



Fernando Groisman

**Informalidad laboral y
clases sociales en Argentina**



OneWorld Perspectives



012012 | Working Papers

Fernando Groisman

Informalidad laboral y clases sociales en Argentina

Redacción:

Anne Tittor (responsable)

Stefan Peters

Zjelko Crncic

Nico Weinmann

Revisión:

Ezequiel Luis Bistoletti

Diseño:

Ezequiel Luis Bistoletti

<http://www.social-globalization.uni-kassel.de/oneworld-perspectives>

ISSN: 1862-2674

Esta publicación aparece en cooperación con el programa de internacional de doctorado Global Social Policies and Governance y con el auspicio de la Fundación Hans Böckler

Hans **Böckler**
Stiftung 





012012 | Working Papers

Fernando Groisman

Informalidad laboral y clases sociales en Argentina

Sobre el autor:

Fernando Groisman es Investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de Argentina (CONICET) y Profesor de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Dicta regularmente cursos de posgrado en Maestrías y Doctorados de diversas casas de altos estudios. Es Doctor en Ciencias Sociales y Magister en Ciencias Sociales del Trabajo. Realizó estudios de postdoctorado en la Universidad de California, San Diego y en la Universidad Autónoma de Barcelona. Es Director del Centro de Investigación en Trabajo, Distribución y Cuestiones Sociales. Fue presidente de la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET) y de la Sección de Estudios Laborales de la Asociación de Estudios Latinoamericanos (Latin American Studies Association, LASA). Es consultor de organismos nacionales e internacionales en temas de mercado de trabajo, distribución del ingreso y políticas laborales y sociales. Es autor de numerosas publicaciones publicadas en medios especializados de reconocido prestigio académico.

Índice

A.	Abreviaturas	2
1.	Introducción	3
2.	Acerca de la cuestión metodológica	5
2.1	Antecedentes	5
2.2	Métodos y fuente de datos	6
3.	Distribución y estructura social	9
3.1	El panorama distributivo y la polarización de los ingresos	9
3.2	Los cambios en la estructura social	11
3.2.1	Delimitación por cuantiles de ingreso	12
3.2.2	Clases sociales según intervalo de ingreso respecto de la mediana	14
3.2.3	Participación en el ingreso de las clases sociales definidas en 3.2.2	15
3.2.4	Nivel educativo de los jefes de hogar	17
3.2.5	Inserción ocupacional de los jefes de hogar con edades centrales	17
4	El funcionamiento del mercado de trabajo	18
4.1	Características globales	18
4.2	Los determinantes de la pertenencia a las clases sociales	22
5.	Conclusiones	27
6.	Bibliografía	29



A Abreviaturas

EPH	<i>Encuesta Permanente de Hogares</i>
GBA	<i>Gran Buenos Aires</i>
ILO	<i>International Labour Organization</i>
INDEC	<i>Instituto Nacional de Estadística y Censos</i>

1. Introducción

El estudio de la estructura social, sus características y dinámica, se ha posicionado como un tema de justificada vigencia debido al impacto que las profundas transformaciones en el sistema económico internacional vienen ocasionando en los últimos tiempos a nivel mundial. El foco de atención ha recaído en lo acontecido con la/s clase/s media/s a nivel planetario aunque es posible advertir que las preguntas de investigación que su evolución conlleva son diferentes dependiendo de la región o país de que se trate.

Por una parte, el acrecentamiento de sectores medios en un conjunto amplio de países asiáticos y latinoamericanos ha cambiado la fisonomía social a nivel mundial y ha impulsado el interés por aprehender las características de este nuevo contingente social (Kharas, 2010; Ravallion, 2010; Castellani y Parent, 2011; Franco et al, 2011). En la base de tales transformaciones concurren diversos factores entre los que cabe destacar, particularmente, la incorporación al mercado mundial de las superpobladas naciones de China e India con el consiguiente incremento en la demanda a nivel global de productos primarios que ha beneficiado a las economías productoras de América Latina. La suba del producto bruto per cápita ha sido de tal cuantía que ha impactado en los ingresos monetarios de los sectores ubicados históricamente en los estratos de menores recursos y ha provocado el ensanchamiento de las franjas medias de ambas regiones. Tradicionalmente, gran parte de la reflexión acerca de la importancia de una pujante clase media ha estado orientada a ponderar su incidencia en el desarrollo económico y en la consolidación de sociedades democráticas (Easterly, 2001; Easterly et al, 2006).

Por otro lado, en los países más desarrollados, es posible rastrear en el comportamiento distributivo de las últimas dos décadas del siglo pasado parte de los tópicos que guían la preocupación por el estudio de la estructura social en la actualidad. En efecto, el aumento de la desigualdad –especialmente en los países anglosajones– abrió nuevos interrogantes acerca de la profundidad de los cambios que se estaban produciendo. En Estados Unidos, por caso, el debate acerca de si se estaba en presencia de una incipiente tendencia a la desaparición de la clase media, tuvo lugar ya desde mediados de la década del ochenta con cierta intensidad (Thrurow, 1984; Rosenthal, 1985; Blackburn and Bloom 1985; Bradbury, 1986; Horrigan and Haugen 1988). El tema continúa vigente en el concierto de los países centrales en línea con el fuerte impulso que recibieron las investigaciones sobre polarización de los ingresos (Pressman, 2007; Atkinson y Brandolini, 2011). Además, la crisis internacional iniciada en 2007 y sus efectos sobre el empleo y los ingresos –especialmente en el hemisferio norte– han reactivado la preocupación por el deterioro distributivo y sus consecuencias sociales.

En este contexto cabe subrayar la pertinencia de analizar lo acontecido con la estructura social argentina. Durante gran parte del siglo pasado coexistieron una vital clase media, un elevado grado de movilidad social ascendente y reducidos niveles de inequidad que habían desembocado tempranamente –respecto de la situación dominante en la región latinoamericana– hacia elevados niveles de integración social. Tal escenario cambió a partir de mediados del decenio de los setenta cuando dio inicio un etapa signada por una persistente mengua en las condiciones de vida de los sectores medios y bajos –con la excepción de algunos cortos subperíodos– cuyo punto culminante tuvo lugar hacia finales de 2001 cuando el desempleo trepó al 25% y más de la mitad de la población estaba en situación de pobreza. A partir de entonces se produjo un cambio de tendencia que demostró ser duradero. Por esta razón reviste un evidente interés conocer de qué manera la



notable alza del producto bruto interno que se constató durante el primer decenio del corriente siglo provocó un reordenamiento en la estructura social y, si ello ocurrió, qué magnitud tuvo y cuáles fueron sus rasgos distintivos.

En este artículo se procedió a documentar la evolución de la estructura social en el Gran Buenos Aires¹ desde mediados del decenio de los setenta hasta 2010 a través de diferentes enfoques y metodologías provenientes de la economía y de la sociología. El propósito de la investigación fue brindar un panorama de largo plazo acerca del tamaño de las clases sociales y evaluar los determinantes de la adscripción a cada uno de estos grupos sociales entre extremos del período. En este sentido, el funcionamiento del mercado laboral fue específicamente abordado.

El artículo se encuentra organizado en cinco secciones. En la siguiente se exponen algunos de los antecedentes teóricos y metodológicos más pertinentes al objetivo de la investigación, los métodos de análisis que se utilizaron en este trabajo así como las características de la fuente de datos utilizada. En la tercera sección se presentan los resultados de los criterios de estratificación empleados así como el panorama distributivo durante el período bajo examen para dar luego paso al análisis del mercado laboral. En la última sección se despliegan las conclusiones.

¹ Principal aglomerado urbano del país concentra a alrededor del 30% del total poblacional y el 40% del total de la población urbana.

2. Acerca de la cuestión metodológica

2.1 Antecedentes

Históricamente el estudio de los sistemas de organización de las sociedades modernas ha estado inseparablemente ligado a las relaciones de empleo de la población a través de la confección de sistemas de clasificación con base en ciertas características de los puestos de trabajo y/o mediante la fijación de escalas ocupacionales. La teoría sociológica, ya sea en sus variantes más o menos cercanas a las ideas del marxismo (Wright, 1997 y 2009) o del pensamiento weberiano (Erikson y Goldthorpe, 1992; Goldthorpe y McKnight, 2006) ha recurrido regularmente a conceptualizar las estructuras sociales nacionales según la peculiar distribución de los individuos en el ámbito del trabajo. Sea que se enfatizara la pertenencia a una clase (o grupo) social o se destacara el status (prestigio) del que gozaban los individuos, como elementos estructurantes del orden social y determinantes de las relaciones de poder, la referencia empírica era ineludiblemente la ocupación de las personas.²

Esta tradición sociológica, si bien continúa siendo la concepción dominante en la literatura especializada, ha sido objeto de señalamientos por la creciente heterogeneidad que parecen exhibir los estratos o conjuntos ocupacionales, lo cual ocasionaría serias limitaciones en cuanto al valor que tendrían estos agrupamientos para explicar adecuadamente conductas o comportamientos sociales (i.e. decisiones electorales, patrones de consumo, distribución espacial residencial, entre otros). En el origen de tales observaciones se halla lo que se ha dado en llamar “el fin de la sociedad salarial” (Rosanvallon, 1995; Castel, 1997). La crisis del mercado de trabajo como mecanismo de integración social en las sociedades modernas, al tiempo que excluye y repele a las personas de su condición de ocupados – especialmente de la condición clásica de asalariados de tiempo completo– generó un aumento en las transiciones entre los diferentes estados sociales –ocupados asalariados, ocupados no asalariados, desocupados, inactivos–. De tal forma ha aumentado la inestabilidad de la condición social y de los ingresos de los hogares. En este contexto se ha enfatizado la inconveniencia de utilizar variables discretas para la estratificación social, y en su lugar han ganado algún protagonismo las escalas continuas que toman en consideración la dotación de recursos (o activos) de que disponen los individuos y hogares para definir la ubicación en la estructura social (Prandy, 1990; Gershuny, 2006; entre otros).

Desde la teoría económica, en cambio, se ha privilegiado a los ingresos monetarios como la variable independiente con la cual proceder a determinar grupos y clases sociales. Tradicionalmente se ha recurrido a definir a priori el tamaño poblacional de los estratos que se irán a considerar para luego evaluar el grado en que cada grupo –así definido– participa de la masa de ingresos totales (Levy, 1988; Solimano, 2009). La clase inferior suele albergar a aquellos en los primeros deciles de la distribución del ingreso mientras que la clase alta se compone de aquellos ubicados en la parte superior de la distribución del ingreso. En forma residual queda definida la clase media que suele fluctuar así entre un 40% y un 60% de la población. Bajo la misma lógica, se han establecido umbrales respecto de la línea de pobreza, especialmente para definir a la clase alta (Atkinson, 2008; Eisenhauser, 2008). Al margen de la racionalidad que subyace a este tipo de demarcación de grupos

² Una revisión de las principales contribuciones al estudio de las estructuras sociales latinoamericanas puede consultarse en Filgueira (2007).



sociales, es evidente que una de las principales limitaciones de este enfoque es que no es sensible a cambios en el tamaño de las clases sociales.

