

Gran Buenos Aires: Polarización de ingresos, clase media e informalidad laboral, 1974-2010

Fernando Groisman

RESUMEN

En este artículo se aborda el estudio de la estructura social del principal aglomerado urbano de la Argentina —el Gran Buenos Aires— durante las últimas cuatro décadas. La investigación se enfocó en identificar las transformaciones que experimentó la sociedad a partir de su estratificación en tres clases sociales: alta, media y baja. Se realizan aportes en tres direcciones. En primer lugar, se abordan los renovados debates acerca de la cuestión metodológica respecto de los criterios más apropiados para lograr una adecuada demarcación de las clases sociales, en especial de la clase media. En segundo lugar, se documentan los cambios en la estructura social mediante diversos enfoques a fin de identificar la existencia de tendencias comunes a ellos. Finalmente, se llama la atención sobre ciertos rasgos dominantes en el funcionamiento del mercado de trabajo que habrían dejado su impronta en la morfología social argentina.

PALABRAS CLAVE

Estructura social, clases sociales, clase media, mercado de trabajo, ingresos familiares, distribución del ingreso, ciudades, datos estadísticos, Argentina

CLASIFICACIÓN JEL

J31, D31, J21

AUTOR

Fernando Groisman es investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y de la Universidad de Buenos Aires (UBA). fgroisman@conicet.gov.ar

I

Introducción

El estudio de la estructura social, sus características y su dinámica se ha posicionado como un tema de justificada vigencia debido a la repercusión que las profundas transformaciones en el sistema económico internacional vienen ocasionando en los últimos tiempos. El foco de atención ha recaído en lo acontecido con las clases medias a nivel planetario, aunque es posible advertir que las hipótesis de investigación que su evolución conlleva son diferentes dependiendo de la región o el 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 e impulsado el interés por aprehender las características de este nuevo contingente social (Kharas, 2010; Ravallion, 2010; Castellani y Parent, 2011; Franco, Hopenhayn y León, 2011). En la base de tales transformaciones concurren diversos factores entre los que cabe destacar, sobre todo, la incorporación al mercado mundial de las superpobladas naciones de China y la India, con el consiguiente incremento en la demanda a nivel global de productos primarios que ha beneficiado a las economías productoras de América Latina. El aumento del producto interno bruto (PIB) per cápita ha sido de tal cuantía, que ha repercutido en los ingresos monetarios de los sectores ubicados históricamente en los estratos de menores recursos y provocado el ensanchamiento de las franjas medias en ambas regiones. Tradicionalmente, gran parte de la reflexión acerca de la importancia de una pujante clase media se ha orientado a ponderar su incidencia en el desarrollo económico y la consolidación de sociedades democráticas (Easterly, 2001; Easterly, Ritzen y Woolcock, 2006).

Por otra parte, 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 los Estados Unidos de América, por ejemplo, el debate acerca de si se estaba en presencia de una incipiente tendencia a la desaparición de la clase media ya tuvo lugar, con cierta intensidad, desde mediados

de la década de 1980 (Thurow, 1984; Rosenthal, 1985; Blackburn y Bloom, 1985; Bradbury, 1986; Horrigan y 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 en 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— en elevados niveles de integración social. Tal escenario cambió a partir de mediados del decenio de 1970, cuando se inició una 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 a fines de 2001, cuando el desempleo trepó al 25% y más de la mitad de la población estaba en situación de pobreza. Desde entonces se produjo un cambio de tendencia que se mostró duradero. De modo que reviste un evidente interés conocer de qué manera la notable alza del PIB ocurrida en el primer decenio del presente siglo generó 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 de los años setenta hasta 2010 a través de diferentes enfoques y metodologías provenientes de la economía y 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 los extremos del período. En este

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

sentido, el funcionamiento del mercado laboral fue específicamente abordado.

El artículo se organiza en cinco secciones. En la sección II se exponen algunos de los antecedentes teóricos y metodológicos más pertinentes al objetivo de la investigación, los métodos de análisis utilizados en este trabajo, así como las características de la fuente de datos

empleada. En la sección III se presentan los resultados de los criterios de estratificación que se utilizaron, así como el panorama distributivo durante el período bajo examen, para luego dar paso al análisis del mercado laboral. La sección IV se refiere al funcionamiento del mercado de trabajo y sus características globales. Por último, en la sección V se ofrecen las conclusiones.

II

Acerca de la cuestión metodológica

1. Antecedentes

El estudio de los sistemas de organización de las sociedades modernas siempre ha estado inseparablemente ligado a las relaciones de empleo de la población, a través de la confección de sistemas de clasificación sobre la base de ciertas características de los puestos de trabajo, por medio de la fijación de escalas ocupacionales, o mediante ambos. La teoría sociológica, ya sea en sus variantes más o menos cercanas a las ideas del marxismo (Wright, 1997 y 2009) o al 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 estatus (prestigio) del que gozaban los individuos como elementos estructurantes del orden social y determinantes de las relaciones de poder, la referencia empírica ineludible era la ocupación de las personas².

Esta tradición sociológica, si bien continúa siendo la concepción dominante en la literatura especializada, ha sido objeto de otros enfoques analíticos debido a la creciente heterogeneidad que parecen mostrar los estratos o conjuntos ocupacionales. Ello ocasionaría serias limitaciones en cuanto al valor que tendrían estos agrupamientos para explicar adecuadamente conductas o comportamientos sociales (por ejemplo, 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 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 que 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 su ubicación en la estructura social (Prandy, 1990; Gershuny y Yee Kan, 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 considerarán 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 ubicados en los primeros deciles de la distribución del ingreso, mientras que la clase alta se compone de aquellos situados en la parte superior de dicha distribución. En forma residual queda definida la clase media, que suele fluctuar así entre el 40% y el 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; Eisenhauer, 2008). Al margen de la racionalidad que subyace a este tipo de demarcación de grupos sociales, es evidente que una de las principales limitaciones de tal enfoque es que no es sensible a cambios en el tamaño de las clases sociales.

