registró este grupo se explica en buena medida por la caída de los beneficiarios de planes sociales: específicamente, por el reemplazo del Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados (con beneficiarios contabilizados como ocupados por realizar una contraprestación en trabajo) por planes con otras características. Al excluir del análisis a los beneficiarios de planes, continúa registrándose una caída en el número de trabajadores no calificados y marginales, pero de una envergadura menor. Más allá de la magnitud de la reducción, los datos muestran que, en línea con lo que sostienen Salvia y Vera (2012), persiste un núcleo de trabajadores en posiciones marginales.

Aun teniendo en cuenta estos límites, parece indiscutible que, específicamente en lo referido a la "oferta" de posiciones de clase, las tendencias que se registraron desde 2003 dentro de las clases medias y sobre todo populares dieron lugar a un quiebre en el proceso de polarización que signó a los años noventa. Si en esos años la estructura de clases se volvió más estrecha en su parte intermedia debido a que las posiciones de clase se expandieron en forma polarizada (crecieron las más calificadas de clase media y, en especial, las de menor nivel de sectores populares), con el nuevo siglo la tendencia se modificó: las posiciones intermedias volvieron a expandirse gracias al crecimiento de los grupos de mayor nivel de sectores populares (manuales calificados) y de los de menor nivel de clases medias (empleados de oficina, etc.). Entre los temas que resta indagar se encuentra cómo ha gravitado la estructura demográfica en este período. En efecto, si ciertos estudios de la década del noventa señalaban determinada presión demográfica sobre todo en los mercados de trabajo de determinadas provincias, producto de las tasas de natalidad de varias de ellas, aún falta mensurar cómo está gravitando en el presente la estructura demográfica sobre el mercado de trabajo.

## LA EXPANSIÓN DE LOS PROFESIONALES Y TÉCNICOS

Una de las continuidades que se observa entre un proceso comenzado en los años sesenta que continúa sin interrupciones hasta la última década del siglo XX y la primera de este siglo es el creciente peso que adquieren gradualmente los profesionales y técnicos en la estructura de clases.<sup>4</sup>

La expansión de los profesionales y técnicos se vio favorecida por el desarrollo del sector servicios, y en especial por el aumento (con distintas temporalidades y ritmos) de algunas ramas de actividad típicamente demandantes de trabajadores calificados (como los servicios financieros y a empresas, la administración pública o los servicios sociales). En este proceso, no hay evidencias de que el empleo público haya perdido relevancia, a diferencia de lo planteado para algunos países centrales (Savage y otros, 1992) y de América Latina (Filgueira, 2001; Portes y Hoffman, 2003b). Aun en los años noventa, el Estado siguió siendo clave como empleador de las clases medias en general y de los profesionales y técnicos en particular, y esa centralidad se mantuvo en la primera década de este siglo (León, Espíndola y Sémbler, 2010).

Sin embargo, el constante aumento de profesionales y técnicos fue acompañado de reconfiguraciones sustantivas en su interior, tal como se verá en detalle en el capítulo de Sautu, pero algunos ejemplos ilustran estas transformaciones. Entre los trabajadores de clase media de nivel de calificación alto que surgieron o adquirieron mayor importancia, en especial desde los años noventa, se encuentran aquellos que acompañaron la expansión y complejización del sector financiero, vinculados más a la gestión y al análisis de capitales y menos a las tareas del empleado bancario tradicional. También los profesionales y técnicos de los servicios de salud y educación del sector privado, que trajeron consigo una mayor diversidad de relaciones laborales. En fin, los llamados "intermediarios culturales": trabajadores del sector servicios dedicados a la mejora del desempeño empresarial y la realización de las mercancías (diseñadores, investigadores de mercado, etc.), y a la provisión de bienes y servicios simbólicos (especialistas en las industrias culturales y en el esparcimiento, etc.), estos últimos con especial crecimiento desde 2003 (Wortman, 2010). Por otra parte, la emergencia de nuevas formas de contratación en el sector público, bajo modalidades temporarias (Poblete, 2008), o la

4 Si bien el grupo analizado incluye a quienes ocupan puestos de jefatura, un examen más desagregado indica que el volumen de estos se mantuvo sin cambios.

expansión de especialistas "autónomos" del sector privado –que dejaron de tener un encuadre formal en las firmas en que trabajan– dan cuenta de una mayor diversidad en las modalidades contractuales y en los niveles de estabilidad e ingresos. Aunque no podemos determinar con precisión la magnitud de estos cambios, advierten acerca del carácter históricamente cambiante que ha tenido el perfil de los grupos más calificados de clase media y de su creciente heterogeneidad interna.

Desde una mirada de largo plazo, al parecer el creciente peso de profesionales y técnicos en la estructura de clases ha tenido consecuencias sobre los recursos que resultan más efectivos para acceder a las clases medias. La educación superior parece ser una herramienta cada vez más relevante, en contraste con lo que sucede con otros recursos –como la educación secundaria o los pequeños volúmenes de capital económico–, que en forma paulatina habrían perdido terreno. Esta tendencia mostraría especificidades en los diferentes contextos. Por ejemplo, la necesidad de contar con educación superior parece haber sido más acuciante en los años noventa, cuando junto con las ocupaciones profesionales y técnicas se expandían las de muy bajo nivel de calificación y marginales. En cambio, si bien desde 2003 aumentaron las posiciones que se basan en la educación superior, el crecimiento paralelo de aquellas en la parte intermedia de la estructura de clases habría ampliado las alternativas disponibles para quienes no cuentan con ese nivel de estudios (Beccaria y Maurizio, 2012: 218).