Frente a ello ha ganado cierto consenso la clasificación alternativa de la población en estratos o intervalos de ingresos fijos. De esta manera, la comparación intertemporal de los grupos de población así definidos reflejará las variaciones en la cantidad de integrantes. Se ha recurrido a límites absolutos, especialmente para países en desarrollo (Banerjee y Duflo, 2008), pero ha predominado la fijación de un intervalo de ingresos cuyos límites –inferior y superior– se establecen respecto de un estadístico de tendencia central de la distribución de los ingresos –usualmente la mediana– (Thurow 1987; Birdsall, 2000; Foster y Wolfson, 2010). También se ha recurrido a la combinación de ambos enfoques –límite inferior absoluto y límite superior relativo– (Birdsall, 2010). Aun cuando la principal ventaja de este enfoque es que resulta sensible para computar contracciones o ampliaciones de los grupos sociales, está sujeto a ciertas reservas ya que tales cambios serán en parte el resultado de los límites del intervalo que se haya escogido.

Por otro lado, la problemática acerca de lo que acontecía con de clase media ha dado impulso al desarrollo de una familia de indicadores distributivos basados en el concepto de polarización (Esteban y Ray, 1994); Duclos, Esteban y Ray, 2004 y Foster y Wolfson, 2010). La idea central es que la polarización en los ingresos emerge como el resultado de dos fuerzas. Una de identificación o cercanía con el grupo de pertenencia y otra de alienación o diferenciación vis à vis los demás. A diferencia de los dos enfoques anteriores, los límites de ingresos que definen la pertenencia a cada polo así como la cantidad de integrantes van a ser variables en el tiempo. El resultado es un indicador sintético que permite cuantificar el grado en que la distribución de los ingresos se estrecha/ensancha en su parte central.

En suma, los estudios sociológicos de estructura social como aquellos consumados desde la perspectiva económica abrevan en tradiciones metodológicas diferentes pero se encuentran muy relacionados. En efecto, generalmente una determinada jerarquización con base en las características ocupacionales de los individuos o en las relaciones de empleo suele exhibir una estrecha asociación con el panorama distributivo vigente en la sociedad. De hecho, es una práctica habitual proceder a validar los sistemas de estratificación seleccionados según su poder explicativo sobre la dispersión de los ingresos. Ambos enfoques se tornan de esta forma complementarios y sus aportes combinados parecen ser cada vez más necesarios para avanzar hacia una mayor comprensión de la fisonomía que van adquiriendo las sociedades modernas. En este artículo se recurre a cinco indicadores (tres de ellos de raíz económica y dos más afines a la matriz sociológica), que se detallan en el apartado siguiente, con vistas a realizar un aporte en esa dirección.

2.2 Métodos y fuente de datos

En este trabajo se recurrió a los tres enfoques económicos recién mencionados –estratos fijos según cantidad de integrantes, intervalo de ingresos respecto de valor mediano e indicador sintético de polarización– con el propósito explícito de justipreciar sus aportes acerca de las transformaciones en la estructura social argentina.

La partición en clases sociales según la ubicación en la distribución del ingreso utilizada fue la siguiente: clase baja (deciles 1 y 2), clase media (deciles 3 al 8) y clase alta (deciles 9 y 10). Por su parte, el intervalo para definir a la clase media respecto de la mediana de ingresos fue: de 0,75 a 1.50. Por debajo de 0,75 y sobre 1,5 quedaron comprendidas las clases baja y alta respectivamente. Finalmente, el

índice de polarización utilizado fue el propuesto por Foster y Wolfson (2010): $(T-G)\mu/m$. Donde μ y m son el ingreso per cápita familiar promedio y mediano respectivamente; G es el coeficiente de Gini y T es la razón entre la distancia media de aquellos ubicados sobre la mediana y de quienes se encuentran por debajo. Dado que $(T-G)$ es igual al Gini entre las mitades superior e inferior de la distribución menos la desigualdad ponderada intragrupo, se sigue que una mayor desigualdad entre ambos grupos (mitad superior e inferior) tenderá a elevar tanto la desigualdad como la polarización. En cambio, una mayor desigualdad intragrupo aumentará la desigualdad pero reducirá la polarización.

Complementariamente se recurrió a otros dos criterios para la demarcación de los grupos sociales que se apoyan, respectivamente, en el nivel educativo alcanzado y en la inserción ocupacional de los individuos. El acceso a la educación se ha mostrado históricamente como uno de los principales mecanismos para el ascenso social y continúa siendo un predictor potente de los ingresos. En consecuencia es pertinente cotejar los cambios acaecidos en la estructura distributiva a la luz de las modificaciones en el nivel educativo de la población. Con ese propósito se confeccionaron tres clases según el máximo nivel educativo logrado: clase baja (hasta primario completo); clase media (hasta secundario completo) y clase alta (superior incompleto o completo).

La pertenencia del segundo criterio complementario, la inserción ocupacional, responde –como fue señalado en los Antecedentes– a los fundamentos de la tradición sociológica del análisis de clases sociales. Además, se ha venido enfatizando la vigencia de la dimensión “estabilidad en el empleo” como uno de los determinantes más permanentes de la posición de las personas en la estructura social (Goldthorpe y McKnight, 2006). En esta investigación se recurrió a una combinación de la noción de empleo informal y nivel educativo. En efecto, las razones de tal elección se basan en su asociación con la inestabilidad laboral. La informalidad laboral ha permitido caracterizar cierta especificidad de los mercados de trabajo de los países en desarrollo.³ Ante la ausencia de mecanismos generalizados de protección social en estas economías, los empleos informales –aquellos de baja productividad– suelen ser la vía por la cual una cantidad no despreciable de la población obtiene sus ingresos monetarios. De tal forma que la informalidad se encuentra asociada a trayectorias laborales inestables que conllevan una elevada rotación entre la actividad económica –ocupación y desocupación– y la inactividad. Además, los trabajadores informales reciben ingresos diferentes –más bajos– que los formales. Esta penalidad en las remuneraciones laborales –que implica que el mercado de trabajo está segmentado– puede ocasionar la adscripción a una determinada clase social.

La tipificación utilizada permite catalogar a aquellos económicamente activos e inactivos, y dentro de los primeros a los ocupados y desocupados. El agrupamiento se realizó de la siguiente manera: clase baja (asalariados no registrados en la seguridad social⁴, trabajadores del servicio doméstico, desocupados, inactivos y,

³ La perspectiva original fue aportada por la Organización Internacional del Trabajo a comienzos del decenio del '70 (ILO, 1972) y ha sido objeto de una reciente actualización (Hussman, 2004.)

⁴ Bajo la legislación argentina el empleo asalariado se asume como una relación de trabajo por tiempo indeterminado que no requiere la firma de un contrato específico entre el empleador y el trabajador. Aunque existen excepciones a este criterio general, éstas deben estar debidamente justificadas. Por lo tanto, los asalariados que gozan de mayor estabilidad son los que se encuentran en puestos de trabajo registrados por los empleadores en el sistema de seguridad social. Aquellos asalariados en puestos no registrados carecen de la protección que brinda la ley nacional de contrato de trabajo que incluye, entre otros capítulos, protección frente al despido, representación sindical y cobertura de convenios colectivos de trabajo.



cuando corresponde, beneficiarios de planes de empleo⁵); clase media (trabajadores cuentapropistas con estudios de hasta nivel superior incompleto y trabajadores registrados de similar nivel educativo) y clase alta (empleadores, trabajadores cuentapropistas profesionales y asalariados registrados con nivel educativo superior completo). Con el propósito de focalizar la atención en los hogares con mayor dependencia del mercado de trabajo el universo de análisis quedó compuesto por aquellos jefes de familias entre 30 y 59 años correspondiente al rango de edades centrales que congrega a aquellos que potencialmente se encontrarían económicamente activos.

La fuente de datos estadísticos utilizada es la Encuesta Permanente de Hogares – EPH– que releva el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos –INDEC–. La EPH se realiza en las principales ciudades del país, abarcando a alrededor del 70% del total de la población urbana. La cobertura geográfica ha ido ampliándose desde que comenzó el operativo, en 1974. Dado que en este trabajo se analizó lo acontecido desde ese momento ello fue posible sólo con las bases del Gran Buenos Aires. Desde que se inició, en 1974, y hasta 2003, la EPH constituía un relevamiento puntual que se realizaba dos veces al año –durante los meses de mayo y octubre –. En ese último año experimentó una importante modificación; en términos del trabajo de campo, se transformó en una encuesta continua que produce estimaciones trimestrales para algunas variables, y semestrales para otras. Adicionalmente, se introdujeron modificaciones al formulario que limitaron la comparabilidad de los datos referentes a ciertas categorías de análisis. Resulta posible, sin embargo, analizar las variaciones en el tiempo debido a que existe un período común –o que puede considerarse razonablemente “común”– a ambas modalidades de relevamiento: el segundo trimestre de 2003. Efectivamente, en mayo se realizó la última onda de la encuesta puntual. De todas formas, en este artículo se optó por no realizar este ajuste pues la corrección a las estimaciones a partir de 2003 cuando se aplica un "coeficiente de empalme" implica un reducción del orden del 7-8% en las estimaciones que no altera los resultados primordiales. Además, esta variante metodológica no está exenta de otros problemas metodológicos.

Las variables de ingresos a utilizar fueron el ingreso familiar per cápita y los ingresos laborales correspondientes a la remuneración mensual de la ocupación principal.

⁵ A partir de 2001 se instrumentaron diversos planes de empleo cuyos beneficiarios realizaban una contraprestación laboral.

3. Distribución y estructura social

3.1 El panorama distributivo y la polarización de los ingresos

La desigualdad en la distribución del ingreso en los últimos tres decenios y medio mostró un evolución que semeja una U invertida.⁶ En el período que se extendió entre 1974 y 2001 se constató un fuerte deterioro distributivo durante el cual el coeficiente Gini aumentó alrededor del 50% –pasó del 0.353 al 0.531–. Ver Cuadro 1. A partir de 2003, luego de la crisis de convertibilidad de fines de 2001 y la subsecuente caída en torno al 30% de los ingresos reales –como consecuencia de la devaluación instrumentada a comienzos de 2002– se inició un intenso proceso de mejora distributiva que repercutió en la reducción de este indicador en algo más de un 20% –del 0.537 al 0.431–. Con todo, el nivel de inequidad en 2010 se ubicaba todavía por encima del que se había registrado en 1974.⁷ Similar panorama de empeoramiento distributivo durante el último cuarto del siglo veinte y posterior progreso de la equidad surge de la evolución del cociente entre el promedio y la mediana del ingreso. Ver Cuadro 1.