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

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, Graham y Pettinato, 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, él está sujeto a ciertas reservas, ya que tales cambios serán en parte el resultado de los límites del intervalo que se haya escogido.

Por otra parte, la problemática acerca de lo que acontecía con la clase media dio impulso al desarrollo de una familia de indicadores distributivos basados en el concepto de polarización (Esteban y Ray, 1994; Duclos, Esteban y Ray, 2004; 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 de cara a 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 o ensancha en su parte central.

En suma, los estudios sociológicos de estructura social, como aquellos consumados desde la perspectiva económica, se basan en tradiciones metodológicas diferentes, pero se encuentran muy relacionados. En efecto, generalmente una determinada jerarquización sobre la base de las características ocupacionales de los individuos o de las relaciones de empleo suele mostrar una estrecha vinculación 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 con respecto a la dispersión de los ingresos. Ambos enfoques se tornan así complementarios y sus aportes combinados parecen ser cada vez más necesarios para avanzar a 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 mayormente afines a la matriz sociológica), que se detallan en la subsección siguiente con miras a realizar un aporte en esa dirección.

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 del valor mediano e indicador sintético de polarización— con el propósito explícito de justipreciar sus aportes en relación con 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. Por último, el índice de polarización empleado 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 promedio de aquellos ubicados sobre la mediana y de quienes se encuentran por debajo de esta. Dado que $(T-G)$ es igual al coeficiente de Gini entre las mitades superior e inferior de la distribución, menos la desigualdad ponderada intragrupo, se desprende que a mayor desigualdad entre ambos grupos (mitad superior e inferior) tenderán a elevarse tanto la desigualdad como la polarización. En cambio, una mayor desigualdad intragrupo —manteniendo fija la distancia entre aquellos sobre y bajo la mediana— 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).

En cuanto al segundo criterio complementario —la inserción ocupacional—, su pertinencia responde, como fue señalado en la subsección anterior, 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. Precisamente, las razones de tal elección se basan en su vinculación con la inestabilidad laboral. La informalidad laboral ha permitido caracterizar cierta especificidad de los mercados de trabajo de los países en desarrollo³. Ante la ausencia de mecanismos generalizados de protección social en estas economías, los empleos informales —aquellos de baja productividad— suelen ser la vía por medio de la cual una cantidad no despreciable de la población obtiene sus ingresos monetarios. De manera que la informalidad se encuentra ligada 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, cuando

corresponde, beneficiarios de planes de empleo⁵); clase media (trabajadores por cuenta propia con estudios de hasta nivel superior incompleto y trabajadores registrados de similar nivel educativo), y clase alta (empleadores, trabajadores por cuenta propia 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, rango de edades centrales que congrega a aquellos que se encontrarían económicamente activos.

La fuente de datos estadísticos utilizada es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) que elabora el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). La EPH se realiza en las principales ciudades del país y abarca a alrededor del 70% del total de la población urbana. La cobertura geográfica ha ido ampliándose desde 1974, año en que comenzó el operativo. Dado que en este trabajo se analizó lo acontecido desde ese momento, ello fue posible solo con las bases del Gran Buenos Aires. Desde 1974 y hasta 2003, la EPH constituía un relevamiento puntual que se efectuaba 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. Además, se introdujeron modificaciones al formulario que limitaron la posibilidad de comparar los datos referentes a ciertas categorías de análisis. Sin embargo, resulta posible 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 ronda 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 en que se aplica un “coeficiente de empalme” implica una reducción del orden del 7% al 8% en las estimaciones, que no altera los resultados primordiales. Además, esta variante 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.

³ La perspectiva original fue aportada por la Organización Internacional del Trabajo a comienzos del decenio de 1970 (ort, 1972) y ha sido objeto de una reciente actualización (Hussmanns, 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, estas 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, la que incluye, entre otros capítulos, protección frente al despido, representación sindical y cobertura de convenios colectivos de trabajo.

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

III

Distribución y estructura social

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 se asemeja a una U invertida⁶. Durante el período comprendido entre 1974 y 2001 se constató un marcado deterioro distributivo cuando el coeficiente de Gini aumentó alrededor del 50% entre ambos años —pasó del 0,353 al 0,531 (véase el cuadro 1). A partir de 2003, luego de la crisis de convertibilidad de fines de 2001 y la subsecuente caída en torno del 30% de los ingresos reales a consecuencia de la devaluación instrumentada a comienzos de 2002, se inició un intenso proceso de mejora distributiva que repercutió en la reducción del índice de Gini en algo más de un 20%: del 0,537 al 0,431. No obstante, el nivel de inequidad en 2010 sobrepasaba todavía el que se había registrado en 1974⁷. Similar panorama de empeoramiento distributivo durante el último cuarto del siglo XX y un posterior progreso de la equidad surge de la evolución del cociente entre el promedio y la mediana del ingreso (véase el cuadro 1).

La polarización que, como se señaló anteriormente, 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 de 1970 hasta inicios del siglo XXI se confirmó un pronunciado y sostenido incremento en esta dimensión de análisis, que fue incluso de mayor intensidad que el deterioro distributivo ya comentado (véase el cuadro 1). Téngase en cuenta que ya en 1996 se había duplicado el grado

de polarización de la distribución de los ingresos con respecto al valor existente en 1974, mientras que el coeficiente de inequidad registraba una merma en torno del 40% en el mismo lapso. A partir de 2003 se produjo una clara reversión en este indicador, la que continuó durante todo el decenio. Empero, al igual que lo que se había constatado con el coeficiente de Gini, la retracción verificada 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 de 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. Así, con este último enfoque se 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 1 se puede apreciar información complementaria que justifica tal aseveración y es posible verificar que el aumento de la concentración y polarización de los ingresos se produjo simultáneamente con 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 hogares con ingresos inferiores al 40% del valor medio del ingreso per cápita familiar se habían prácticamente cuadruplicado —alcanzando al 19%— entre 1974 y 2001, mientras que aquellos con ingresos superiores en un 300% a este valor se habían casi triplicado, pasando del 5,4% al 14,4%. Asimismo, al tomar en consideración la cuota de ingresos de la que se apropiaba cada estrato de ingresos, puede concluirse que la mayor cantidad de pobres resultó aún más pobre al cabo de este cuarto de siglo, mientras que los ricos —cuyo número también se incrementó— se apropiaron de mayores recursos (véase el último panel del cuadro 1). En el período expansivo 2003-2010 se revirtieron estos comportamientos, aunque con desigual intensidad para los diferentes grupos sociales. En la subsección siguiente se aborda esta cuestión.