Lo dicho no significa que los estudios superiores se hayan transformado en una garantía para obtener puestos de ese tipo. El crecimiento de las ocupaciones profesionales y técnicas de las últimas décadas coincidió con una acentuada elevación de los niveles de estudios de la población –y de reducción de las brechas de clase en esta materia–, y esto trajo como resultado que las posibilidades de valorizar los recursos educativos en el mercado laboral se estrecharan. Asimismo, la reducción de las brechas de clase en el acceso estuvo acompañada por la persistencia de desigualdades profundas en su interior, en particular por la segmentación de la oferta en términos de las características de las instituciones, su prestigio y la calidad de los conocimientos impartidos (Kessler, 2014). En este marco, es factible que, para acceder a las posiciones de clase media y en especial a las de mayor calificación, hayan adquirido cada vez más importancia factores complementarios a los niveles de estudio, en forma similar a otros países (Jackson, Goldthorpe y Mills, 2002). Esos factores pueden estar vinculados con la educación, como el tipo de instituciones proveedoras de credenciales, pero también con atributos que, en general, se asocian de manera más directa con la clase de origen, como el ca-

pital social, la habilidad para manejarse dentro de determinado contexto sociocultural y la apariencia personal, entre otras.

#### LA PERSISTENCIA DE HETEROGENEIDADES A LO LARGO DEL TERRITORIO NACIONAL

En las páginas precedentes, analizamos a la Argentina urbana como un todo. Sin embargo, sabemos que un rasgo que ha recorrido la historia del país es que la estructura de clases nacional promedia situaciones locales muy diversas, vinculadas con la concentración geográfica de la producción y la población, el desarrollo dispar de las economías regionales y la naturaleza y cobertura territorial del Estado (Di Virgilio y Heredia, 2012). Por eso, aquí presentamos un breve análisis de lo sucedido en materia de desigualdades geográficas durante la década 2003-2013, específicamente en relación con el tamaño de las clases y los grupos que las integran.

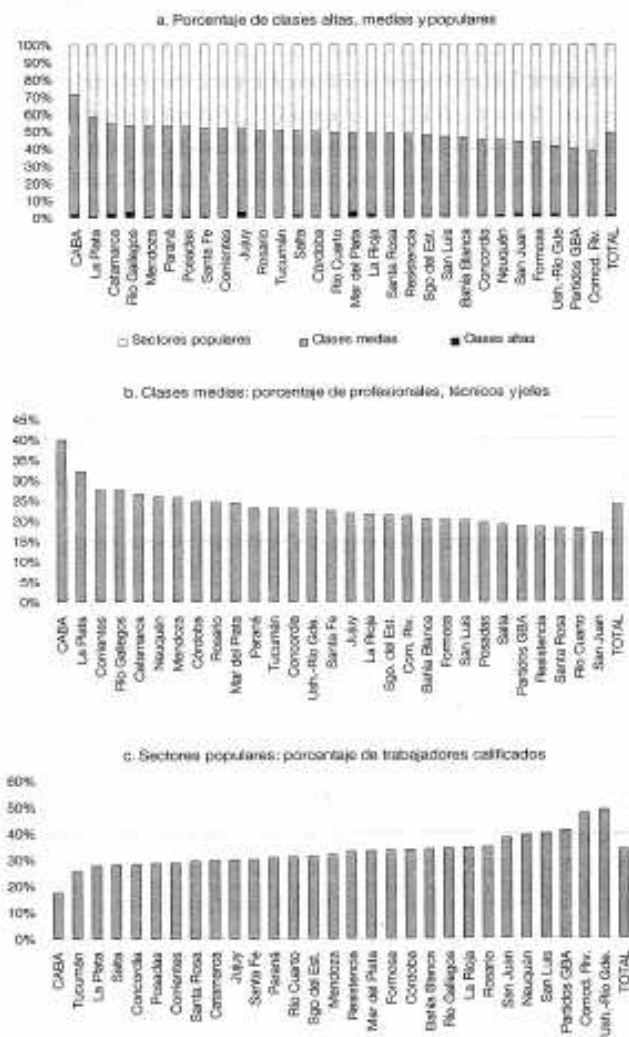
Si consideramos la información sobre los distintos aglomerados y regiones que releva la EPH, observamos, en primer lugar, que algunas de las principales tendencias referidas a la evolución del volumen de clases y grupos se repiten, en general a un nivel más desagregado. Por un lado, el crecimiento de las clases medias parece ser muy generalizado con la sola excepción de la Patagonia. Esta tendencia también es predominante a nivel de los aglomerados, en tanto ocurre en veintiuno de los veintiocho sobre los que informa la EPH. Por otro lado, en todas las áreas se registra el cambio de composición de los sectores populares, producto de la ampliación de las posiciones calificadas y la reducción de las no calificadas.

Sin embargo, también se registran diferencias importantes. Dentro de las clases medias hay diferencias en qué grupos se expanden y en qué magnitud, mientras que el cambio de composición de los sectores populares, aunque generalizado, ocurre con diversas intensidades e impulsado por diferentes procesos (por ejemplo, en algunas áreas el crecimiento de los trabajadores calificados descansa sobre todo en la expansión de los obreros industriales, como en el Gran Buenos Aires o en la Patagonia, y en otras, como el Noroeste, se explica básicamente por el incremento de los obreros de la construcción).