⁶ Cabe subrayar que tal trayectoria no guarda similitud alguna con la tesis de Kuznets acerca de que la distribución del ingreso tiende a ser menos equitativa en las fases iniciales del crecimiento y sólo más tarde se tornaría más igualitaria. El caso argentino ilustra el caso opuesto: el aumento/descenso del producto se vio usualmente acompañado de descenso/aumento de la inequidad.

⁷ Acerca de la comparabilidad de los datos véase la sección 2.2.



Cuadro 1: Indicadores distributivos en el GBA*⁽¹⁾									
	Oct-74	Oct-80	Oct-86	Oct-91	Oct-96	Oct-01	4to. Trim-03	4to. Trim-06	4to. Trim-10
Coefficiente de Gini	0.353	0.394	0.423	0.463	0.495	0.531	0.537	0.484	0.431
Índice de Polarización (Foster y Wolfson)	0.638	0.793	0.913	1.098	1.271	1.427	1.411	1.120	1.010
Mediana del ingreso per cápita familiar real (1974=1)	1.000	0.867	0.707	0.479	0.410	0.419	0.356	0.509	(0,62-0,97) ⁽²⁾
Media/mediana	1.206	1.266	1.390	1.561	1.583	1.661	1.655	1.516	1.388
Participación en el ingreso (%)									
Quintil 1	6.7	5.8	5.2	4.9	3.6	2.6	2.8	3.9	4.7
Quintil 2	11.8	10.8	10.0	9.2	8.2	6.9	7.2	8.2	9.7
Quintil 3	16.6	15.3	14.8	13.4	13.1	12.0	12.1	13.4	14.8
Quintil 4	22.8	22.6	21.9	20.9	21.1	21.0	20.8	21.7	22.6
Quintil 5	42.2	45.5	48.1	51.6	54.0	57.5	57.1	52.8	48.2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Población comprendida en el intervalo de ingreso informado respecto de la mediana (ingreso per cápita familiar) (%)									
<40%	5.6	9.2	9.7	9.2	15.5	19.2	19.9	16.1	14.4
40% a 50%	5.1	6.4	6.5	5.8	6.8	6.6	6.6	7.9	7.1
50% a 60%	4.8	7.3	6.7	6.9	5.5	6.6	5.7	7.7	6.4
60% a 75%	12.6	10.2	9.3	10.0	9.5	7.1	10.0	8.5	10.7
75% a 100%	16.8	15.4	16.6	18.4	12.9	11.2	11.0	12.8	14.4
100% a 125%	16.1	12.6	10.1	9.2	10.0	7.8	8.2	9.3	10.5
125% a 150%	9.1	10.0	10.1	8.6	7.3	7.1	6.6	7.7	8.5
150% a 200%	13.8	11.1	12.2	12.2	10.5	9.8	10.3	9.7	11.8
200% a 300%	10.8	11.0	10.3	9.7	10.5	10.2	10.7	10.8	9.1
>300%	5.4	7.0	8.5	10.0	11.6	14.4	11.0	9.6	7.2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Participación en el ingreso de los grupos definidos en el panel superior (%)									
<40%	0.9	1.9	1.7	1.6	2.3	2.4	2.7	2.7	2.8
40% a 50%	1.7	2.1	2.1	1.6	2.0	1.8	1.9	2.5	2.5
50% a 60%	2.0	3.0	2.6	2.4	2.0	2.2	2.0	3.0	2.7
60% a 75%	6.3	5.2	4.4	4.3	4.1	2.9	4.3	4.0	5.5
75% a 100%	11.1	10.0	10.3	10.5	7.4	5.9	6.3	7.8	9.7
100% a 125%	13.9	10.5	8.0	6.7	7.2	5.2	6.0	7.4	9.2
125% a 150%	9.6	10.2	9.6	7.6	6.5	5.8	5.9	7.4	9.0
150% a 200%	17.8	14.3	14.8	13.7	11.7	10.3	11.6	11.9	15.9
200% a 300%	19.2	19.7	17.7	15.5	16.7	15.0	16.8	18.4	17.1
>300%	17.4	23.1	28.8	36.1	40.1	48.5	42.6	34.9	25.7
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
(*) La corrección a las estimaciones a partir de 2003 cuando se aplica un "coeficiente de empalme" implica un ajuste del orden del 7-8%. Dado que no altera los resultados primordiales se ha optado por prescindir de esta variante metodológica que no está exenta de problemas metodológicos.									
(1) Las estimaciones distributivas se realizaron sobre el ingreso per cápita familiar									
(2) A partir de 2007 se han realizado modificaciones en la forma de medición del IPC que impiden la realización de una comparación directa entre los valores anteriores y posteriores a ese momento. Por tal razón se han efectuado dos estimaciones que permiten concluir que el valor del concepto de interés estaría comprendido en el intervalo que se informa.									
Fuente: Elaboración propia sobre datos de la EPH									

La polarización, que como se señaló en la sección precedente está emparentada con la desigualdad pero no es lo mismo, siguió un patrón similar. Se recordará que este

fenómeno refleja la acentuación de ambos extremos –inferior y superior– de la distribución del ingreso y en este sentido su aumento implica directamente el estrechamiento de aquellos ubicados en la parte media de la distribución. Desde mediados de la década del setenta hasta inicios del siglo veintiuno se confirmó un marcado y sostenido incremento en esta dimensión de análisis que fue, incluso, de mayor intensidad que el deterioro distributivo ya comentado. Ver Cuadro 1. Téngase en cuenta que ya en 1996 se había duplicado el grado en que se había polarizado la distribución de los ingresos –respecto del valor existente en 1974– mientras que el coeficiente de inequidad registraba un deterioro en torno al 40% para el mismo lapso. A partir de 2003 se produjo una fuerte reversión en este indicador que continuó durante todo el decenio. No obstante, al igual que lo que se había constatado con el coeficiente Gini, la retracción constatada a partir de 2003 en este indicador no logró descontar el deterioro acumulado durante la fase previa.

La discrepancia en la intensidad de la variación que mostró el coeficiente Gini respecto del escenario que surge al analizar el grado de polarización en los ingresos sugiere la existencia de cambios relevantes en la estructura social. Ello resulta del hecho de que este último enfoque procura tener mayor sensibilidad para capturar la consolidación de grupos compuestos por individuos que comparten atributos comunes –es decir razonablemente homogéneos en su composición–. En el mismo cuadro se puede apreciar información complementaria que justifica tal aseveración. Ver Cuadro 1. Se puede verificar que el aumento de la concentración y de la polarización de los ingresos se produjo en simultáneo a un descenso del ingreso per cápita real que llegó a representar una merma de prácticamente el 60% entre 1974 y 2001. Una pieza adicional de información que da cuenta de los efectos combinados que produjo la caída en los ingresos reales de los hogares con el deterioro distributivo es que aquellos con ingresos inferiores al 40% del valor medio del ingreso per cápita familiar prácticamente se multiplicaron por cuatro –trepando al 19%– entre 1974 y 2001, mientras que aquellos con ingresos superiores en un 300% a este valor casi se triplicaron –pasando del 5,4% al 14,4%. Asimismo, al tomar en consideración la cuota de ingresos de la cual se apropiaba cada estrato de ingresos puede concluirse que la mayor cantidad de pobres resultó más pobre al cabo de este cuarto de siglo, mientras que los ricos –que también se incrementaron– se apropiaron de mayores recursos (ver último panel del Cuadro 1). En el período expansivo 2003-2010 se revirtieron estos comportamientos aunque con desigual intensidad para los diferentes grupos sociales. La sección siguiente se adentra en esta cuestión.

3.2 Los cambios en la estructura social

Se recordará que en esta investigación se recurrió a cinco criterios de medición de estos conjuntos sociales: a) grupos en los que se mantiene constante la cantidad de integrantes en función de su ubicación en la distribución del ingreso; b) delimitación de las clases en razón de la ubicación de los perceptores respecto de un estadístico de tendencia central en la distribución de los ingresos; c) derivado de los dos anteriores, a través de la participación en el ingreso de los grupos sociales definidos respecto de un intervalo fijo de ingreso; d) según nivel educativo del jefe de hogar y d) de acuerdo a la inserción en la actividad económica de los jefes de hogar en edades activas.

3.2.1 Delimitación por cuantiles de ingreso

Con este criterio de medición utilizado se verifica que en el último cuarto del siglo pasado las clases baja y media –en ese orden– vieron reducir sensiblemente su cuota de ingresos, mientras que en el septenio iniciado en 2003 lograron recuperar



en una magnitud relevante esa participación. En efecto, la clase baja –compuesta por el 20% más pobre de la población– soportó una fuerte reducción de su participación en el ingreso, de alrededor del 60% entre 1974 y 2001 –pasó de apropiarse del 6.7% al 2.6%–. Ver Cuadro 2. Con el mismo signo aunque con una intensidad notablemente más moderada, la clase media –compuesta por el 60% de la población perteneciente a los quintiles segundo, tercero y cuarto– vio disminuir su participación en poco más del 20% –del 51,1% al 40%–. En consecuencia, descuella el hecho de que la clase alta –conformada por el 20% más rico– vio aumentar en un 35% su cuota en el reparto de los ingresos –del 42.2% al 57.7%–. En el transcurso de la fase siguiente –del 2003 al 2010– se revirtieron estas tendencias aunque sin llegar a los niveles vigentes a mediados de la década del setenta. En realidad, la recomposición mostró una magnitud mayor para la clase baja. En el mismo cuadro se puede apreciar que la participación del estrato inferior aumentó cerca del 70% –del 2.8% al 4.7%– mientras que la franja media lo hizo en un 18% –del 40.2% al 47.1%–. Correspondientemente se redujo la cuota de recursos que fue a la clase alta en un 16% –del 57.1% al 48.2%–. Se desprende de la observación de las cifras que este proceso de reasignación de recursos –intenso y sostenido– es inédito en la historia económica argentina, al menos desde mediados de la década del setenta del siglo pasado.