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 que solo posteriormente 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 posibilidad de comparar los datos, véase la subsección “Métodos y fuente de datos”.

CUADRO 1

Indicadores distributivos^a en el Gran Buenos Aires, 1974-2010

	Oct-1974	Oct-1980	Oct-1986	Oct-1991	Oct-1996	Oct-2001	4° trim-2003	4° trim-2006	4° trim-2010
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) ^b
Media/mediana	1,206	1,266	1,390	1,561	1,583	1,661	1,655	1,516	1,388
Participación en el ingreso (<i>porcentajes</i>)									
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
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>						
Población comprendida en el intervalo de ingreso informado respecto de la mediana (ingreso per cápita familiar) (<i>porcentajes</i>)									
<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
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>						
Participación en el ingreso de los grupos definidos en el panel superior (<i>porcentajes</i>)									
<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
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>						

Fuente: elaboración propia sobre datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH).

Nota: La metodología de recolección de información de la EPH fue modificada en 2003. Para atender a ello puede recurrirse a diversos métodos de empalme de las series de datos anteriores y posteriores a esa fecha. Sin embargo, la corrección a las estimaciones a partir de 2003, cuando se aplica un "coeficiente de empalme", implica un ajuste del orden del 7% u 8%. Dado que no altera los resultados primordiales, se ha optado por prescindir de esta variante que no está exenta de problemas metodológicos.

^a Todas las estimaciones distributivas se realizaron sobre el ingreso per cápita familiar.

^b A partir de 2007 se han efectuado modificaciones en la forma de medición del índice de precios al consumidor (IPC), que impiden la realización de una comparación directa entre los valores anteriores y posteriores a ese momento. Por tal razón, se han hecho dos estimaciones que permiten concluir que el valor del concepto de interés estaría comprendido en el intervalo que se informa.

2. Los cambios en la estructura social

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

i) *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 drástica reducción en su participación en el ingreso en torno del 60% entre 1974 y 2001 (pasó del 6,7% al 2,6%, véase el 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 39,9%). En consecuencia, resalta 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 57,5%). En el transcurso de la fase siguiente —de 2003 a 2010— se revirtieron estas tendencias aunque sin llegar a los niveles vigentes a mediados de la década de 1970. En realidad, la recomposición mostró una magnitud mayor para la clase baja. En el mismo cuadro 2 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 40,1% al 47,1%). En forma correspondiente, se redujo la cuota de recursos que fue a la clase alta en un 16% (del 57,1% al 48,2%). De la observación de las cifras se desprende que este proceso de reasignación de recursos —intenso y sostenido— es inédito en la historia económica argentina al menos desde mediados del decenio de 1970.

Sin embargo, entre extremos del período extendido: 1974 a 2010, los miembros de la clase alta aumentaron

su porcentaje en los ingresos totales, de modo que al término de la primera década del siglo XXI gozaban de mayor riqueza que la que habían logrado 36 años antes. De igual forma, los más pobres también se mostraron todavía con menos recursos monetarios de 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 alcanzarlo.

Interesa notar que este acomodamiento entre clases sociales es asimilable al derrotero que siguió el coeficiente de Gini —cuya característica es ser más sensible a los cambios que se producen en la parte media de la distribución— y menos al que mostró la polarización de ingresos, que según se recordará en 2010 era incluso un 60% superior a la marca que había tenido en 1974. En otras palabras, en el primer decenio del siglo XXI la mejora distributiva se plasmó en una marcada recomposición de los ingresos en el sector medio, que alcanzó también —aunque con menor intensidad— a los integrantes de la clase baja.

ii) *Clases sociales según intervalo de ingreso respecto de la mediana*

Las variaciones en el tamaño de las clases sociales —de acuerdo con 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 a 2001 y 2003 a 2010, suministra información adicional para calificar el tipo de transformación por el 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%, pasando de albergar el 28,1% de la población al 39,5% (véase el cuadro 2). Es decir, se produjo la entrada a esta clase social de hogares anteriormente ubicados en los estratos sociales superiores, especialmente de familias situadas en las franjas medias. Efectivamente, este proceso de movilidad descendente en la distribución de los ingresos tuvo la particularidad de que fue acompañado de un agudo estrechamiento de la clase media, lo 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

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

CUADRO 2

Estructura social en el Gran Buenos Aires, 1974-2010
(Diversos enfoques)

	Oct-1974	Oct-1980	Oct-1986	Oct-1991	Oct-1996	Oct-2001	4° trim-2003	4° trim-2006	4° trim-2010
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
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>						
Según ubicación en la distribución del ingreso (respecto de la mediana)									
Clase baja: bajo el 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: sobre el 150%	29,9	29,1	31,0	31,8	32,6	34,5	32,0	30,1	28,1
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>						
Participación en el ingreso (de los grupos definidos según ubicación en la distribución del ingreso respecto de la mediana)									
Clase baja: bajo el 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: sobre el 150%	54,5	57,1	61,3	65,3	68,5	73,9	70,9	65,2	58,6
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>						
Según nivel educativo del jefe de hogar									
Clase baja: hasta primero 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
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>						
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
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>						

Fuente: elaboración propia sobre datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH).

en forma contundente en este guarismo. Asimismo, cabe subrayar que el adelgazamiento de las capas medias tuvo lugar sobre todo durante el último decenio del siglo XX. En efecto, en 1991 la clase media albergaba al 36,2% de la población, mientras que en 1980 aglutinaba al 37,9%.