Vale la pena detenernos en algunos de esos contrastes en la figura 2. De un lado, la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) muestra una estructura de clases muy diferente al resto. No parece exagerado definirla como una "ciudad de clases medias", en tanto ese sector representa un 69,9% en 2013. En el otro extremo, se encuentran ciudades del Noroeste como Formosa (41,8%), pero también los Partidos del Conurbano

(38,8%) o Ushuaia (39,7%) y Comodoro Rivadavia (37,9%), debido al peso que tienen en sus economías actividades altamente demandantes de obreros manuales calificados, en especial de la industria.

**Figura 2.** Tamaño de las clases y los grupos seleccionados según el aglomerado urbano. Argentina (grandes áreas urbanas), 2013



Pero los contrastes son más importantes dentro de las clases. Así, la concentración de clases medias en CABA descansa sobre todo en profesionales, técnicos y jefes, que alcanzan el 39,8%. Esta cifra es la más alta entre las áreas analizadas y representa casi un 70% más que el promedio total. Datos sobre el peso del empleo estatal sugieren otras diferencias. Mientras que en CABA el 28,2% de los profesionales, técnicos y jefes desempeñan sus tareas en el sector público, la cifra supera el 55% en las regiones del Noroeste, Noreste y la Patagonia, y es especialmente elevada en Santa Rosa (80,6%), Resistencia (77,1%) y La Rioja (73,4%).

En los sectores populares se observan diferencias similares. Como dijimos, el número de trabajadores manuales calificados es en particular elevado en los Partidos del Conurbano (41,1%) y en distritos de la Patagonia, como Ushuaia (48,7%) y Comodoro Rivadavia (47,5%). En todos estos casos, a su vez, los obreros calificados de la industria representan más del 15%, cifra muy por encima del promedio nacional (9,2%) y mucho más alta (cinco veces o más) que en lugares con escaso perfil industrial, como CABA (3,6%), Santa Rosa (3,2%), Jujuy (2,5%), Posadas (2,1%) y Formosa (1,7%). En suma, si bien estos ejemplos se limitan a las desigualdades en el tamaño de los grupos, la magnitud de las diferencias no parece dejar dudas acerca de la heterogeneidad existente a lo largo del territorio nacional en las experiencias y relaciones de clase.

#### LA POBREZA Y LAS DESIGUALDADES ENTRE E INTRACLASES

El crecimiento de los sectores medios que se observa desde 2003 partiendo de una definición de "clase" como la que aquí adoptamos, centrada en las ocupaciones, parece de una magnitud muy reducida si se compara con el que muestran otros estudios, que analizan la estratificación desde perspectivas diferentes. En efecto, numerosos trabajos han señalado como rasgo distintivo de la primera década del siglo el enorme crecimiento de las clases medias, más que en la Argentina, sobre todo en países de América Latina donde dicha clase tenía históricamente un peso menor. Estos trabajos identifican a las clases a partir de estratos de ingresos, si bien desde definiciones muy variadas.<sup>5</sup> El supuesto que subya-

5 Una parte importante de estos trabajos fue realizada en vinculación con organismos internacionales, y no sólo se limita a la Argentina, sino que abarca

ce es que el ingreso, en tanto indicador de los niveles materiales de vida y de la capacidad de consumo, es una dimensión clave de la estratificación social.

La gran expansión de los estratos medios que evidencian estos trabajos refleja la recuperación de las remuneraciones que siguió a la crisis de 2001, así como la consecuente ampliación del consumo. La reactivación económica y la creación de puestos de trabajo (que se expresaron en los cambios en la morfología de la estructura de clases que reseñamos en la sección anterior) estuvo acompañada de una mayor intervención estatal en materia de regulación de las relaciones laborales, el aumento de la cobertura previsional y las políticas sociales de transferencias de ingresos.

La mejora del poder adquisitivo de los últimos años no ocurrió sólo en la Argentina, sino también en varios países de América Latina. Sin embargo, mientras en otros países de la región implicó el acceso de nuevas franjas de la población a bienes que históricamente les estaban vedados, marcando así una verdadera "democratización" del consumo, es plausible que en la Argentina haya implicado, ante todo, la recuperación de una parte de aquellos sectores que vieron mermar su capacidad adquisitiva en etapas anteriores.

Ahora bien, desde una mirada sobre la estructura de clases centrada en las ocupaciones, ¿quiénes han sido y quiénes son los grupos sociales involucrados en este proceso de ampliación de la capacidad adquisitiva?

Los datos del cuadro 2<sup>o</sup> muestran que la recuperación de los ingresos que se inició en 2003 involucró a todas las clases, pero quienes se vieron más favorecidas fueron las clases populares: sus ingresos aumentaron alrededor de 77% entre 2003 y 2010. Las clases medias, en conjunto, se vieron menos beneficiadas (el crecimiento de sus ingresos fue de 37%),

diversos países en vías de desarrollo (véase, entre muchos otros, Banco Mundial, 2007). En Benza (2012) se incluye un análisis detallado de los puntos de partida conceptuales que utilizan para estudiar las clases medias.

6 Debido a los cuestionamientos al índice oficial de precios al consumidor tras la intervención del Indec en 2007, calculamos los ingresos reales ajustándolos a valores de 2006. Hasta ese año, nos servimos del índice del Indec, mientras que para 2010 recurrimos a un índice alternativo, el "IPC-7 provincias" (Cenda, 2011). Por tanto, en términos estrictos, sólo son comparables los datos de 2003 y 2006. La ausencia del "IPC-7 provincias" para 2013 hizo que tomemos 2010 como último año de análisis. Estas consideraciones aplican también al cálculo de la pobreza. En este caso, además, recurrimos al índice alternativo para actualizar la canasta básica alimentaria y la canasta básica total.

pero en ellas hubo cierta progresividad en la distribución en tanto los mayores incrementos ocurrieron en los grupos de menor nivel. Por último, las clases altas habrían tenido mejoras aún menores, aunque hay que tomar estos resultados con recaudos por las limitaciones de los datos que utilizamos.