Cuadro 2: Estructura social en el GBA (diversos enfoques)									
	Oct-74	Oct-80	Oct-86	Oct-91	Oct-96	Oct-01	4to. Trim-03	4to. Trim-06	4to. Trim-10
Participación en el ingreso (según cuantil de ingreso de pertenencia)									
Clase baja (20% inferior)	6.7	5.8	5.2	4.9	3.6	2.6	2.8	3.9	4.7
Clase media (60% intermedio)	51.1	48.9	46.7	43.5	42.4	39.9	40.1	43.3	47.1
Clase alta (20% superior)	42.2	45.4	48.1	51.6	54.0	57.5	57.1	52.8	48.2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Según ubicación en la distribución del ingreso (respecto de la mediana)									
Clase baja: menor al 75%	28.1	33.0	32.2	32.0	37.3	39.5	42.2	40.1	38.5
Clase media: entre 75% y 150%	42.0	37.9	36.8	36.2	30.2	26.1	25.8	29.8	33.4
Clase alta: mayor al 150%	29.9	29.1	31.0	31.8	32.6	34.5	32.0	30.1	28.1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Participación en el ingreso (de los grupos definidos según ubicación en la distribución del ingreso respecto de la mediana)									
Clase baja: menor al 75%	11.0	12.2	10.8	9.9	10.4	9.2	11.0	12.2	13.5
Clase media: entre 75% y 150%	34.6	30.7	27.9	24.7	21.1	16.9	18.1	22.6	27.9
Clase alta: mayor al 150%	54.5	57.1	61.3	65.3	68.5	73.9	70.9	65.2	58.6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Según nivel educativo del jefe de hogar									
Clase baja: hta prim completo	64.1	62.5	51.2	48.2	42.8	40.0	37.7	34.7	30.5
Clase media: secundario (incompleto y completo)	26.2	25.5	33.0	34.4	35.5	35.7	35.6	37.8	37.1
Clase alta: superior (completo e incompleto)	9.7	12.0	15.8	17.5	21.7	24.3	26.6	27.5	32.3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Según inestabilidad en la inserción en la actividad económica (jefes de hogar con edades entre 30 y 59 años)									
Clase baja: dependientes inestables	19.0	20.7	20.9	25.9	34.4	37.6	37.1	34.6	30.1
Clase media: estables de grado medio	70.1	67.1	65.4	59.4	50.1	46.3	45.9	47.0	49.5
Clase alta: estables de grado superior	10.9	12.2	13.8	14.6	15.5	16.1	17.1	18.4	20.4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la EPH

Sin embargo, entre extremos del período extendido –1974 a 2010– los miembros de la clase alta aumentaron su porcentaje en los ingresos totales de tal forma que al término de la primera década del siglo veintiuno gozaban de mayor riqueza que lo que lo que habían logrado 36 años antes. De igual forma, los más pobres también se mostraron todavía con menos recursos monetarios que los que disponían en 1974. Por último, la clase media tampoco había logrado recuperar la cuota de ingresos que tenía en ese entonces aunque de las tres clases fue la que más cerca estuvo de lograrlo.

Interesa notar que este acomodamiento entre clases sociales es asimilable al derrotero que siguió el Gini –que tiene por característica ser más sensible a los cambios que se producen en el medio de la distribución– y menos al que mostró la polarización de ingresos –se recordará que en 2010 la polarización era aun un 60% superior a la marca que había tenido en 1974–. En otras palabras, en el primer



decenio del siglo veintiuno la mejora distributiva se plasmó en una fuerte recomposición de los ingresos en el sector medio que alcanzó también –aunque con menor intensidad– a los integrantes de la clase baja.

3.2.2 Clases sociales según intervalo de ingreso respecto de la mediana

Las variaciones en el tamaño de las clases sociales –según la definición que toma en consideración la distancia respecto de la mediana de ingresos⁸– muestran en el período bajo estudio un panorama que, aun cuando globalmente resulta también consistente con las dos fases que se han identificado –1974-2001 y 2003-2010–, suministra información adicional para calificar el tipo de transformación que atravesó la estructura social argentina.

Mediante esta demarcación puede verificarse que entre 1974 y 2001 el volumen de la clase baja se incrementó en cerca del 40% –pasó de albergar el 28.1% de la población al 39.5%–. Ver Cuadro 2. Es decir que se produjo la entrada a esta clase social de hogares ubicados antaño en los estratos sociales superiores, especialmente de familias ubicadas en las franjas medias. Efectivamente, este proceso de movilidad descendente en la distribución de los ingresos tuvo la particularidad de que fue acompañado por un marcado estrechamiento de la clase media que redujo su volumen en algo más del 35% –del 42% al 26.1%–. La disipación de la clase media en la sociedad argentina, sobre la que ya se había advertido en numerosas investigaciones, se ve reflejada en forma contundente con este guarismo. Asimismo, cabe acentuar que el adelgazamiento de las capas medias tuvo lugar primordialmente durante el último decenio del siglo veinte. En efecto, en 1991 la clase media albergaba al 36% de la población mientras que en 1980 aglutinaba al 37,9%.

No toda la reducción de la clase media fue a engrosar el estrato inferior de la sociedad. Justamente, el estrechamiento de la franja media de la población fue superior al crecimiento que experimentó la clase baja, y en consecuencia, se produjo un acrecentamiento del volumen de la clase alta en esa proporción. Puede verificarse que este grupo social se incrementó un 46% al congregarse en 2001 al 34.5% de la población mientras que en 1974 reunía al 29.9%. El conjunto de esta evidencia ilustra el tipo de polarización de ingresos que experimentó la Argentina que se caracterizó por el aumento de los contingentes poblacionales en los grupos sociales ubicados en los extremos de la distribución del ingreso. Procesos similares han sido documentados para otras economías, por ejemplo Estados Unidos y Gran Bretaña en la doble década de 1980-1990 (Jenkins, 1995 y Burkhauser et al, 1999).

Cabe realizar a esta altura una observación metodológica con el propósito de ponderar adecuadamente los resultados recién comentados. El enfoque que aquí se utiliza para la demarcación de las tres clases sociales es de naturaleza distributiva y en consecuencia refiere a la ubicación que ocupan los perceptores en el ranking del ingreso per cápita familiar y nada informa, en cambio, acerca de la satisfacción de necesidades o del nivel de consumo que tales posiciones relativas implican para quienes las ocupan. De tal forma que los aumentos/descensos en la cantidad de integrantes de las clases baja, media y alta se producen en forma simultánea a los cambios en los niveles absolutos de pobreza/riqueza de cada una de ellas. Al incorporar esa información, debe tenerse en cuenta que el aumento de tamaño de la clase baja se vio acompañado, además, por una caída en las condiciones de vida

⁸ Se recordará que en este trabajo se abordó la delimitación de <75; 75 a 150; >150

del grupo medida de acuerdo a la evolución del poder de compra de los ingresos. Ver Cuadro 1.

Contrarrestando en parte este proceso, en la fase de mejora distributiva entre 2003 y 2010 la clase baja redujo su volumen –en torno al 10% pasando del 42.2% al 38.5%–. La mayor variación correspondió en cambio a la exhibieron las capas medias de la sociedad que incrementaron sus miembros en un 30% –pasaron de representar el 25.8% de la población en 2003 al 33.4% en 2010–. Consecuentemente, la clase alta redujo su tamaño en el orden del 15% –pasó del 32% al 28.1% entre extremos del septenio–. Ver Cuadro 2.

El balance de lo acontecido con las clases sociales como unidades variables permite apoyar la visión de una sociedad argentina en la que todavía perdura una elevada segmentación social, lo cual resulta consistente con el panorama que arrojó la medición de la polarización de los ingresos. No obstante, destaca el novedoso proceso de engrosamiento de la clase media que exhibió una incorporación en sus filas de prácticamente el 8% de la población, de la cual una mitad –4 puntos porcentuales– debe contabilizarse como el resultado de cierta movilidad ascendente –es decir que provienen de la clase inferior– mientras que otro tanto provino del segmento superior. Este último grupo, compuesto por los que provienen de la clase superior, parece obedecer en cambio a los efectos del cambio distributivo del período que implicó el incremento del poder de compra de los ingresos. Ya entre 2003 y 2006 la mediana del ingreso per cápita familiar real se había incrementado un 43%.

Como corolario de las tendencias documentadas en los volúmenes de las tres clases sociales principales, al cabo de cerca de cuatro décadas la clase baja se mantuvo prácticamente en torno al mismo nivel –alrededor del 27%-28% de la población– mientras que la clase media redujo en 9 puntos porcentuales su participación –del 42% al 33%– que fueron ganados por la clase alta –que pasó del 30% al 39% aproximadamente–.

3.2.3 Participación en el ingreso de las clases sociales definidas en 3.2.2

Procede entonces introducir ahora los resultados del tercer enfoque de medición que, como ya se señaló, permite evaluar la apropiación de ingresos por parte de los grupos sociales pero sobre la base de límites variables para la definición de éstos. En este caso, se mantienen las distancias fijadas respecto de la mediana de ingresos para la demarcación de las clases sociales en b) y se procede a evaluar la apropiación de ingresos por cada una de ellas.

Se puede constatar que en el subperíodo que va de 1974 a 2001 la participación en el ingreso de la clase baja –cuyo tamaño se había acrecentado– se redujo dramáticamente alrededor del 35%. Ver Cuadro 2. Expuesto en otros términos, no sólo los miembros del grupo más desfavorecido aumentaron sino que éstos accedieron a una cuota menor de ingresos como clase social, y por lo tanto, en valores per cápita eran más pobres que veinticinco años antes. La clase media –que mostró una fuerte contracción en su dimensión– también fue afectada por una marcada disminución de su participación en los ingresos superior al 50%. En realidad, cabe observar que esta mengua fue superior al angostamiento de su volumen, lo cual corrobora que, al igual que lo acontecido con los miembros de la clase baja, los integrantes de la clase media también disponían de menores ingresos –en promedio– en 2001 respecto de 1974. Es decir que a la movilidad descendente del período cabe añadirle que quienes lograron permanecer dentro del estrato medio también exhibieron pérdidas de ingresos. Sólo la clase alta logró



hacer coincidir el doble efecto virtuoso de aumentar sus integrantes pero más aún incrementar su cuota de ingresos en cerca de 50%.

En el período siguiente –2003 a 2010– la situación se revirtió aunque solo parcialmente y siguió el mismo patrón ya comentado. Mejora más intensa para la clase media –su participación en los ingresos aumentó en torno al 50%– y algo menos para el estrato más bajo –alrededor del 23%–. La clase alta, en cambio, redujo su cuota de ingresos en 16%, una proporción algo mayor que lo que había sido la merma de sus integrantes en el mismo período. Ello constituye una evidencia relevante que permite señalar que a diferencia de etapas previas, quienes permanecen en el sector más acomodado de la sociedad vieron reducidos los ingresos de los cuales disponían como clase.