No toda la reducción de la clase media fue a engrosar el estrato más bajo 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. Así, puede verificarse que este grupo social presentó un incremento del 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, caracterizado 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 respecto de otras economías, por ejemplo, los Estados Unidos de América y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte en la doble década de 1980 y 1990 (Jenkins, 1995; Burkhauser y otros, 1999).

A estas alturas, cabe realizar 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 la clasificación del ingreso per cápita familiar y nada informa, en cambio, acerca de la satisfacción de necesidades o nivel de consumo que tales posiciones relativas implican para quienes las ocupan. De tal forma que los aumentos o 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 o riqueza de cada una de ellas. Al incorporar esa información, debe tenerse en cuenta que el incremento de tamaño de la clase baja se vio acompañado, además, de una caída en las condiciones de vida del grupo, medida de acuerdo con la evolución del poder de compra de los ingresos (véase el cuadro 1).

Contrarrestando en parte a este proceso, en la fase de mejora distributiva, entre 2003 y 2010 la clase baja redujo su volumen en torno del 10% pasando del 42,2% al 38,5%. La mayor variación correspondió en cambio a la que mostraron las capas medias de la sociedad, que incrementaron sus miembros en un 30% y pasaron de representar el 25,8% de la población en 2003 al 33,4% en 2010. Consecuentemente, la clase alta redujo su tamaño en alrededor del 15% y pasó del 32% al 28,1% entre los extremos del mencionado septenio (véase el 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 que también resulta consistente con el panorama que había arrojado la medición de la polarización de los ingresos. No obstante, destaca el novedoso proceso de engrosamiento de la clase media que mostró una incorporación en sus filas de prácticamente el 8% de la población, del cual una mitad (cuatro puntos porcentuales) debe contabilizarse como resultado de cierta movilidad ascendente —es decir, proveniente de la clase baja—, mientras que otro tanto provino del segmento superior. Este último grupo parece haber obedecido a los efectos del cambio distributivo del período junto con el incremento del poder de compra de los ingresos. Ya entre 2006 y 2003 la mediana del ingreso per cápita familiar real había aumentado un 43%.

Como corolario de las tendencias documentadas con respecto a las tres clases sociales principales, al cabo de cerca de cuatro décadas la clase alta se mantuvo prácticamente en torno del mismo nivel, mientras que la participación de la clase media se redujo en nueve puntos porcentuales: del 42% al 33,4%, los que fueron

ganados por la clase baja que pasó del 28,1% al 38,5% aproximadamente.

iii) *Participación en el ingreso de las clases sociales definidas anteriormente*

Corresponde ahora introducir 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 su definición. En este caso, se mantienen las distancias fijadas respecto de la mediana de ingresos para la demarcación de las clases sociales en ii) y se procede a evaluar la apropiación de ingresos por parte de 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 drásticamente alrededor del 35% (véase el cuadro 2). Expuesto en otros términos, no solo los miembros del grupo más desfavorecido aumentaron, sino que estos accedieron a una cuota menor de ingresos como clase social y por lo tanto, en valores per cápita, eran más pobres que 25 años antes. La clase media —que mostró una notoria contracción en su dimensión— también fue afectada por una pronunciada disminución (superior al 50%) de su participación en los ingresos. En realidad, cabe observar que esta mengua sobrepasó el angostamiento de su volumen, lo que corrobora que, al igual que lo acontecido con los miembros de la clase baja, los integrantes de la clase media también disponían en 2001 de menores ingresos —en promedio— con respecto a 1974. Vale decir que la movilidad descendente del período cabe complementarla enfatizando que quienes lograron permanecer dentro del estrato medio mostraron también pérdidas de ingresos. Solo la clase alta pudo hacer coincidir el doble efecto virtuoso de aumentar sus integrantes, pero incrementar aún más su cuota de ingresos en alrededor del 50%.

En el período siguiente —2003 a 2010— la situación se revirtió, aunque solo parcialmente y siguió el mismo patrón ya comentado. Hubo una mejora más intensa para la clase media —su participación en los ingresos creció en torno del 50%— y algo menor para el estrato más bajo: alrededor del 23%. La clase alta, en cambio, vio reducida 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 que disponían como clase.

Entre extremos del período extendido de casi cuatro décadas, la situación es aún muy distante del nivel alcanzado en 1974. En efecto, a fines de 2010 la clase alta registraba una participación en los ingresos mayor que la que tenía a mediados de la década de 1970. En la clase baja se habían incrementado levemente los recursos con que contaba entonces, mientras que la clase media mostraba un déficit de alrededor del 20%.

iv) *Nivel educativo del jefe de hogar*

Como era de esperar, 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 en 1974 aproximadamente dos de cada tres jefes de hogar tenían como máximo nivel educativo la escolaridad básica completa —sin haber iniciado estudios en el nivel secundario—, este grupo se redujo al 30,5% en 2010 (véase el cuadro 2). De la misma manera, aquellos que habían iniciado estudios superiores se habían triplicado con creces entre 1974 y 2010. Junto con el panorama de la estructura social recién descrito, tal evolución sugiere una disociación creciente entre el logro educativo y la posición en la estructura social. Esta brecha se constata tanto con respecto a la evolución seguida por los diferentes indicadores distributivos, como también con relación a las modificaciones según el grado de inestabilidad de las ocupaciones (véase a continuación el punto v). En otras palabras, el estrechamiento de la clase media y el engrosamiento de la clase baja durante el período 1974-2001, como también la reversión de ambos procesos entre 2003 y 2010, se produjeron en un contexto de mejora sostenida 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 la Argentina. A diferencia

de lo ocurrido en el 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. Asimismo, vio disminuida su capacidad de reubicar a las personas en similares posiciones en la estructura social en los contextos expansivos.

v) *Inserción ocupacional de los jefes de hogar con edades centrales*

El 70% de la población reside en hogares cuyos jefes 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 (véase el cuadro 4). Ambas informaciones justifican detenerse para analizar su participación en la actividad económica.