**Cuadro 2.** Hogares de clases altas, medias y populares según promedio de ingreso per cápita familiar, índice de Gini del ingreso per cápita familiar y pobreza. Argentina (grandes áreas urbanas), 2003, 2006 y 2010

	Promedio IPCF			Gini IPCF			% hogares pobres		
	2003	2006	2010	2003	2006	2010	2003	2006	2010
<b>Clases altas</b>	<b>2320</b>	<b>2770</b>	<b>2873</b>	<b>0,678</b>	<b>0,572</b>	<b>0,465</b>	<b>8,8</b>	<b>1,4</b>	<b>2,8</b>
<b>Clases medias</b>	<b>718</b>	<b>941</b>	<b>985</b>	<b>0,450</b>	<b>0,419</b>	<b>0,394</b>	<b>19,9</b>	<b>5,9</b>	<b>7,2</b>
<i>Pequeñas empresarias</i>	904	1053	1058	0,497	0,436	0,421	20,9	6,1	8,4
<i>Profesionales, técnicos y jefes</i>	368	1142	1169	0,426	0,401	0,374	12,0	2,6	4,0
• Profesionales y jefes superiores	1185	1565	1491	0,424	0,361	0,337	5,5	1,2	1,5
• Técnicos y jefes intermedios	741	957	1025	0,405	0,392	0,375	14,6	3,3	5,2
<i>Trab. no man. de rutina</i>	496	724	755	0,415	0,399	0,378	29,5	9,1	10,6
• Trab. administ. y afines	576	866	880	0,388	0,350	0,356	19,0	3,7	5,4
• Trab. de comercio	437	593	613	0,427	0,426	0,381	37,2	14,2	16,6
<b>Sectores populares</b>	<b>301</b>	<b>455</b>	<b>533</b>	<b>0,444</b>	<b>0,439</b>	<b>0,399</b>	<b>56,8</b>	<b>23,2</b>	<b>23,5</b>
<i>Trab. manuales calificados</i>	342	518	588	0,409	0,432	0,392	48,9	17,0	18,8
• Asalariados calificados	349	502	611	0,398	0,392	0,385	47,8	14,0	16,1
• Trab. por cuenta propia con oficio	328	561	518	0,430	0,526	0,408	51,2	25,1	27,3
<i>Trab. manuales no calificados y marg.</i>	260	359	441	0,471	0,429	0,396	65,0	32,6	31,3
• Asalariados no calificados	331	413	474	0,420	0,401	0,366	52,6	23,0	22,3
• Trab. marginales	259	311	387	0,468	0,435	0,451	63,8	41,0	41,7
• Beneficiarios de planes sociales	106	*	*	0,355	*	*	94,0	*	*
<b>Total</b>	<b>543</b>	<b>729</b>	<b>782</b>	<b>0,530</b>	<b>0,487</b>	<b>0,437</b>	<b>39,2</b>	<b>14,7</b>	<b>15,2</b>

\* No se presenta debido a que el número de casos es muy reducido.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Permanente de Hogares, cuarto trimestre.

La recuperación generalizada de los ingresos se tradujo en una disminución de la pobreza en todas las clases (que se extendió con fuerza hasta 2006-2007). Como resultado, al final del período la pobreza se había transformado en un fenómeno muy marginal en la mayoría de los grupos de clase media. En cambio, continuaba afectando a porciones no despreciables de los sectores populares. En este sentido, es cierto que en su interior los hogares pobres se redujeron en forma notable, en más de 30 puntos porcentuales, y esto significa que una abultada porción de sus miembros pudo recuperar ingresos para satisfacer consumos básicos. Sin embargo, en 2010 todavía permanecía bajo la línea de pobreza casi una cuarta parte, y ese porcentaje se elevaba a más de 40% entre los de menor nivel.

El crecimiento diferencial de los ingresos de las clases condujo a una reducción de la distancia que separa a los hogares de sectores populares del resto: si en 2003 sus ingresos eran en promedio 2,4 y 7,7 veces más reducidos que los de clases medias y altas, respectivamente, hacia 2010 esa brecha había disminuido a 1,8 y 5,4. Un proceso similar entre los diferentes grupos que integran las clases medias. Pero en el interior de los sectores populares, la desigualdad entre los grupos de mayor y menor nivel registró un leve incremento. Esto advierte, una vez más, sobre los alcances de la mejora social de la última década. Los ingresos de los grupos de menor nivel de sectores populares experimentaron incrementos sustantivos, pero entre los de mayor nivel –los trabajadores calificados, en particular los asalariados– ese crecimiento fue mucho más acentuado: sus remuneraciones fueron las que más crecieron en términos relativos, despegándose del resto de los sectores populares. Esto se debería a la mayor demanda de empleo, pero también a la reactivación de las negociaciones colectivas y las políticas salariales que tuvieron un impacto más importante en este grupo, debido al mayor peso del trabajo formal en su interior.

En este marco, es plausible que los programas sociales de transferencias monetarias y, específicamente, la Asignación Universal por Hijo (AUH) implementada desde 2009, hayan ayudado a que las desigualdades entre los grupos de sectores populares no sean más profundas. Estudios que analizan la reducción de la desigualdad de ingresos en la última década han mostrado que, si bien la principal causa de esa caída es la disminución de las disparidades en los ingresos laborales, los programas de transferencias monetarias también contribuyeron a esa evolución (Levy y Schady, 2013; Lustig, López-Calva y Ortiz-Juárez, 2013), y es esperable que su incidencia haya sido más acentuada en lo más bajo de la estructura de clases.