Entre extremos del período largo de casi cuatro décadas la situación es todavía francamente distante respecto del nivel alcanzado en 1974. En efecto, la clase alta poseía a fines de 2010 una participación en los ingresos que era de cerca del 20% mayor a la que tenía a mediados de la década del setenta. Inversamente, la clase baja no había recuperado aun los recursos que acaparaba entonces mientras que la clase media mostraba un déficit de alrededor del 25%.

3.2.4 Nivel educativo de los jefes de hogar

En forma esperable la mejora en el nivel educativo de los jefes de hogar ha sido persistente a lo largo de todo el período y de una magnitud francamente relevante. Puede constatarse que mientras que en 1974 aproximadamente dos de cada tres jefes de hogar tenían por máximo nivel educativo el haber completado la escolaridad básica –sin haber iniciado estudios en el nivel secundario–, este grupo se redujo al 30% en 2010. Ver Cuadro 2. De la misma manera, aquellos que habían iniciado estudios superiores se triplicaron con creces entre 1974 y 2010. Junto al panorama de la estructura social recién descrito, tal evolución sugiere una disociación creciente entre el logro educativo y la posición en la estructura social. Tal brecha se constata tanto respecto de la evolución seguida por los diferentes indicadores distributivos como así también con relación a las modificaciones según el grado de inestabilidad de las ocupaciones (ver punto e) a continuación). En otras palabras, el estrechamiento de la clase media y el engrosamiento de la clase baja durante el período 1974-2001 como así también la reversión de ambos procesos entre 2003-2010, se produjeron en un contexto de sostenida mejora del nivel educativo de la población. Esta característica, la devaluación de las credenciales educativas, parece haberse constituido en un rasgo bastante peculiar del derrotero social seguido en Argentina. Justamente, a diferencia del pasado, el logro educativo no logró ejercer plenamente su papel protector –de los ingresos y de la calidad de la ocupación– durante las fases de deterioro económico y social. Análogamente, vio disminuida su capacidad de reubicar a las personas en similares posiciones en la estructura social en los contextos expansivos.

3.2.5 Inserción ocupacional de los jefes de hogar con edades centrales

El 70% de la población reside en hogares cuyos jefes o jefas tienen entre 30 y 59 años de edad. Además, estos integrantes de los hogares son proveedores de alrededor del 70% de los ingresos laborales totales. Ver Cuadro 4. Ambas piezas de información justifican detenerse a analizar su participación en la actividad económica.

La evolución de la estructura social siguiendo esta demarcación guarda una notable correspondencia con los primeros tres enfoques utilizados. En efecto, se duplicaron –prácticamente– aquellos hogares cuyos jefes de hogar tuvieron inserciones ocupacionales inestables entre 1974 y 2001 y disminuyó el segmento intermedio de familias con jefes en puestos de trabajo estables –cerca de un 25%–. Ver Cuadro 2. De resultados de ambos comportamientos, el grupo de hogares con jefes estables de nivel superior se incrementó del 11% al 16%. Se aprecia la correspondencia entre la evolución distributiva –aumento de la concentración– y mayor polarización –estrechamiento de la clase media–, por una parte, y acrecentamiento de la inestabilidad en la inserción ocupacional de los jefes de hogar, por la otra. De la misma manera, es posible constatar que en el septenio que dio inicio en 2003, junto con la mejora distributiva, reducción de la polarización y ensanchamiento de la clase media se produjo un aumento del grado de estabilidad de las ocupaciones de los jefes de hogar.



4. El funcionamiento del mercado de trabajo⁹

4.1 Características globales

Son numerosas las evidencias que sustentan el argumento de que el cambio en el patrón de funcionamiento del mercado laboral motivó las modificaciones reseñadas a nivel de la estructura social. Por caso, entre 1974 y 2001 se destaca el marcado aumento del desempleo y de la informalidad al tiempo que la tasa de empleo disminuyó. Ver Cuadro 3. Así también, en el período 2003-2010 se redujeron tanto la desocupación abierta como la informalidad y aumentó sensiblemente la tasa de ocupación.

Cuadro 3: El mercado de trabajo en el GBA									
	Oct-74	Oct-80	Oct-86	Oct-91	Oct-96	Oct-01	4to. Trim-03	4to. Trim-06	4to. Trim-10
Tasa de actividad (%)	49.1	48.3	49.0	49.7	53.8	52.8	57.7	57.8	56.6
Tasa de actividad sin beneficiarios de planes de empleo (%)						52.2	54.9	57.0	56.2
Tasa de empleo (%)	47.9	47.4	46.8	47.1	43.7	42.6	48.9	52.4	52.1
Tasa de empleo sin beneficiarios de planes de empleo (%)						42.1	46.0	51.5	51.6
Tasa de desocupación (%)	2.4	2.2	4.5	5.3	18.8	19.3	15.5	9.7	8.0
Tasa de desocupación sin beneficiarios de planes de empleo (%)						19.5	16.3	9.9	8.1
% de empleos informales	37.7	38.0	42.0	47.0	46.9	48.6	55.3	51.2	42.1
% de empleos informales (sin beneficiarios de planes de empleo)						47.9	52.5	50.4	41.6
% de asalariados no registrados respecto del total de asalariados ⁽¹⁾	19.0	17.1	21.1	30.0	33.3	33.5	39.1	36.4	28.1
(1) Excluye servicio doméstico y beneficiarios de planes de empleo.									
Fuente: Elab. propia sobre datos de la EPH									

⁹ En lo que sigue las referencias a las clases sociales estarán ceñidas a la estratificación realizada de acuerdo al criterio basado en el intervalo de ingreso respecto de la mediana (b).

Cuadro 4: Estructura de hogares y de ingresos familiares en el GBA (años seleccionados)						
	Oct-74	Oct-86	Oct-96	4to. Trim- 03	4to. Trim- 06	4to. Trim- 10
% de hogares						
Hogares con jefes menores de 30 años	11.7	9.8	9.9	9.9	9.6	8.6
Hogares con jefes de entre 30 y 59 años	60.3	57.4	58.5	58.6	58.2	59.0
Hogares con jefes mayores de 59 años	28.0	32.8	31.5	31.6	32.2	32.5
Total	100	100	100	100	100	100
% de población						
Hogares con jefes menores de 30 años	10.8	9.6	8.7	8.9	8.3	7.8
Hogares con jefes de entre 30 y 59 años	68.5	67.7	69.1	68.5	67.9	68.0
Hogares con jefes mayores de 59 años	20.7	22.7	22.2	22.7	23.8	24.2
Total	100	100	100	100	100	100
% del ingreso total familiar proveniente de la ocupación principal de sus miembros						
Hogares con jefes menores de 30 años	91.6	88.2	83.9	83.3	77.8	83.6
Hogares con jefes de entre 30 y 59 años	84.1	86.7	86.3	77.1	82.7	87.4
Hogares con jefes mayores de 59 años	41.4	40.8	36.0	46.3	43.2	45.0
% del ingreso laboral aportado por el jefe (ocupación principal)						
Hogares con jefes menores de 30 años	79.1	81.2	82.0	76.3	79.2	77.3
Hogares con jefes de entre 30 y 59 años	77.1	77.6	75.7	74.4	68.6	68.3
Hogares con jefes mayores de 59 años	47.8	50.4	47.5	63.3	52.4	50.2
Fuente: Elaboración propia sobre datos de la EPH						

Procede realizar un análisis más pormenorizado centrado en la inserción en la actividad económica de los jefes y jefas de hogar.¹⁰ Cabe comenzar por llamar la atención sobre la tasa de participación económica de este grupo. Este indicador resume la disposición a desempeñarse en una actividad remunerada en el mercado –esto es la sumatoria de ocupados y desocupados respecto de la población total de referencia- y en consecuencia su valor tiende a aumentar en las edades centrales respecto de los extremos del ciclo de vida. Para el universo que se está considerando aquí –que se compone de jefes y jefas de hogar con edades entre 30 y 59 años– cabría esperar que su valor se sitúe muy cerca del 100%. La brecha observada respecto de esta marca es el resultado de decisiones intrafamiliares acerca de qué integrantes van a participar de la actividad económica como de situaciones de aliento/desaliento provocadas por las mayores/menores probabilidades de acceder a un empleo. Entre 1974 y 1996 se produjo una gradual reducción de la inactividad de los jefes de hogar –que implicó que la tasa de actividad de éstos aumentara del 91% al 94% mientras entre los extremos del período que transcurrió entre 2003 y 2010 se revirtió este comportamiento al pasar

¹⁰ Ya se mencionó que las características ocupacionales de los jefes de los hogares pertenecientes a cada una de las tres clases sociales identificadas provee la información apropiada para evaluar las causas profundas de los cambios operados en la estructura social. Efectivamente, los ingresos monetarios de los hogares provienen esencialmente del trabajo de sus miembros –y especialmente de los que aporta el jefe de hogar. Ver Cuadro 4.



del 96% al 92% respectivamente –o al menos se mantuvo constante en torno al 91% cuando se computa a los beneficiarios de planes de empleo como espúriamente activados-. Ver Cuadro 5. Las razones de este comportamiento diferencial exceden el propósito de este artículo pero baste con señalar aquí que ello podría responder a la reducción de los ingresos reales de los hogares en el primer período y a cierta debilidad en la demanda de empleo, en el segundo. En línea con esta interpretación cabe notar que en la clase baja la tasa de actividad económica apenas logró trepar a alrededor del 85% en 2010 cuando este valor fue del 92% para la clase media y 97% en la clase alta.

Lo acontecido con la desocupación abierta permite aportar mayores precisiones. Mientras en 1974 la tasa de desempleo fue marginal para los jefes de hogar –en torno al 1%- se multiplicó por 10 al cabo de las siguientes dos décadas trepando a alrededor del 11% en 1996. En la clase baja esta evolución tuvo mayor dramatismo ya que de una cifra inferior al 3% a mediados del decenio de los setenta se elevó a casi 25%. En contraste, en el septenio 2003-2010 la tasa de desempleo fue inferior a los dos dígitos ya en 2003 –se recordará que la recepción de un plan de empleo descuenta a éstos del conjunto de desocupados y los traslada al agregado de ocupados- y se redujo cerca de un 50% hacia 2010. Nuevamente cabe llamar la atención sobre la evolución diferencial de este indicador según clase social. Cerca del 7% de los jefes de hogar de la clase baja estuvieron en la búsqueda activa de un empleo mientras que en las clases medias y altas la proporción de quienes estuvieron desempleados fue en torno del 3% y del 1,5%, respectivamente, en 2010.