La evolución de la estructura social que sigue esta demarcación guarda una notable correspondencia con los primeros tres enfoques utilizados. En efecto, prácticamente se duplicaron aquellos hogares cuyos jefes de hogar tuvieron inserciones ocupacionales inestables entre 1974 y 2001 y disminuyó en cerca de un 25% el segmento intermedio de familias con jefes en puestos de trabajo estables (véase el cuadro 2). Como resultado de ambos comportamientos, el grupo de hogares con jefes estables de nivel superior aumentó del 10,9% al 16,1%. Se aprecia la correspondencia entre la evolución distributiva (aumento de la concentración) y la 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 otra. Asimismo, es posible constatar que en el septenio iniciado en 2003, junto con la mejora distributiva, la reducción de la polarización y el ensanchamiento de la clase media se produjo un incremento del grado de estabilidad de las ocupaciones de los jefes de hogar.

IV

El funcionamiento del mercado de trabajo⁹

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. En efecto, entre 1974 y 2001 se destaca el marcado aumento del desempleo y de la informalidad, al tiempo que disminuye la tasa de empleo (véase el cuadro 3). De igual modo, en el período 2003-2010 se redujeron tanto la desocupación abierta como la informalidad y se elevó sensiblemente la tasa de ocupación.

Corresponde a continuación realizar un análisis más pormenorizado, centrado en la inserción en la actividad económica de los jefes de hogar¹⁰. En primer lugar, cabe llamar la atención sobre la tasa de participación

económica de este grupo. En este indicador se resume la disposición a desempeñarse en una actividad remunerada en el mercado —es decir, es la sumatoria de ocupados y desocupados respecto de la población total de referencia— y, en consecuencia, su valor tiende a acrecentarse en las edades centrales con relación a los extremos del ciclo de vida. Para el universo aquí considerado —que se compone de jefes de hogar con edades entre 30 y 59 años— cabría esperar que su valor se situara 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 o desaliento provocadas por las mayores o 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 su tasa de actividad aumentara del 91% al 94%, mientras que de 2003 a 2010 este comportamiento se revirtió al pasar del 96% al 92%, respectivamente, o al menos se mantuvo constante en torno del 91% si se computa a los beneficiarios de planes de empleo como espuriamente activados (véase el cuadro 5). Las razones de este diferencial comportamiento exceden el propósito de este artículo, pero baste 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 concordancia

⁹ En lo que sigue, las referencias a las clases sociales se ceñirán a la estratificación realizada de acuerdo con el criterio ii): Clases sociales según intervalo de ingreso respecto de la mediana.

¹⁰ Ya se mencionó que las características ocupacionales de los jefes de los hogares pertenecientes a cada una de las tres clases sociales identificadas proveen 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 (véase el cuadro 4).

CUADRO 3

El mercado de trabajo en el Gran Buenos Aires, 1974-2010
(En porcentajes)

	Oct-1974	Oct-1980	Oct-1986	Oct-1991	Oct-1996	Oct-2001	4° trim-2003	4° trim-2006	4° trim-2010
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
Empleos informales	37,7	38,0	42,0	47,0	46,9	48,6	55,3	51,2	42,1
Empleos informales (sin beneficiarios de planes de empleo)						47,9	52,5	50,4	41,6
Asalariados no registrados ^a respecto del total de asalariados	19,0	17,1	21,1	30,0	33,3	33,5	39,1	36,4	28,1

Fuente: elaboración propia sobre datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH).

^a Excluye al servicio doméstico y a beneficiarios de planes de empleo.

CUADRO 4

Estructura de hogares y de ingresos familiares en el Gran Buenos Aires, 1974-2010
(Años seleccionados)

	Oct-1974	Oct-1986	Oct-1996	4° trim-2003	4° trim-2006	4° trim-2010
Porcentaje de hogares						
Hogares con jefes menores de 30 años	11,7	9,8	9,9	9,9	9,6	8,6
Hogares con jefes con edades 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
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
Porcentaje de población						
Hogares con jefes menores de 30 años	10,8	9,6	8,7	8,9	8,3	7,8
Hogares con jefes con edades 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
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
Porcentaje 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 con edades 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
Porcentaje 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 con edades 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 Encuesta Permanente de Hogares (EPH).

con esta interpretación, cabe notar que en la clase baja la tasa de actividad económica apenas logró trepar a alrededor del 85% en 2010, en circunstancias de que este valor fue del 92% en la clase media y del 97% en la clase alta.

Lo acontecido con la desocupación abierta permite aportar mayores precisiones. Mientras que en 1974 la tasa de desempleo fue marginal para los jefes de hogar —en torno del 1%—, se multiplicó por 10 al cabo de las siguientes dos décadas, subiendo a alrededor del 11% en 1996. En la clase baja esta evolución tuvo mayor preponderancia, ya que de una cifra inferior al 3% a mediados de los años setenta se elevó a casi el 25%. En contraste, en el septenio 2003-2010 la tasa de desempleo fue inferior a los dos dígitos ya en 2003 y se redujo cerca de un 50% hacia 2010; al respecto se recordará que la percepción de un plan de empleo descuenta a estos del conjunto de desocupados y los traslada al agregado de ocupados. Nuevamente cabe llamar la atención sobre la diferencial evolución 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 se ubicó en torno del 2,7% y del 1,4%, respectivamente, en 2010.

En lo concerniente a la calidad de las ocupaciones, conviene subrayar la fuerte incidencia de la informalidad —trabajadores por cuenta propia, asalariados no registrados, servicio doméstico y beneficiarios de planes de empleo— a lo largo de todo el período, la que además tuvo un comportamiento procíclico respecto de la desocupación. En efecto, entre 1974 y 1996 la incidencia de los empleos informales creció 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 de los trabajadores por cuenta propia 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. Precisamente, tanto los trabajadores por cuenta propia —del orden del 18% al 20%— como el segmento de ocupados del servicio doméstico (en torno del 3% al 5%) mostraron escasas variaciones desde mediados de los años ochenta.