Las tendencias en materia de desigualdad entre clases que se registran desde 2003 fueron acompañadas por una reducción de las desigualdades dentro de los diferentes grupos que las integran: el cuadro 2 indica que en todos los casos se asistió a una caída en la dispersión de los ingresos, medida a través del índice de Gini. Así, en este plano, se habría registrado un proceso en sentido inverso al observado durante la década de 1990, cuando se incrementaron las llamadas "desigualdades intracategoriales" (Fitoussi y Rosanvallon, 1997).

Sin embargo, y como mencionamos en otra sección, el crecimiento de las desigualdades intra grupos sociales de los años noventa abarcó una multiplicidad de dimensiones, más allá de los ingresos. Desde 2003, también se redujeron las heterogeneidades internas en aspectos vinculados con las oportunidades laborales y las condiciones de trabajo (Benza, 2012), pero en otras dimensiones habrían continuado e incluso aumentado. Así lo indican, por ejemplo, las evidencias acerca de la creciente segmentación en las elecciones educativas; también, los análisis sobre la continuidad de la segregación residencial en sectores medios y altos, y los que dan cuenta de la mayor diversificación del consumo que acompañó a la recuperación de ingresos de clases medias y populares.

Incluso si nos concentramos estrictamente en las desigualdades económicas, es claro que conviene complementar los datos que presentamos con información de otro tipo. Esto se vincula, en primer lugar, al tipo de ingresos que estamos analizando. Como explican Benza y Heredia (2012), es muy pobre la identificación que la EPH hace de los flujos de ingresos como los de rentas de capital o propiedad, por lo que no podemos reconstruir la acumulación de patrimonio —la posesión de viviendas, de activos productivos o financieros, etc.—, que sin dudas establecen diferencias sustantivas en la situación económica de las clases y, en especial, son fundamentales para caracterizar a las clases altas.

La reconstrucción de qué sucedió en materia de desigualdad al considerar estos otros aspectos no es, sin embargo, una tarea sencilla. Gasparini y Alvaredo (2014: 46) analizan la evolución de los ingresos del 1% superior utilizando como fuente las declaraciones de impuestos (tampoco exentas de problemas de subregistro), y muestran que desde 2003-2004 experimentan una caída que, en términos generales, está en línea con la disminución de la desigualdad de ingresos que surge de la EPH. Estos resultados podrían indicar que, si miramos en forma más adecuada a los ricos, se mantendría el resultado de una reducción de las distancias entre clases desde 2003. Sin embargo, otras evidencias, referidas a empresas y no a individuos u hogares, sugieren un incremento de

las desigualdades económicas en el país producto de la concentración de la riqueza en la cúpula empresaria (Schorr y Wainer, 2014).

El rol redistributivo del Estado es otro aspecto relevante al analizar la desigualdad económica. Esto implica tener en cuenta, por un lado, el gasto público, que incluye el gasto social en programas como la AUH (que, como dijimos, tuvo un efecto atenuante de las desigualdades), pero también otras erogaciones, y por otro, las características del sistema tributario, que para algunos continuó mostrando signos de regresividad a pesar del efecto de impuestos como las retenciones a las exportaciones de productos primarios que actuaron en sentido contrario (Cetrángolo y Gómez Sabaini, 2010). Gaggero y Rossignolo (2011) analizan todos estos aspectos en forma conjunta y concluyen que el balance del período fue positivo: la política presupuestaria (ingresos tributarios más erogaciones públicas) incrementó su capacidad para moderar las desigualdades.

En fin, la capacidad adquisitiva de los individuos y los hogares no sólo depende de los ingresos corrientes, sino también de la capacidad de endeudarse. En la última década, hubo una expansión del crédito y de las formas de financiamiento. En el caso de las clases medias, sin embargo, la mayor oferta de crédito tuvo límites para traducirse en la compra de la vivienda propia, pues a diferencia de lo que había sucedido en los años noventa, en esta etapa los créditos hipotecarios se vieron restringidos por el incremento del valor del suelo y el mayor precio de las viviendas en términos relativos a los sueldos (Wortman, 2010). Por otro lado, aunque los sectores populares fueron los que más incrementaron sus ingresos desde 2003, siguieron siendo muy vulnerables en materia de financiamiento. Información sobre la relación entre los ingresos y los gastos de los hogares sugiere que en este sector se registrarían niveles de sobreendeudamiento mucho más elevados que en otros (Wilks, 2014). Su acceso al crédito, además, sigue ocurriendo en gran medida por fuera del sistema bancario tradicional, en condiciones desventajosas como muestran Del Cueto y Luzzi en su capítulo de este libro.

En suma, nuestras conclusiones sobre la evolución de la desigualdad entre clases necesitan ser complementadas con otra información. Si bien los ingresos constituyen un aspecto clave de la desigualdad por su incidencia sobre los niveles de vida, también debemos considerar otras dimensiones, como las que hemos mencionado, para tener un balance más preciso de lo sucedido en esta materia en la última década.