En lo concerniente a la calidad de las ocupaciones cabe subrayar la fuerte incidencia de la informalidad a lo largo de todo el período, la que además tuvo un comportamiento procíclico respecto de la desocupación. Efectivamente, entre 1974 y 1996 la incidencia de los empleos informales se acrecentó del 27% al 35% mientras que en la fase siguiente, entre 2003 y 2010, la sumatoria de los componentes de la informalidad pasó de representar el 46% en 2003 al 36% en 2010. A su vez, mientras que entre 1974 y 1986 la expansión del cuentapropismo fue el componente más dinámico de la informalidad, a partir de entonces lo acontecido con los puestos de trabajo no declarados en la seguridad social fue la variable que explicó el derrotero seguido por la informalidad. Justamente, tanto el cuentapropismo –en el orden del 18%-20%- como el segmento de ocupados del servicio doméstico –en torno al 3%-5%- mostraron escasas variaciones desde mediados del decenio de los ochenta. En el período expansivo 2003-2010, la reducción de los empleos informales entre los jefes de hogar obedeció a las caídas relativas de los puestos de trabajo no registrados, el cuentapropismo y el usufructo de un plan de empleo, en ese orden.

En suma, si se considera la proporción de aquellos jefes de hogar que gozaron de un empleo formal –definido como un puesto de trabajo asalariado registrado– mostró que la mayor marca se verificó en 1974 –63%- , la menor en 2003 –43%- y hacia 2010 se había producido una fuerte remontada –52%- que no obstante no había logrado recuperar aun el nivel vigente a mediados del decenio de los setenta. Ver Cuadro 5.

Cuadro 5: Inserción en la actividad económica de los jefes de hogares del GBA con edades entre 30 y 59 años. Total y según clase social. (%)						
	Oct-74	Oct-86	Oct-96	4to. Trim-03	4to. Trim-06	4to. Trim-10
Total de jefes de hogar						
Empleador	7.1	6.4	4.9	4.4	4.4	4.5
Cuentapropia	18.0	20.7	18.1	20.1	19.3	17.6
Asalariado registrado	55.9	52.0	42.7	38.7	41.8	47.8
Asalariado no registrado	6.3	6.8	13.9	17.6	17.2	13.2
Servicio doméstico	2.7	3.6	3.2	3.7	5.6	4.6
Desocupado	1.1	3.1	10.9	6.7	3.9	3.6
Inactivo	8.8	7.3	6.3	4.2	6.3	8.0
Beneficiario de plan de empleo	0	0	0	4.6	1.5	0.7
Total	100	100	100	100	100	100
Jefes de hogar de clase baja						
Empleador	2.6	1.9	0.4	2.4	1.7	1.4
Cuentapropia	13.8	18.0	14.4	20.0	21.0	20.5
Asalariado registrado	52.6	49.4	30.1	21.5	25.4	29.3
Asalariado no registrado	8.5	9.8	16.6	21.0	22.4	20.0
Servicio doméstico	5.9	4.7	4.5	3.8	8.1	6.5
Desocupado	2.6	7.4	24.6	13.1	7.6	7.0
Inactivo	14.0	8.5	9.4	6.2	9.7	14.6
Beneficiario de plan de empleo				11.5	3.9	0.7
Total	100	100	100	100	100	100
Jefes de hogar de clase media						
Empleador	6.4	3.8	2.0	2.9	2.3	3.9
Cuentapropia	17.9	20.7	15.6	24.7	21.0	15.8
Asalariado registrado	57.8	53.8	48.2	42.2	43.4	50.9
Asalariado no registrado	5.9	6.0	16.0	17.7	18.1	13.6
Servicio doméstico	2.6	5.4	3.7	3.2	6.7	5.0
Desocupado	1.1	1.8	7.9	3.0	2.9	2.7
Inactivo	8.3	8.5	6.7	4.6	5.0	6.8
Beneficiario de plan de empleo				1.6	0.6	1.4
Total	100	100	100	100	100	100
Jefes de hogar de clase alta						
Empleador	10.9	12.1	10.6	7.0	8.7	7.9
Cuentapropia	20.9	22.7	22.8	17.2	16.3	16.5
Asalariado registrado	55.8	52.1	48.2	51.9	55.7	62.4
Asalariado no registrado	5.4	5.5	10.4	14.4	11.8	6.6
Servicio doméstico	0.8	1.1	1.7	3.8	2.4	2.5
Desocupado	0.1	1.3	2.6	3.3	1.2	1.4
Inactivo	6.1	5.2	3.8	2.1	4.0	2.8
Beneficiario de plan de empleo						
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la EPH

El comportamiento global reseñado se reprodujo en las tres clases sociales pero con desigual intensidad, siendo una característica prominente la ausencia de convergencia. Nótese que en la clase inferior sólo el 30% de los jefes y las jefas gozaba de un empleo formal en 2010 cuando este guarismo fue del 55% y del 70% en la clase media y alta respectivamente. En 1974, en cambio, las marcas de este indicador habían sido de 55%, 64% y 67% para las clases baja, media y alta respectivamente. La clase baja fue la que exhibió la caída más pronunciada,



especialmente entre 1986 y 1996 cuando se redujo más de 20 puntos porcentuales –del 51% al 30%-.

Por otra parte, el acceso a puestos de trabajo formales entre 2003 y 2010 fue algo menor –en términos relativos– para la clase baja. Puede verificarse que mientras la brecha de este indicador para las clases alta y baja fue de 35 puntos en 2003, hacia 2010 ese valor se había incrementado a 39,5%. Un rasgo que amerita ser destacado es que en 2010 el grado de dispersión en este indicador entre clases resultó mucho mayor que el vigente en 1974. La reducción/ampliación del empleo no registrado junto con la evolución del desempleo emergen pues como determinantes relevantes de los cambios en la estructura social. Ver Cuadro 5. Por otra parte, no puede dejar de mencionarse la existencia de brechas en los ingresos laborales según categoría ocupacional y clase social. Ver Cuadro 6.

Cuadro 6: Ingresos laborales relativos de los jefes de hogares del GBA con edades entre 30 y 59 años. Total y según clase social. Promedio de cada año=100. (%)						
	Oct-74	Oct-86	Oct-96	4to. Trim-03	4to. Trim-06	4to. Trim-10
Total de jefes de hogar						
Empleador	158	232	237	188	188	168
Cuentapropia	104	103	97	78	74	77
Asalariado registrado	97	91	99	126	125	118
Asalariado no registrado	70	67	72	78	73	66
Servicio doméstico	43	40	37	42	30	34
Jefes de hogar de clase baja						
Empleador	74	59	53	55	37	62
Cuentapropia	59	46	35	35	36	39
Asalariado registrado	71	53	52	67	73	76
Asalariado no registrado	54	44	37	43	49	46
Servicio doméstico	37	34	30	29	22	19
Jefes de hogar de clase media						
Empleador	131	99	104	103	94	118
Cuentapropia	95	80	72	59	63	74
Asalariado registrado	89	72	72	92	104	103
Asalariado no registrado	64	61	59	72	69	68
Servicio doméstico	44	39	34	46	31	42
Jefes de hogar de clase alta						
Empleador	190	292	260	240	235	206
Cuentapropia	133	156	139	139	129	124
Asalariado registrado	123	136	141	165	160	147
Asalariado no registrado	93	103	126	122	117	117
(1) Corresponde a la remuneración mensual de la principal ocupación declarada.						
Fuente: Elaboración propia sobre datos de la EPH						

4.2 Los determinantes de la pertenencia a las clases sociales

La evidencia recién aportada sugiere que los cambios en la estructura de empleo, así como en las remuneraciones relativas, han actuado en el caso argentino como factores determinantes de la pertenencia a las clases sociales. Una manera de abordar esa cuestión en forma más precisa es a través del análisis de regresión logística multinomial. Estos modelos son una variación de las estimaciones logit convencionales y resultan apropiados cuando la variable dependiente se compone por más de dos categorías, en este caso tres: clase baja, media y alta (categoría

base). El universo de análisis se compuso de los jefes de hogar con edades entre 30 y 59 años –versión 1– y del subconjunto de ocupados pertenecientes al grupo recién mencionado –versión 2–. Las variables de interés fueron la condición de ocupado e inactivo del jefe o la jefa de hogar respecto de estar desocupado –en la versión 1– y las categorías ocupacionales de empleador, asalariado registrado, asalariado no registrado y servicio doméstico respecto de ser cuentapropia –en la versión 2–. El resto de las covariables independientes fueron el sexo, la edad y la edad al cuadrado, el nivel educativo, el tamaño del hogar y la cantidad de integrantes ocupados la familia. Ambas versiones del modelo se estimaron para 1974 y 2010. Ver Cuadros 7a y 7b.

Cuadro 7a: Estimación de los determinantes de pertenencia a las clases sociales en el GBA en 1974 y 2010. Modelos de regresión logística multinomial.						
Universo: Total de Jefes de hogar con edades entre 30 y 59 años.						
	Oct-74			4to. Trim-10		
Variable dependiente:						
Clase baja						
Variables independientes	Coef.	Std. Err.	P> z	Coef.	Std. Err.	P> z
Varón	-1.551	0.260	0.000	-1.369	0.225	0.000
Edad	-0.155	0.109	0.155	-0.054	0.129	0.676
Edad al cuadrado	0.001	0.001	0.263	0.000	0.001	0.767
Educ: Hta sec inc	-1.358	0.180	0.000	-2.160	0.521	0.000
Educ: Hta sup inc	-3.583	0.309	0.000	-3.597	0.534	0.000
Educ: Superior completo	-6.107	0.625	0.000	-5.885	0.596	0.000
Ocupado	-4.767	1.155	0.000	-3.417	0.526	0.000
Inactivo	-2.180	1.177	0.064	-1.000	0.640	0.118
Cantidad de miembros en el hogar	1.516	0.076	0.000	1.831	0.100	0.000
Cantidad de ocupados en el hogar	-2.481	0.144	0.000	-2.354	0.161	0.000
Constante	7.868	2.646	0.003	6.131	2.818	0.030
Variable dependiente:						
Clase Media						
Variables independientes	Coef.	Std. Err.	P> z	Coef.	Std. Err.	P> z
Varón	-0.617	0.194	0.001	-0.766	0.181	0.000
Edad	-0.044	0.082	0.593	-0.010	0.106	0.924
Edad al cuadrado	0.000	0.001	0.685	0.000	0.001	0.943
Educ: Hta sec inc	-0.894	0.144	0.000	-1.616	0.484	0.001
Educ: Hta sup inc	-1.746	0.191	0.000	-2.475	0.490	0.000
Educ: Superior completo	-3.766	0.367	0.000	-3.561	0.507	0.000
Ocupado	-2.595	1.134	0.022	-1.490	0.519	0.004
Inactivo	-1.536	1.153	0.183	-0.260	0.628	0.679
Cantidad de miembros en el hogar	0.857	0.057	0.000	1.124	0.084	0.000
Cantidad de ocupados en el hogar	-1.137	0.091	0.000	-1.159	0.129	0.000
Constante	3.938	2.142	0.066	3.082	2.367	0.193
Obs.	1991			1479		
Pseudo Rsq	0.255			0.335		
Variable base: Clase Alta						