En el período expansivo de 2003 a 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 trabajo por cuenta propia 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— junto con los empleadores, esta muestra que la mayor marca se verificó en 1974 (63%), la menor en 2003 (43,1%) y que hacia 2010 se había producido una notable remontada (52,3%), aunque todavía no se había logrado recuperar el nivel vigente a mediados del decenio de 1970 (véase el cuadro 5).

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 baja solo el 30% de los jefes de hogar gozaban 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 mostró la caída más pronunciada, especialmente entre 1986 y 1996, cuando experimentó una reducción de más de 20 puntos porcentuales: del 51% al 30%.

Por otra parte, entre 2003 y 2010 el acceso a puestos de trabajo formales 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 o ampliación del empleo no registrado, junto con la evolución del desempleo, emergen pues como determinantes relevantes de los cambios en la estructura social (véase el cuadro 5). Tampoco se puede dejar de mencionar la existencia de brechas en los ingresos laborales según categoría ocupacional y clase social (véase el cuadro 6).

2. Los determinantes de la pertenencia a las clases sociales

La evidencia recién aportada sugiere que los cambios en la estructura del 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 de más de dos categorías, en este caso tres: clases baja, media y alta (categoría base). El universo de análisis estuvo constituido por los jefes de hogar con edades entre 30 y 59 años —versión 1— y por el subconjunto de ocupados pertenecientes al grupo recién mencionado —versión 2. Las variables de interés fueron la condición de ocupado e inactivo del jefe 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 trabajador por cuenta propia —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 en la familia. Ambas versiones del modelo se estimaron para 1974 y 2010 (véanse los cuadros 7a y 7b).

En la versión 1 del modelo, controlando por el conjunto de las variables incorporadas en este, 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 baja 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 (véase el cuadro 7a). Ello destaca que el acceso a un empleo por parte del jefe 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 estuvo vinculado a una mayor probabilidad de pertenecer a la clase baja (véase el 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 baja para aquellos empleados en puestos de trabajo registrados, refleja que las remuneraciones obtenidas entre estos y los trabajadores por cuenta propia —la

CUADRO 5

Inserción en la actividad económica de los jefes de hogares del Gran Buenos Aires con edades entre 30 y 59 años. Total y según clase social, 1974-2010
(En porcentajes)

	Oct-1974	Oct-1986	Oct-1996	4° trim-2003	4° trim-2006	4° trim-2010
Total de jefes de hogar						
Empleador	7,1	6,4	4,9	4,4	4,4	4,5
Por cuenta propia	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
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
Jefes de hogar de clase baja						
Empleador	2,6	1,9	0,4	2,4	1,7	1,4
Por cuenta propia	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
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
Jefes de hogar de clase media						
Empleador	6,4	3,8	2,0	2,9	2,3	3,9
Por cuenta propia	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
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
Jefes de hogar de clase alta						
Empleador	10,9	12,1	10,6	7,0	8,7	7,9
Por cuenta propia	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						
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Fuente: elaboración propia sobre datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH).

CUADRO 6

Ingresos laborales relativos de los jefes de hogares del Gran Buenos Aires con edades entre 30 y 59 años, 1974-2010. Total y según clase social^{a, b}
(En porcentajes)

	Oct-1974	Oct-1986	Oct-1996	4° trim-2003	4° trim-2006	4° trim-2010
Total de jefes de hogar						
Empleador	158	232	237	188	188	168
Por cuenta propia	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
Por cuenta propia	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
Por cuenta propia	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
Por cuenta propia	133	156	139	139	129	124
Asalariado registrado	123	136	141	165	160	147
Asalariado no registrado	93	103	126	122	117	117

Fuente: elaboración propia sobre datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH).

^a Promedio de cada año = 100.

^b Corresponde a la remuneración mensual de la principal ocupación declarada.

categoría excluida del modelo— no eran significativas en ese entonces. Ello resulta consistente con la existencia de un tipo de trabajo por cuenta propia “cuasiformal” 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 de hogar se desempeñara en un puesto de trabajo registrado aminoró 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 se debió 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 ensanchamiento de la brecha de remuneraciones entre asalariados registrados y no registrados, como la

reducción de la diferencia de ingresos entre estos últimos y los trabajadores por cuenta propia.

La evidencia aportada en la sección anterior había documentado la ampliación del segmento de trabajadores no registrados en 2010 respecto de la situación a mediados de los años setenta del siglo pasado (véase el cuadro 5). Del mismo modo, ya se había observado la ampliación de la brecha salarial promedio entre empleados registrados y no registrados (véase el cuadro 6). Una manera de co-tejar 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 mediante modelos de regresión por mínimos cuadrados permite aproximarse a la diferencia promedio de ingresos entre los grupos de asalariados informales (no registrados) y

CUADRO 7A

Estimación de los determinantes de pertenencia a las clases sociales en el Gran Buenos Aires, 1974 y 2010
(Modelos de regresión logística multinomial)

Universo: total de jefes de hogar con edades entre 30 y 59 años						
Oct-1974			4° trim-2010			
Variable dependiente: Clase baja						
Variables independientes	Coefficiente	Error estándar	P> z	Coefficiente	Error estándar	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
Educación: hasta secundario incompleto	-1,358	0,180	0,000	-2,160	0,521	0,000
Educación: hasta superior incompleto	-3,583	0,309	0,000	-3,597	0,534	0,000
Educación: 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	Coefficiente	Error estándar	P> z	Coefficiente	Error estándar	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
Educación: hasta secundario incompleto	-0,894	0,144	0,000	-1,616	0,484	0,001
Educación: hasta superior incompleto	-1,746	0,191	0,000	-2,475	0,490	0,000
Educación: 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
Observaciones	1991			1479		
Pseudo R ²	0,255			0,335		
Variable base: Clase alta						

Fuente: elaboración propia sobre datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH).

formales (registrados), luego de “controlar” por el efecto de otras características de las personas y de los puestos de trabajo, que usualmente se considera que inciden en las remuneraciones laborales. Cada uno de los coeficientes de la función corresponden a diferentes atributos que se incluyen en el modelo especificado y arrojan un diferencial de ingreso 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, en el parámetro estimado vinculado a esta variable se 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 entre 1974 y 2010 la penalidad por ocupar un puesto no registrado se duplicó del 0,30 al 0,59 (véase el cuadro 8). Ello revela que el aumento de la informalidad en la estructura del empleo argentino en el siglo XXI se vio acompañado de un acrecentamiento de la segmentación salarial. Como ya se vio, ello además repercutió en la estructura social condicionando la pertenencia a las clases sociales según el tipo de puesto de trabajo al que se lograba acceder.