### LOS INGRESOS Y LOS LÍMITES ENTRE CLASES

En la sección anterior dijimos que uno de los rasgos más notables que mostró la evolución de los ingresos desde 2003 fue el incremento de las remuneraciones de los asalariados calificados de sectores populares, en tanto fueron las que más crecieron en términos relativos. Producto de esta tendencia, el grupo no sólo se despegó del resto de los sectores populares, sino que se acercó a las clases medias. Esto ha sido interpretado como expresión de un proceso de difuminación de los límites entre clases. En otras palabras, en el período inaugurado en 2003, parte de los sectores populares habría adquirido ingresos equivalentes a los de las clases medias de menor nivel (los no manuales de rutina), volviendo difusos los límites entre ambas clases.

Ahora bien, parece conveniente tener en cuenta que, como se muestra en el cuadro 2, esas distancias tampoco eran muy acentuadas a comienzos de la década analizada y, en especial, que las advertencias acerca de la difuminación de los límites entre clases medias y trabajadoras no son propias de esta etapa y forman parte de los debates sobre la estructura de clases desde mediados del siglo pasado. En efecto, en diversos países centrales, en las décadas de la posguerra se advirtió que las fronteras entre los trabajadores manuales y los no manuales se habían desdibujado debido a un doble proceso: de un lado, la masificación, rutinización y pérdida de estatus de las ocupaciones de clase media de menor nivel y, por otro lado, la mejoría en la situación económica de los sectores obreros. Sobre la base de esto, muchos autores llamaron a considerar a los grupos no manuales de rutina como parte de las clases trabajadoras contemporáneas, aunque las discusiones respecto de este criterio nunca fueron saldadas (Crompton, 1994).

Análisis referidos a lo sucedido en la Argentina en el período de industrialización por sustitución de importaciones arribaron a conclusiones similares. Así, para fines de ese período, no había diferencias sustantivas en materia de ingresos y condiciones laborales entre los trabajadores calificados de sectores populares y los no manuales de rutina (Benza, 2012). Y, como ha sido señalado, la elevación de las condiciones de vida que experimentaron las clases trabajadoras "integradas" al modelo les abrió el acceso a consumos antes reservados a las clases medias (Svampa, 2005).

Las referencias al desdibujamiento de los límites entre las clases medias y los sectores populares resurgieron con fuerza hacia fines del siglo XX, lo que en la Argentina y América Latina se enmarcó en el proceso

de contracción de la capacidad adquisitiva que mencionamos en una sección anterior. En ese contexto, volvió a señalarse que las fronteras que delimitan a las clases medias y las populares se habían tornado "particularmente difusas", pero esta vez por la caída que experimentaron las primeras, y no por la elevación de las segundas (León, Espíndola, y Sémblar, 2010).

Este breve recorrido muestra que la escasa distancia que existe entre las franjas superiores de clase trabajadora y las inferiores de clase media en materia de capacidad adquisitiva atraviesa distintos contextos históricos, si bien con especificidades. Estas evidencias son relevantes porque se vinculan con los criterios que suelen emplearse para delimitar las clases. Es posible que el límite manual-no manual haya sido y aún sea importante para marcar diferencias en otras dimensiones, como estilos de vida, identidades políticas u oportunidades de movilidad social, pero parece claro que no lo es ni lo ha sido en los aspectos que aquí analizamos.

Más en general, los datos del cuadro 2 sugieren que los clivajes significativos entre clases medias y populares en materia de ingresos se localizan sobre todo en otros puntos de la distribución. Así, aunque las clases medias tienen, en promedio, ingresos más elevados que los sectores populares, esa mejor posición refleja básicamente la situación de técnicos y jefes intermedios, pequeños empresarios y, en especial, profesionales y jefes superiores. La información sobre la pobreza que se muestra en el mismo cuadro arroja conclusiones similares.

En este marco, la consecuencia más relevante de la recuperación diferencial que mostraron los ingresos desde 2003 parece no ser tanto el desdibujamiento de la frontera manual-no manual, sino antes bien el achicamiento de las distancias que separan a los grupos que se encuentran en esa frontera (los no manuales de rutina y, en especial, los asalariados manuales calificados) de aquellos de clase media que históricamente han exhibido niveles más elevados de ingresos. Estos resultados, a su vez, estarían en línea con los estudios que muestran que un aspecto clave para explicar la reducción de la desigualdad de ingresos que se observa en la última década es la disminución de los "retornos a la educación", es decir, de las brechas que separan a los trabajadores con estudios superiores del resto (Lustig, López-Calva y Ortiz-Juárez, 2013).

### LAS OPORTUNIDADES DE MOVILIDAD SOCIAL

Si en los análisis sobre movilidad social de Germani de principios de los años sesenta la Argentina se distinguía por sus amplios canales de movilidad ascendente, en las últimas décadas del siglo XX la percepción generalizada fue que se habían clausurado las oportunidades de mejora social y, aún más, que la movilidad descendente se había vuelto masiva. Esta percepción no era extraña: a fin de cuentas, eran sobradas las evidencias acerca de cómo, producto del empobrecimiento, numerosas franjas de la población habían empeorado su posición social. Por este motivo, cuando diversos estudios examinaron lo sucedido con la movilidad desde miradas afines a la de Germani, centradas en los movimientos intergeneracionales entre clases ocupacionales, los resultados parecieron sorprendentes. No sólo no se registraban procesos de movilidad descendente masivos, sino que la movilidad ascendente continuaba siendo significativa, al punto que una parte considerable de los miembros de las clases altas y de las franjas superiores de las clases medias tenía orígenes en posiciones de menor nivel.