Cuadro 7b: Estimación de los determinantes de pertenencia a las clases sociales en el GBA en 1974 y 2010. Modelos de regresión logística multinomial.						
Universo: Jefes de hogar ocupados con edades entre 30 y 59 años.						
	Oct-74			4to. Trim-10		
Variable dependiente: Clase baja						
Variables independientes	Coef.	Std. Err.	P> z	Coef.	Std. Err.	P> z
Varón	-1.184	0.336	0.000	-0.868	0.290	0.003
Edad	-0.161	0.123	0.192	-0.261	0.150	0.081
Edad al cuadrado	0.001	0.001	0.302	0.003	0.002	0.101
Educ: Hta sec inc	-1.318	0.198	0.000	-1.844	0.596	0.002
Educ: Hta sup inc	-3.481	0.336	0.000	-3.113	0.609	0.000
Educ: Superior completo	-6.232	0.731	0.000	-5.601	0.692	0.000
Empleador	-1.326	0.425	0.002	-3.142	0.596	0.000
Asal. Reg.	0.238	0.225	0.289	-2.301	0.288	0.000
Asal. No Reg.	1.421	0.370	0.000	0.429	0.365	0.239
Serv. Dom.	3.422	0.592	0.000	0.733	0.507	0.148
Cantidad de miembros en el hogar	1.663	0.084	0.000	2.147	0.120	0.000
Cantidad de ocupados en el hogar	-2.525	0.160	0.000	-2.787	0.192	0.000
Constante	2.156	2.633	0.413	7.176	3.238	0.027
Variable dependiente: Clase Media						
Variables independientes	Coef.	Std. Err.	P> z	Coef.	Std. Err.	P> z
Varón	-0.267	0.236	0.258	-0.629	0.212	0.003
Edad	-0.057	0.087	0.513	-0.180	0.116	0.122
Edad al cuadrado	0.001	0.001	0.581	0.002	0.001	0.138
Educ: Hta sec inc	-0.843	0.154	0.000	-1.738	0.538	0.001
Educ: Hta sup inc	-1.722	0.202	0.000	-2.486	0.544	0.000
Educ: Superior completo	-3.633	0.382	0.000	-3.683	0.562	0.000
Empleador	-0.573	0.256	0.025	-1.303	0.411	0.002
Asal. Reg.	0.162	0.159	0.306	-0.735	0.228	0.001
Asal. No Reg.	0.602	0.280	0.032	0.577	0.320	0.072
Serv. Dom.	1.830	0.531	0.001	0.363	0.453	0.424
Cantidad de miembros en el hogar	0.923	0.062	0.000	1.297	0.097	0.000
Cantidad de ocupados en el hogar	-1.176	0.096	0.000	-1.333	0.143	0.000
Constante	0.969	1.892	0.609	5.549	2.532	0.028
Obs.	1797			1306		
Pseudo Rsq	0.2808			0.3814		
Variable base: Clase Alta						

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la EPH

En la versión 1 del modelo, controlando por el conjunto de las variables incorporadas al mismo, el hecho de que el jefe de hogar haya estado ocupado redujo las probabilidades de pertenecer a la clase baja. Inversamente, si el jefe estuvo inactivo sus probabilidades de formar parte de la clase inferior no fueron significativamente distintas de las de aquellos que estuvieron desocupados. Con una intensidad algo menor el mismo resultado se obtuvo respecto de la probabilidad de pertenecer a la clase media –siempre respecto de la clase alta–. Ambos resultados se comprobaron tanto en 1974 como en 2010. Ver Cuadro 7a. Ello destaca que el acceso a un empleo por parte del jefe o la jefa de hogar ha sido históricamente un poderoso determinante de la adscripción de los individuos a las clases sociales media y alta.

Ahora bien, en la versión 2 es posible avanzar e identificar el efecto que reviste una determinada inserción ocupacional. El modelo permitió constatar que en 1974 el hecho de estar en un puesto de trabajador no registrado resultó asociado a una mayor probabilidad de pertenecer a la clase baja. Ver Cuadro 7b. Con una intensidad menor, cercano al límite de la significatividad estadística, un panorama similar se constató con respecto a las probabilidades de pertenecer a la clase media (respecto de la clase alta). Tal resultado confirma la existencia de una penalidad de ingreso para los asalariados en puestos de trabajo no declarados que los relegaba al estrato social inferior. Por otra parte, la ausencia de una probabilidad negativa de pertenencia a la clase inferior para aquellos empleados en puestos de trabajo registrados refleja que las diferencias en las remuneraciones obtenidas entre éstos y los trabajadores cuentapropistas –la categoría excluida del modelo– no eran significativas en ese entonces. Ello resulta consistente con la existencia de un cuentapropismo “cuasi – formal” que lograba niveles de ingresos similares –o incluso superiores en algunos casos– a los que obtenían los trabajadores registrados.

En 2010 el panorama se modificó y el hecho de que el jefe o la jefa de hogar se desempeñara en un puesto de trabajo registrado redujo las probabilidades de pertenecer a la clase baja mientras que estar ocupado en un empleo no declarado en la seguridad social no las aumentó. Ello respondió a que se produjo un cambio en las remuneraciones relativas de tal magnitud que la carencia de un empleo registrado pasó a determinar la adscripción a la clase baja. En efecto, los parámetros estimados sugieren tanto el aumento de la brecha de remuneraciones entre asalariados registrados y no registrados, de una parte, como la reducción de la diferencia de ingresos entre éstos últimos y los trabajadores por cuenta propia.

La evidencia aportada en la sección anterior había documentado ya la ampliación del segmento de trabajadores no registrados en 2010 respecto de la situación a mediados del decenio de los setenta del siglo pasado. Ver Cuadro 5. De la misma manera, se había ya observado la ampliación de la brecha salarial promedio entre empleados registrados y no registrados. Ver Cuadro 6. Una manera de cotejar si tal resultado obedeció a la inserción ocupacional o, en cambio, a otras características personales de los asalariados es a través de la estimación de regresiones mincerianas (Mincer, 1974). La estimación de funciones de determinación de los ingresos individuales recurriendo a modelos de regresión por mínimos cuadrados permite estimar la diferencia promedio de ingresos entre los grupos de asalariados informales (no registrados) y formales (registrados) luego de “controlar” por el efecto de otras características de las personas y de los puestos de trabajo que son usualmente consideradas como condicionantes de las remuneraciones laborales. Cada uno de los parámetros de la función correspondiente a diferentes atributos que se incluyen en el modelo especificado estima un diferencial asociado a esa condición. La variable dependiente fue el logaritmo del salario mensual y la variable independiente de interés fue la condición de ocupar un puesto de trabajo no registrado en la seguridad social. Así, el parámetro estimado asociado a esta variable resume la existencia de una diferencia en el salario por este atributo. El resto de las covariables fueron el nivel educativo, el sexo, la edad, la edad al cuadrado, las horas trabajadas y la rama de actividad.

Se puede verificar que la penalidad por ocupar un puesto no registrado se duplicó entre 1974 y 2010 –del 0,30 al 0,59–. Ver Cuadro 8. Ello revela que el aumento de la informalidad en la estructura del empleo argentino en el siglo veintiuno se vio acompañado de un acrecentamiento de la segmentación salarial. Como se vio ya, ello además impactó en la estructura social, condicionando la pertenencia a las clases sociales según el tipo de puesto de trabajo al que se lograba acceder.



Cuadro 8: Estimación de los determinantes salariales en el GBA en 1974 y 2010.						
Modelos de regresión por mínimos cuadrados ordinarios.						
Universo: Jefes de hogar asalariados con edades entre 30 y 59 años.⁽¹⁾						
Variable dependiente: Log. natural del salario	Oct-74			4to. Trim-10		
Variables independientes	Coef.	Std. Err.	P> z	Coef.	Std. Err.	P> z
Asal. No registrado	-0.303	0.045	0.000	-0.596	0.046	0.000
Edad	0.025	0.016	0.115	0.050	0.023	0.032
Edad al cuadrado	0.000	0.000	0.114	-0.001	0.000	0.052
Varón	0.467	0.044	0.000	0.240	0.046	0.000
Hta prim completo	-0.406	0.046	0.000	-0.960	0.094	0.000
Hta sec incompleto	-0.221	0.044	0.000	-0.671	0.051	0.000
Hta terc incompleto	0.064	0.049	0.197	-0.461	0.048	0.000
Dummies de rama	si			si		
Horas	0.006	0.001	0.000	0.011	0.001	0.000
Constante	7.107	0.345	0.000	6.705	0.495	0.000
Obs.	1724			922		
Rsq.	0.310			0.503		

(1) Con control de selección muestral.

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la EPH

5. Conclusiones

La evolución que mostró la desigualdad en la distribución del ingreso en el Gran Buenos Aires entre mediados del decenio del setenta y el fin de la primera década del siglo veintiuno insinuó que se produjeron cambios trascendentales en la estructura social. Por su parte, la medición de la polarización de los ingresos permitió confirmar que el devenir de la clase media fue uno de los rasgos sobresalientes de tales modificaciones. Además, ello se produjo en simultáneo con fuertes oscilaciones en el ingreso per cápita real a lo largo de todo el período. Este panorama fue a su vez ratificado a través de los diferentes criterios de estratificación social utilizados en el trabajo.

Destacan dos etapas visiblemente desemejantes. Entre 1974 y 2001 se verificó un fuerte estrechamiento de los sectores medios y un también palmario incremento de la clase baja. En contraste, entre 2003 y 2010, se produjo una enérgica reversión en estas tendencias que se mostró con desigual intensidad para los diversos estratos sociales. En este septenio se constató una marcada recomposición de los ingresos para la clase media y baja, en ese orden, que redundó en una sostenida mejora distributiva. El proceso de engrosamiento de la clase media implicó la incorporación a sus filas de prácticamente el 8% de la población.

