

El impacto de los cambios ocupacionales en la estructura social de la Argentina: 2003-2011

Héctor Palomino* y Pablo Dalle**

■ Introducción

El crecimiento del empleo y particularmente del empleo asalariado, articulado con la protección social, produjo en los últimos nueve años una reversión considerable y, sin duda, acelerada, de las tendencias que prevalecían a principios de siglo. En 2003 efectivamente, la sociedad argentina presentaba signos elocuentes de un profundo deterioro que se reflejaba nítidamente en el perfil de las ocupaciones ya que, considerados en conjunto, los desocupados sumados a los trabajadores cuyo salario estaba desarticulado de la protección social y a los que percibían subsidios por desempleo, constituían prácticamente la mitad de la población económicamente activa. Aquella situación sustentó diagnósticos que coincidían en la idea que nuestro país atravesaba una fase terminal que dejaba atrás, irremediablemente, una sociedad vertebrada en torno al empleo industrial y a extensas clases medias urbanas que prevalecieron hasta mediados de los '70 del siglo pasado. Esa sociedad relativamente integrada fue paulatinamente erosionada por las políticas económicas de la dictadura militar primero, y luego por las reformas neoliberales de los '90. El saldo de esos procesos, observables en la estructura de las ocupaciones de principios de siglo, fue el de una sociedad fragmentada, con asimetrías profundas y una extrema polarización de los ingresos.

El panorama actual de las ocupaciones en la Argentina muestra, en primer lugar, un crecimiento notable de los asalariados, cuya participación en la población económicamente activa supera los registros históricos más elevados. Esta asalarización creciente de las ocupaciones es además particularmente homogénea, ya que se concentra en los grupos cuyos salarios se articulan con la protección social, mientras que los trabajadores precarizados, cuyos salarios no están registrados en el sistema de jubilaciones pierden peso relativo y su número absoluto tiende a estancarse. Finalmente, la disminución absoluta y relativa de los desocupados y de la población que percibe subsidios por desempleo completan un panorama de recomposición de la estructura ocupacional, cuyos efectos son particularmente observables en el plano organizativo y político-social, en la consolidación de las relaciones laborales y los procesos de determinación colectiva de los salarios, el fortalecimiento de los sindicatos y el crecimiento del número de sus afiliados.

La evolución de la Argentina en la última década vuelve a colocar en primer plano la construcción de una sociedad vertebrada en torno al trabajo, al crecimiento del empleo industrial y los servicios básicos asociados a la industria, la consolidación de grupos socio ocupacionales que intervienen en la formación tanto de la clase obrera como de las clases medias. Estas tendencias locales son similares a las que

205

* Lic. en Sociología de la UBA. Director de Estudios de Relaciones del Trabajo, SSPTyEL, MTEySS.

** Dr. en Sociología de la UBA, Investigador del CONICET.

Agradecemos a Paula Vijoditz y David Trajtemberg su valiosa colaboración en el procesamiento de las bases de datos de la Encuesta Permanente de Hogares.

registran actualmente otras sociedades de la región, donde al igual que en nuestro país se verifican también una serie de cambios ocupacionales y sociales impulsados por las nuevas políticas económicas implementadas luego del fracaso de las reformas neoliberales inspiradas en el Consenso de Washington. Por eso el cambio de rumbo en relación con las tendencias precedentes suscita un interés a la vez político y teórico para repensar los enfoques analíticos vinculados con los procesos de movilidad social que, mayormente inspirados en la experiencia de los países de capitalismo avanzado, no llegan a dar cuenta de las trayectorias divergentes de nuestro país y de la región, sobre todo en la última década.