CUADRO 7B

Estimación de los determinantes de pertenencia a las clases sociales en el Gran Buenos Aires, 1974 y 2010
(Modelos de regresión logística multinomial)

Universo: jefes de hogar ocupados con edades entre 30 y 59 años						
	Oct-1974			4º trim-2010		
Variable dependiente: Clase baja						
Variables independientes	Coficiente	Error estándar	P> z	Coficiente	Error estándar	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
Educación: hasta secundario incompleto	-1,318	0,198	0,000	-1,844	0,596	0,002
Educación: hasta superior incompleto	-3,481	0,336	0,000	-3,113	0,609	0,000
Educación: 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
Asalariado registrado	0,238	0,225	0,289	-2,301	0,288	0,000
Asalariado no registrado	1,421	0,370	0,000	0,429	0,365	0,239
Servicio doméstico	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	Coficiente	Error estándar	P> z	Coficiente	Error estándar	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
Educación: hasta secundario incompleto	-0,843	0,154	0,000	-1,738	0,538	0,001
Educación: hasta superior incompleto	-1,722	0,202	0,000	-2,486	0,544	0,000
Educación: 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
Asalariado registrado	0,162	0,159	0,306	-0,735	0,228	0,001
Asalariado no registrado	0,602	0,280	0,032	0,577	0,320	0,072
Servicio doméstico	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
Observaciones	1797			1306		
Pseudo R ²	0,2808			0,3814		
Variable base: Clase alta						

Fuente: elaboración propia sobre datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH).

CUADRO 8

Estimación de los determinantes salariales en el Gran Buenos Aires, 1974 y 2010^a
(Modelos de regresión por mínimos cuadrados ordinarios)

Variable dependiente: logaritmo natural del salario	Oct-1974			4° trim-2010		
	Coefficiente	Error estándar	P> z	Coefficiente	Error estándar	P> z
Asalariado 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
Hasta primario completo	-0,406	0,046	0,000	-0,960	0,094	0,000
Hasta secundario incompleto	-0,221	0,044	0,000	-0,671	0,051	0,000
Hasta terciario incompleto	0,064	0,049	0,197	-0,461	0,048	0,000
Variables <i>dummies</i> de rama	Sí			Sí		
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
Observaciones		1724			922	
R ²		0,310			0,503	

Fuente: elaboración propia sobre datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH).

^a Con control de selección muestral.

V

Conclusiones

La evolución que mostró la desigualdad en la distribución del ingreso en el Gran Buenos Aires entre mediados del decenio de 1970 y el fin de la primera década del siglo XXI 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 manifiesto incremento de la clase baja. En contraste, entre 2003 y 2010 se produjo una enérgica reversión en estas tendencias con desigual intensidad para los diversos estratos sociales. En este septenio resaltó 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 del equivalente a prácticamente el 8% de la población.

La recuperación de las franjas medias en la sociedad argentina es un fenómeno novedoso al menos desde mediados de los años setenta. Interesa subrayar que dicho fenómeno derivó 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 tendientes a la redistribución de los ingresos, que al tiempo que aumentaron 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.

Esos 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 examinar las características de la inserción ocupacional —desde una perspectiva de estratificación más cercana a la tradición

sociológica— fue posible constatar que se produjo un incremento de los puestos de trabajo que otorgan mayor estabilidad a quienes los ocupan. De esta forma, ello revirtió en parte el notable aumento de la intermitencia ocupacional que había caracterizado al último cuarto del siglo XX. Téngase en cuenta, además, que este mejoramiento en la calidad de los empleos se vio acompañado, entre otros factores, de la dinamización de las negociaciones colectivas —entre trabajadores y empleadores— y de aumentos periódicos en el salario mínimo. Estos dispositivos tienden a comprimir la distribución de los salarios, por cuanto repercuten con mayor magnitud en la parte inferior de las escalas de ingresos. En igual dirección habrían operado la aplicación de aumentos salariales de sumas fijas para el conjunto de los trabajadores, así 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 con la mejora global en la dinámica de funcionamiento de la estructura social, se verificó también en esta investigación la persistencia de la segmentación en el mercado de trabajo. Es decir, que existe una diferencia salarial en favor de quienes logran emplearse en un puesto de trabajo registrado con respecto a 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 largo período 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 con la elevada incidencia de estos últimos en la estructura de empleo, influyeron en la adscripción de los hogares a una determinada clase social.

El conjunto de esta evidencia ratifica la urgencia de 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, como son el comercio minorista, la construcción, la industria textil y de confecciones y el servicio doméstico, entre las principales. Entretanto, se impone profundizar y extender la instrumentación de diversas medidas de protección social dirigidas a empujar la brecha de ingresos entre quienes acceden a una ocupación formal y quienes permanecen atrapados en la informalidad.

Finalmente, cabe subrayar la potencialidad del desarrollo de nuevas investigaciones en que se integren los aportes metodológicos que brindan los enfoques económicos y sociológicos para el estudio de las transformaciones en la estructura social. Con el presente trabajo se aspira a contribuir en esa dirección. En efecto, sobre la base 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 esmerado sobre las vicisitudes de las estructuras sociales en el siglo XXI.