La recuperación de las franjas medias en la sociedad argentina es un fenómeno novedoso al menos desde mediados del decenio del setenta. Interesa subrayar que el mismo fue resultado tanto de un proceso de movilidad social ascendente –es decir de reducción de la clase baja– pero también de contracción de la clase alta. Tal evolución implica que operaron mecanismos hacia la redistribución de los ingresos que al tiempo que incrementaron los recursos de aquellos ubicados en los segmentos bajo y medio de la estructura social evitaron un corrimiento de similar magnitud en el extremo superior.

Estos mecanismos no parecen haber estado disociados del funcionamiento del mercado de trabajo. Efectivamente, el descenso de la desocupación y la informalidad laboral, especialmente del componente de empleo asalariado no registrado, sobresalieron como los principales factores que acompañaron el sinuoso derrotero de las clases sociales en el largo lapso bajo análisis. Así, al analizar las características de la inserción ocupacional –desde una perspectiva de estratificación más cercana a la tradición sociológica– fue posible constatar que se produjo un aumento de los puestos de trabajo que otorgan mayor estabilidad a quienes los ocupan, revirtiendo en parte el dramático aumento de la intermitencia ocupacional que había caracterizado el último cuarto del siglo veinte. Téngase en cuenta además que esta mejora en la calidad de los empleos se vio acompañada, entre otros factores, por la dinamización de las negociaciones colectivas –entre trabajadores y empleadores– y por aumentos periódicos en el salario mínimo. Estos dispositivos tienden a comprimir la distribución de los salarios por cuanto impactan con mayor magnitud en la parte inferior de las escalas de ingresos. En la misma dirección habrían operado la fijación de aumentos salariales de sumas fijas para el conjunto de los trabajadores como las diversas medidas de protección social instrumentadas en el período –planes de empleo, ampliación de la cobertura de los beneficios previsionales y extensión de las asignaciones familiares para los hijos de los trabajadores informales, entre las principales–.

Por otra parte, junto a la mejora global en la dinámica de funcionamiento de la estructura social se verificó también en esta investigación la persistencia de segmentación en el mercado de trabajo. Esto significa que existe una diferencia salarial a favor de quienes logran emplearse en un puesto de trabajo registrado respecto de los asalariados en puestos no registrados en la seguridad social.



Asimismo, el acceso a un puesto de trabajo formal continuó siendo esquivo para una proporción no despreciable de individuos pertenecientes al estrato social más bajo. En este sentido no resulta extraño que la permanencia de elevados niveles de diferenciación social haya sido el resultado, con intensidad creciente durante el período largo que fue de 1974 a 2010, del tipo de inserción laboral lograda. En otras palabras, se pudo constatar que la brecha salarial entre trabajadores registrados y no registrados –y su acrecentamiento– junto a la elevada incidencia de éstos últimos en la estructura de empleo incidieron en la pertenencia de los hogares a una determinada clase social.

El conjunto de esta evidencia ratifica la urgencia por propender a reducir los índices de empleo no declarado en la economía argentina. Parece difícil que mayores niveles de integración social puedan ser alcanzados si los obstáculos al acceso a un puesto de trabajo registrado no son removidos. Cabe recordar que la penalidad salarial para los trabajadores asalariados no registrados se duplicó entre 1974 y 2010 y no se redujo en lo que va del nuevo siglo. Ello debería encauzarse, al menos, en ciertos sectores de actividad donde el grado de no registración es muy elevado –comercio minorista, construcción, industria textil y de confecciones, servicio doméstico, trabajo rural, entre las principales–. En el ínterin, se impone profundizar y extender la instrumentación de diversas medidas de protección social dirigidas a reducir la brecha de ingresos entre quienes acceden a una ocupación formal y quienes permanecen atrapados en la informalidad.

Finalmente cabe subrayar la potencialidad que encierra el desarrollo de mayor investigación que recurra a la integración de los aportes metodológicos que brindan los enfoques económicos cuanto los sociológicos para el estudio de las transformaciones en la estructura social. Los resultados de este trabajo aspiran a contribuir en esa dirección. A partir de la utilización de diversos indicadores y criterios de demarcación de grupos sociales provenientes de ambas disciplinas fue posible establecer algunos vínculos entre las variaciones distributivas, ciertos rasgos destacados del mercado de trabajo y la pertenencia a una clase social. Probablemente la perseverancia en esta línea de análisis permita un conocimiento acurado sobre las vicisitudes de las estructuras sociales en el siglo veintiuno.

6. Bibliografía

- Atkinson**, Anthony B. **2008**. "Concentration among the Rich." In *Personal Wealth from a Global Perspective*, edited by James B. Davies. Oxford: Oxford University Press.
- Atkinson**, Anthony y Andrea **Brandolini**. **2011**. "On the identification of the "middle class", Working Paper 207, 217, Ecineq.
- Banerjee**, Abhijit V., and Esther **Duflo**. **2008**. "What is middle class about the middle classes around the world?" *Journal of Economic Perspectives* 22 (2): 3-28.
- Birdsall**, Nancy, Carol **Graham** y Stefano **Pettinato**. **2000**. "Stuck in the Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle Class," Center on Social and Economic Dynamics, Working Paper 14, Brookings Institution, Washington DC.
- Birdsall**, Nancy. **2010**. "The (Indispensable) Middle Class in Developing Countries, or the Rich and the Rest not the Poor and the Rest" Working Paper 207, Washington DC, United States, Center for Global Development.
- Blackburn**, M., and D. **Bloom**. **1985**. "What is Happening to the Middle Class?" *American Demographics* January:18-25.
- Bradbury**, K. **1986**. "The Shrinking Middle Class." *New England Economic Review* Sept./Oct.: 41-55.
- Burkhauser**, Richard V., Amy Crews **Cutts**, Mary C. **Daly**, and Stephen P. **Jenkins**. **1999**. "Testing the significance of income distribution changes over the 1980s business cycle: a cross-national comparison." *Journal of Applied Econometrics* 14 (3): 253-272.
- Castel**, Robert. **1997**. *Las metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*, Paidós, Buenos Aires.
- Castellani**, F. and G. **Parent**. **2011**. "Being "Middle-Class" in Latin America", OECD Development Centre Working Papers, No. 305, OECD Publishing. doi: 10.1787/5kg3jcdx4jlx-en.
- Duclos**, Jean-Yves, Joan **Esteban**, and Debraj **Ray**. **2004**. "Polarization: Concepts, Measurement, Estimation." *Econometrica* 72 (6): 1737-1772.
- Easterly**, William. **2001**. "The Middle Class Consensus and Economic Development", *Journal of Economic Growth*, 6 (4): 317-335.
- Easterly**, William, Jozef **Ritzen** y Michael **Woolcock**, **2006**. "Social Cohesion, Institutions, And Growth," *Economics and Politics*, Wiley Blackwell, 18 (2): 103-120, 07.
- Eisenhauer**, Joseph G. **2008**. "An Economic Definition of the Middle Class." *Forum for Social Economics* 37 (2): 103-113.
- Erikson**, Robert y John H. **Goldthorpe**. **1992**. *The Constant Flux. A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press.
- Esteban**, Joan-María, and Debraj **Ray**. **1994**. "On the Measurement of Polarization" *Econometrica* 62 (4): 819-851.
- Foster**, James E., and Michael C. **Wolfson**. **2010**. "Polarization and the decline of the middle class: Canada and the U.S." *Journal of Economic Inequality* 8 (2): 133-273.
- Filgueira**, Carlos. **2007**. "Actualidad de las viejas temáticas: clase, estratificación y movilidad social en América Latina" en Franco, Rolando, Arturo León, Raúl Atria



(coordinadores) Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo Santiago: LOM Ediciones.

Franco, Rolando, Martín **Hopenhayn** y Arturo **León**. **2011**. Crece y cambia la clase media en América Latina: una puesta al día, Revista de la Cepal 103, Santiago de Chile.

Gershuny, Jonathan y Man Yee **Kan**. **2006**. Human Capital and Social Position in Britain: creating a measure of wage earning potential from BHPS data, BHPS 1991-2004. ISER Working Paper Series: 2006-3 <https://www.iser.essex.ac.uk/publications/working-papers/iser/2006-03.pdf> Access: Nov. 2010

Goldthorpe, John H., and Abigail **McKnight**. **2006**. "The Economic Basis of Social Class." In *Mobility and Inequality: Frontiers of Research from Sociology and Economics*, edited by Stephen L. Morgan, David B. Grusky and Gary S. Fields. Stanford, CA: Stanford University Press.

Horrigan, M.W., and S.E. **Haugen**. **1988**. "The Declining Middle Class Thesis: A Sensitivity Analysis." *Monthly Labor Review* 111 (5): 3-13.

Husmanns, R. **2004**. Measuring the informal economy: from employment in the informal sector to informal employment, OIT, Documento de Trabajo 53.

ILO. **1972**. Employment, income and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya Ginebra: ILO.

Jenkins, Stephen P. **1995**. "Did the middle class shrink during the 1980s? UK evidence from kernel density estimates", *Economics Letters* 49 (4): 407-413.

Kharas, H. **2010**. "The Emerging Middle Class in Developing Countries", OECD Development Centre Working Papers, No. 285, OECD Publishing. doi: 10.1787/5kmmp8lncrns-en

Levy, F. **1988**. Dollars and Dreams: The Changing American Income Distribution. New York: Norton.

Mincer, J. **1974**. Schooling, Experience and Earnings. New York: Columbia University Press.

Prandy, K. **1990**. The revised Cambridge Scale of occupations. *Sociology*, 24 (4): 629-655.

Pressman, Steven. **2007**. "The Decline of the Middle Class: An International Perspective." *Journal of Economic Issues* 41 (1): 181-200.

Ravallion, Martin. **2010**. "The Developing World's Bulging (but Vulnerable) Middle Class." *World Development* 38 (4): 445-454.

Rosanvallón, Pierre. **1995**. La nouvelle question sociale. Repenser l'État-providence, Le Seuil, Coll. Points essays.

Rosenthal, N. **1985**. "The Shrinking Middle Class: Myth or Reality?" *Monthly Labor Review* 108 (3):3-10.

Solimano, Andrés. **2009**. "Stylized Facts on the Middle Class and the development Process", chapter 2, in A. Estache and D. Leipziger, editors, *Stuck in the Middle . Is Fiscal Policy Failing the Middle Class?* Brookings Institution Press, Washington DC.

Thurow, Lester. **1984**. "The Disappearance of the Middle Class." *New York Times* February 5: 3

Thurow, Lester. **1987**. "A Surge in Inequality," *Scientific American* 256: 30-37.

Wright, Erik Olin. **2009**. "Understanding Class. Towards an Integrated Analytical Approach." *New Left Review* 60: 101-116.