■ La situación de las categorías ocupacionales en el 2003

En el perfil de la población económicamente activa de la Argentina del año 2003 confluyeron dos procesos singulares estrechamente vinculados entre sí. En primer lugar, el impacto de la crisis económico-social y del colapso institucional de 2001, que puso fin a un prolongado período de estancamiento económico iniciado en 1998, y que se reflejó particularmente en la elevada tasa de desocupación abierta, que alcanzó 15,6% de la PEA en el tercer trimestre de 2003, luego de haber superado más del 20% el año anterior. Este récord contrasta agudamente con una tendencia secular de signo inverso: nuestro país registraba desde la segunda mitad del siglo XIX hasta mediados de la década del '90 del siglo XX, un notorio equilibrio entre oferta y demanda de mano de obra, e incluso un cierto déficit de oferta que fue resuelto históricamente a través de la inmigración de ultramar hasta 1930 y de los

países limítrofes más tarde (Torre, 2004). La emergencia de elevadas tasas de desocupación en la última década del siglo pasado y su culminación en tasas récord a partir de la crisis de 2001, testimonian así un fenómeno inédito.

En segundo lugar, la estructura de la PEA de 2003 refleja parcialmente algunas de las políticas estatales destinadas a resolver los problemas sociales derivados de la crisis económica. En particular, el dato referido a la “población que percibe subsidios” refleja el peso relativo de los perceptores de los ingresos provenientes del denominado “Programa Jefes de Hogar”, destinado a esa categoría de población que contaba con hijo/as menores de 18 años. Enfatizamos la noción de “reflejo parcial”, ya que sabemos por la información del registro administrativo de ese Programa que alcanzó una cobertura efectiva superior a los 2 millones de personas en 2003, mientras que la cifra consignada en el cuadro no alcanza a la mitad de esa cifra —diferencia que expresa simplemente el universo restringido sobre el que se establece la muestra de la encuesta de hogares, así como las dificultades de adaptar las categorías de un registro administrativo a los de una encuesta. Aún con estas restricciones, los perceptores de subsidios ascendían a 6,8% de la PEA ocupada en el tercer trimestre de 2003. La inclusión de los perceptores de subsidios dentro de la PEA se justifica porque se trata de una categoría de población “activada” por una política social, que percibía un ingreso condicionado a la realización de una contraprestación de trabajo².

Considerando la composición de la PEA ocupada en 2003, se observa que los asalariados constituían dos tercios de los ocupados, de los cuales los asalariados registrados en la seguridad social constituían apenas 37,4% de los ocupados en 2003, una proporción exigua

1 La clasificación de estos perceptores de subsidios por desempleo nunca resultó del todo definida, ya que los responsables de la encuesta de hogares optaron por dos mecanismos de clasificación alternativos: por un lado buscaron reabsorberlos dentro de las clasificaciones previamente disponibles aún cuando estas no se pudieran adaptar plenamente —lo que resulta evidente en el caso de los “asalariados no registrados” como receptáculo de los perceptores de subsidios que realizaban una contraprestación de trabajo-, y por otro lado a mantenerlos diferenciados dentro del conjunto de modo de facilitar la posibilidad de aislarlos estadísticamente. Esto es lo que hemos hecho efectivamente en el cuadro, concientes de que los ingresos de los perceptores de subsidios no equivalen a un salario ni por su naturaleza ni por su monto □mucho más reducido que un salario-. Por otro lado, su obligación de realizar contraprestaciones en trabajo inhibe de incorporarlos en la población no económicamente activa □es decir, son activados por la política social.

Cuadro 1

Evolución de la Población Económica Activa, la tasa de desempleo y la PEA ocupada según categoría ocupacional, Argentina, total urbano (período 2003-2011)

	3° Trim 03	3° Trim 11	Variación % 2003-2011
Población Económicamente Activa	15.316.899	17.062.559	11,4
Tasa de desempleo (% de la PEA)	15,6	7,1	-49,7
PEA ocupada	12.915.219	15.857.658	22,8
Categorías ocupacionales (en % de la PEA ocupada)			
Asalariados (obreros o empleados)	66,4	75,5	39,5
Registrados	37,4	49,8	63,5
No registrados	29,0	25,7	8,6
Patrones	3,7	4,7	56,7
Trabajadores por cuenta propia	21,1	18,3	6,0
Trabajadores familiares sin remuneración	1,9	0,8	-47,2
Percibe un Plan Social	6,8	0,8	-86,5
Total	100,0	100,0	