El contraste entre las evidencias referidas a lo ocurrido con los niveles de vida y con la movilidad ocupacional intergeneracional alertaron acerca de los nuevos significados que estaba teniendo esta última. El ascenso a posiciones ocupacionales históricamente más privilegiadas dejó de estar asociado, necesariamente, a mejoras en el bienestar material. Debido a este desacople, gran parte de la movilidad ascendente observada debía ser considerada como "espuria" (Kessler y Espinoza, 2003). El contraste con el período observado por Germani no podía ser mayor. Como dijimos, en ese entonces las amplias oportunidades de movilidad ascendente ocupacional se combinaron con mejoras en los niveles de vida que beneficiaron en particular a los sectores populares, de forma tal que incluso los que no experimentaban movimientos ocupacionales ascendentes podían mejorar su situación social. En cambio, en esta etapa el ascenso ocupacional dejó de ser garantía de una mejora material pero, paradójicamente, los costos de no experimentar esa movilidad se volvieron mucho más graves: en un contexto de elevados niveles de privación material, mantenerse en la misma posición de clase podía ser sinónimo de una drástica caída en los niveles de vida.

El cambio de época, sin embargo, también dejó su impronta sobre los niveles y patrones de movilidad ocupacional intergeneracional, y no sólo sobre sus significados. El examen de estas transformaciones no es sencillo debido a diferencias en los datos relevados en los distintos períodos

pero en términos generales los estudios muestran que las oportunidades de movilidad y, en particular, de movilidad ascendente, experimentaron cierta reducción a lo largo del tiempo (Benza, 2010; Dalle, 2010; Jorrot, 2008). Esta tendencia, que de todos modos no sería acentuada, involucró tanto la llamada "movilidad estructural", que obedece sobre todo a la contracción y ampliación de la "oferta" de posiciones en la estructura de clases, como a la movilidad relativa, que da cuenta de las oportunidades que tienen personas con distintos orígenes sociales de acceder a una u otra posición independientemente de los cambios en la oferta de posiciones.

En este marco, hubo tendencias novedosas que involucraron a grupos específicos. Estas se vinculan con los cambios en la morfología de la estructura de clases que ya resumimos. Por un lado, quienes tenían orígenes en los grupos calificados de sectores populares estuvieron entre los más perjudicados: si en los años sesenta se distinguía porque aproximadamente la mitad de sus miembros podía acceder a posiciones de clase media, tras las décadas de reforma estructural esa probabilidad disminuyó. Sus altos niveles de movilidad ascendente fueron reemplazados por mayores niveles de reproducción intergeneracional e, incluso, por una mayor movilidad descendente hacia posiciones en lo más bajo de la estructura de clases (Kessler y Espinoza, 2003). Por otro lado, se transformaron los canales más frecuentes para acceder a las clases medias: los movimientos hacia las posiciones profesionales y, sobre todo, técnicas se convirtieron en la principal ruta para el ascenso de clase, en contraste con lo que sucedía en los años sesenta, cuando ese papel lo desempeñaban los emprendimientos autónomos o los puestos de rutina de menor nivel (Benza, 2012).

El análisis que desarrollamos en secciones anteriores sugiere que desde 2003 se habrían abierto nuevas oportunidades de movilidad social ascendente, motorizadas tanto por la recuperación en los niveles materiales de vida como por los cambios en la evolución del tamaño de las clases. En primer lugar, hemos visto que la reducción de la pobreza y la recuperación de la capacidad adquisitiva que se observa desde 2003 llevaron a una mejora en la posición social de franjas importantes de sectores medios y, sobre todo, populares. Esta recuperación plantea el interrogante acerca de si es apropiado o no continuar recurriendo a la idea de movilidad espuria: en la actualidad, la respuesta acerca de si las mismas posiciones de clase están asociadas a mejores o peores condiciones materiales que en el pasado parece depender en gran medida del punto de referencia temporal que se tome para la comparación (por ejemplo, no

es igual la crisis de finales de los años noventa que los años setenta), así como de la posición de clase que estemos considerando (en tanto algunos grupos experimentaron mejoras más sustantivas que otros).

En segundo lugar, los cambios en el tamaño de clases y grupos sugieren que se habrían abierto vías para la movilidad ascendente ocupacional de tipo estructural. Por un lado, el crecimiento de las posiciones de clase media y la contracción de las de sectores populares podría haber generado movimientos desde los segundos hacia los primeros. Por otro lado, en el interior de los sectores populares puede haber ocurrido un incremento de la movilidad ascendente intracase, producto de la reducción de las posiciones no calificadas y marginales y de la ampliación de las calificadas.

Sin embargo, aunque estas últimas conjeturas parecen factibles, no se ven reflejadas en los estudios sobre movilidad ocupacional intergeneracional. En este sentido, no hay indicios de que esta última haya tenido un incremento en tiempos recientes (Dalle, 2013; Jorrot y Benza, 2015; Pla, 2013). Estos resultados pueden deberse a que los cambios de tendencia en la movilidad intergeneracional no obedecen única ni principalmente a lo que sucede con el tamaño de las clases o, en forma más sencilla, a que esos cambios involucren procesos de muy largo plazo que pueden no verse reflejados aún en los datos disponibles. Sin embargo, parece claro que, antes de examinar posibles explicaciones de esos resultados, se requiere corroborarlos a través de análisis más específicos.

#### REFLEXIONES FINALES

Las tendencias que se registraron en materia económica y social a lo largo del período 2003-2013 dejaron su impronta sobre la estructura de clases. En especial, hay signos de que en esta etapa se revirtieron en cierta medida los altos niveles de fragmentación y desigualdad entre clases que fueron característicos de la última década del siglo XX. Así lo sugieren las evidencias sobre los cambios en la morfología de las clases y en sus niveles de bienestar material.