Bibliografía

- Atkinson, Anthony (2008), "Concentration among the rich", *Personal Wealth from a Global Perspective*, James B. Davies (ed.), Oxford, Oxford University Press.
- Atkinson, Anthony y Andrea Brandolini (2011), "On the identification of the "middle class", *Working Paper*, N° 217, Palma de Mallorca, Society for the Study of Economic Inequality (ECINEQ).
- Banerjee, Abhijit V. y Esther Duflo (2008), "What is middle class about the middle classes around the world?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 22, N° 2, Nashville, Tennessee, American Economic Association.
- Birdsall, Nancy (2010), "The (indispensable) middle class in developing countries; or the rich and the rest, not the poor and the rest", *Working Paper*, N° 207, Washington, D.C., Center for Global Development.
- Birdsall, Nancy, Carol Graham y Stefano Pettinato (2000), "Stuck in the tunnel: is globalization muddling the middle class", *Working Paper*, N° 14, Washington, D.C., Brookings Institution.
- Blackburn, M. y D. Bloom (1985), "What is happening to the middle class?", *American Demographics*, vol. 7, N° 1, enero.
- Bradbury, K. (1986), "The shrinking middle class", *New England Economic Review*, septiembre/octubre.
- Burkhauser, Richard V. y otros (1999), "Testing the significance of income distribution changes over the 1980s business cycle: a cross-national comparison", *Journal of Applied Econometrics*, vol. 14, N° 3, John Wiley & Sons.
- Castel, Robert (1997), *Las metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*, Buenos Aires, Paidós.

- Castellani, F. y G. Parent (2011), "Being 'middle-class' in Latin America", *Working Paper*, N° 305, OECD Development Centre [en línea] 10.1787/5kg3jcdx4jlx-en
- Duclos, Jean-Yves, Joan Esteban y Debraj Ray (2004), "Polarization: concepts, measurement, estimation", *Econometrica*, vol. 72, N° 6, Econometric Society.
- Easterly, William (2001), "The middle class consensus and economic development", *Journal of Economic Growth*, vol. 6, N° 4, Springer.
- Easterly, William, Jozef Ritzén y Michael Woolcock (2006), "Social cohesion, institutions, and growth", *Economics and Politics*, vol. 18, N° 2, Wiley Blackwell.
- Eisenhauer, Joseph G. (2008), "An economic definition of the middle class", *Forum for Social Economics*, vol. 37, N° 2, Springer.
- Erikson, Robert y John H. Goldthorpe (1992), *The Constant Flux. A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press.
- Esteban, Joan-Maria y Debraj Ray (1994), "On the measurement of polarization", *Econometrica*, vol. 62, N° 4, Econometric Society.
- Filgueira, Carlos (2007), "Actualidad de las viejas temáticas: Clase, estratificación y movilidad social en América Latina", *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, Rolando Franco, Arturo León y Raúl Atria (coords.), Santiago de Chile, LOM Ediciones.
- Foster, James E. y Michael C. Wolfson (2010), "Polarization and the decline of the middle class: Canada and the U.S.", *Journal of Economic Inequality*, vol. 8, N° 2, Springer.
- 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*, N° 103 (LC/G.2487-P), Santiago de Chile, abril.
- 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*, Essex, Institute for Social & Economic Research, University of Essex.
- Goldthorpe, John H. y Abigail McKnight (2006), "The economic basis of social class", *Mobility and Inequality: Frontiers of Research in Sociology and Economics*, Stephen L. Morgan, David B. Grusky y Gary S. Fields (eds.), Stanford, Stanford University Press.
- Horrigan, M.W. y S.E. Haugen (1988), "The declining middle-class thesis: a sensitivity analysis", *Monthly Labor Review*, vol. 111, N° 5, Washington, D.C., Oficina de Estadísticas Laborales.
- Hussmanns, R. (2004), "Measuring the informal economy: from employment in the informal sector to informal employment", *Documento de trabajo*, N° 53, Ginebra, Organización Internacional del Trabajo.
- Jenkins, Stephen P. (1995), "Did the middle class shrink during the 1980s? UK evidence from kernel density estimates", *Economics Letters*, vol. 49, N° 4, Amsterdam, Elsevier.
- Kharas, H. (2010), "The emerging middle class in developing countries", *Working Paper*, N° 285, OECD Development Centre [en línea] 10.1787/5kmmmp8lncrns-en.
- Levy, F. (1988), *Dollars and Dreams: The Changing American Income Distribution*, Nueva York, Norton.
- Mincer, J. (1974), *Schooling, Experience and Earnings*, Nueva York, Columbia University Press.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo) (1972), *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Ginebra.
- Prandy, K. (1990), "The revised Cambridge scale of occupations", *Sociology*, vol. 24, N° 4, Sage.
- Pressman, Steven (2007), "The decline of the middle class: an international perspective", *Journal of Economic Issues*, vol. 41, N° 1, M.E. Sharpe Inc.
- Ravallion, Martin (2010), "The developing world's bulging (but vulnerable) middle class", *World Development*, vol. 38, N° 4, Amsterdam, Elsevier.
- Rosanvallon, Pierre (1995), *La nouvelle question sociale. Repenser l'État-providence*, Le Seuil.
- Rosenthal, N. (1985), "The shrinking middle class: myth or reality?", *Monthly Labor Review*, vol. 108, N° 3, Washington, D.C., Oficina de Estadísticas Laborales.
- Solimano, Andrés (2009), "Stylized facts on the middle class and the development process", *Stuck in the Middle: Is Fiscal Policy Failing the Middle Class?*, A. Estache y D. Leipziger (eds.), Washington, D.C., Brookings Institution Press.
- Thurrow, Lester (1987), "A surge in inequality", *Scientific American*, vol. 256, N° 5.
- (1984), "The disappearance of the middle class", *New York Times*, 5 de febrero.
- Wright, Erik Olin (2009), "Understanding class. Towards an integrated analytical approach", *New Left Review*, N° 60, Londres.
- (1997), *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.