Por un lado, la evolución del tamaño de las clases muestra algunos contrastes con lo que fue predominante durante la década de 1990. En ese entonces, la expansión de las posiciones de clase ocurrió en forma polarizada, en tanto los grupos que crecieron fueron los calificadas de clase media y, sobre todo, los ubicados en la base de la pirámide social,

los no calificados y marginales de sectores populares. El resultado fue una estructura de clases que, en términos gráficos, se volvió más angosta en su parte intermedia, y esto se tradujo en la generación de pocas oportunidades para la inmensa porción de la población que, por no contar con las credenciales educativas requeridas, no podía competir por las posiciones profesionales y técnicas en crecimiento.

Si bien entre 2003 y 2013 las posiciones profesionales y técnicas continuaron expandiéndose, los otros grupos sociales mostraron una evolución novedosa. En particular, fue notoria la contracción, absoluta y relativa, de los grupos no calificados y marginales de sectores populares, acompañada de un importante incremento de las posiciones ubicadas en la parte intermedia de la estructura. Estas tendencias marcaron un quiebre en el proceso de polarización de la "oferta" de posiciones de clase de los años noventa y es posible que, en sí mismas, hayan significado mejoras en el plano del bienestar material, en tanto los grupos intermedios que se expandieron están asociados a mejores condiciones de trabajo e ingresos que los grupos que se redujeron.

Por otro lado, el análisis de los ingresos desde 2003 sugiere una reducción de la desigualdad entre clases. En efecto, la recuperación de los ingresos benefició a todas las clases, pero más a las populares, por lo cual se redujeron las distancias que las separan del resto. Hubo, por cierto, desempeños diferentes en cada clase. Se destacan de nuevo las trayectorias de los grupos ubicados en la parte intermedia de la estructura: los trabajadores de menor nivel de clase media y los manuales calificados de sectores populares, ambos con ingresos similares a lo largo de todo el período. El primero fue el grupo de clase media más favorecido por la recuperación de los ingresos, lo cual explica que la caída de la desigualdad también se haya registrado en esa clase. Por su parte, los trabajadores manuales calificados, y específicamente su estrato asalariado, mostraron el mejor desempeño entre todos los analizados, y esto condujo a que se despeguen del resto de los sectores populares y se acerquen a las clases medias.

La evolución de los ingresos y los cambios en el tamaño de las clases, en forma combinada, parecen haber abierto nuevas oportunidades de movilidad social ascendente. La recuperación de los ingresos llevó a una mejora en la posición social de franjas importantes de sectores medios y sobre todo populares. En la medida en que es muy factible que esa mejora haya involucrado a una parte importante de quienes vieron mermar su capacidad adquisitiva en anteriores contextos críticos, una pregunta que queda pendiente es hasta qué punto la nueva etapa redujo sus niveles de vulne-

rabilidad, haciéndolos menos propensos a caídas profundas ante cambios en la coyuntura. Por su parte, también las transformaciones en el tamaño de las clases habrían generado nuevas oportunidades de mejora social a través de canales más amplios para una movilidad ocupacional ascendente de tipo estructural: desde los sectores populares hacia las clases medias y, dentro de los primeros, desde los grupos no calificados y marginales hacia los grupos calificados. Estas últimas tendencias, sin embargo, no se reflejan (al menos no todavía) en los trabajos que han examinado la movilidad intergeneracional de tipo ocupacional en tiempos recientes.

Sin embargo, las mejoras en materia de fragmentación y desigualdad de clases también muestran límites. En primer lugar, se redujeron en forma significativa las distancias que separan a los grupos emplazados en la parte intermedia de la estructura de clases (los no manuales de rutina y los asalariados manuales calificados) de aquellos de clase media que históricamente han exhibido niveles más elevados de ingresos. Pero quedan dudas acerca de cuán involucrados estuvieron en estas tendencias quienes ocupan la base y la cumbre de la estructura de clases: el estrato no calificado y marginal de sectores populares y las clases altas.

Aunque en la década hubo una reducción importante de los grupos no calificados y marginales de sectores populares, continúan teniendo un peso considerable. No se mantuvieron ajenos a la mejora de ingresos del período, pero se vieron menos beneficiados que los estratos asalariados y calificados de sectores populares, y esto a pesar de que es muy posible que hayan sido particularmente favorecidos por los programas sociales de transferencias monetarias.

Por su parte, la invisibilidad social y estadística de la riqueza de las clases altas —que no es propia de este período— dificulta tener un panorama claro acerca de lo sucedido con este grupo. En efecto, la información sobre la concentración de la riqueza en las clases altas es parcial y hasta contradictoria. Mientras diversas miradas sobre la desigualdad de ingresos (a través de encuestas de hogares o de declaraciones de impuestos) muestran cierta disminución de esa concentración, estudios referidos a empresas sugieren que no hubo tal reducción, e incluso que la concentración se incrementó.

En segundo lugar, no hay dudas de que los ingresos constituyen una dimensión clave de la desigualdad. Pero no es la única. Si ampliamos la mirada hacia otras dimensiones, parece necesario introducir matices a nuestras conclusiones, en tanto las evidencias sugieren que los avances en unas dimensiones pueden haber ido acompañadas por tendencias en

Por último, el retrato general de la estructura de clases que obtuvimos mostró promediar situaciones locales notablemente distintas. Estas diferencias sugieren una gran heterogeneidad en las experiencias y en las relaciones de clase a lo largo del país, y advierten sobre la necesidad de tener en cuenta la manera en que las inequidades territoriales continúan solapándose y moldeando las desigualdades de clase.