Fuente: EPH tercer trimestre de 2003 y tercer trimestre de 2011.

del empleo total. Una parte importante de los asalariados no recibían las contribuciones y los aportes a la seguridad social por parte de sus empleadores; estos eran los denominados “asalariados no registrados”, equivalentes a 29% de la PEA ocupada y a 43% del total de asalariados. Finalmente, los no asalariados constituían 27% de la PEA ocupada en 2003, y entre ellos se destacaban en especial los cuentapropistas —21,1%— y el resto se componía de empleadores —3,7%— y trabajadores familiares —1,9%.

En síntesis, los rasgos salientes del perfil ocupacional de 2003 reflejaban el impacto sobre el empleo de la crisis económica e institucional de principios de siglo: elevadas tasas de desocupación abierta, un peso significativo de personas subsidiadas por el Estado, una proporción importante de no asalariados en las ocupaciones y, entre los asalariados, una porción significativa de trabajadores cuyo salario estaba desarticulado de la protección social.

En contraste con el perfil de principios de siglo, la estructura de la PEA de 2011 muestra una reducción considerable de la tasa de desocupación abierta a menos de la mitad de la

que registraba ocho años antes: bajó de 15,4% a 7,1% y, en términos absolutos, la cantidad de desocupados se redujo a la mitad. En el mismo sentido, los perceptores de subsidios por desempleo se redujeron a una expresión mínima por efecto de cambios progresivos en los esquemas de protección social, el último de los cuales correspondiente a la Asignación Universal por Hijo terminó por desplazar totalmente los subsidios del Programa Jefes de Hogar². En 2011, la proporción de perceptores de subsidios era inferior a 1% de la PEA.

Un intenso proceso de asalarización

Si consideramos la evolución de los ocupados según categoría ocupacional en el período 2003-2011, sobresale la intensidad del proceso de asalarización reciente: el incremento del empleo asalariado fue de nueve puntos porcentuales (Cuadro 1).

El crecimiento de 9 puntos porcentuales de la tasa de asalarización neta, que pasó de 66,4% a 75,5% de la PEA ocupada entre 2003 y 2011 representó en términos absolutos la incorporación de alrededor de 3,4 millones

2 La Asignación Universal por Hijo –AUH– se aplicó a partir de 2009 y paulatinamente fue reemplazando los subsidios por desempleo, remplazo que actualmente es prácticamente definitivo, no obstante lo cual aún hoy subsiste la creencia en la persistencia de este programa en una parte de la población que incluye no pocos analistas y políticos.

de trabajadores asalariados a la población ocupada urbana (ver Gráfico 1 del anexo). En perspectiva histórica, la proporción de asalariados alcanzó un valor muy alto, superior incluso al que registraba hacia mediados de la década de 1970, cuando a favor de un proceso de crecimiento económico impulsado por la industria los asalariados habían llegado a constituir 74% de la PEA ocupada. A partir de entonces se abrió un extenso interregno que perduró hasta la crisis de 2001, cuando la proporción de asalariados sobre la PEA en la Argentina fue disminuyendo sistemáticamente, afectada por procesos diversos de desindustrialización, crisis económicas cíclicas, políticas de apertura y desregulación de la economía que erosionaron el mercado de trabajo, estrechando sustancialmente las fronteras del trabajo asalariado.

El intenso crecimiento reciente del empleo asalariado constituye un fenómeno novedoso en la estructura ocupacional argentina, asociado con el importante ritmo de crecimiento económico y su característica intrínseca de incorporación de fuerza de trabajo. Esta tendencia contrasta con los breves ciclos de crecimiento del producto de la década de 1990 que no fueron acompañados por el crecimiento del empleo, al menos no con la fuerza necesaria para compensar el incremento del desempleo y la precariedad laboral. Acompañando la tendencia de expansión del empleo asalariado se fue consolidando otra, de signo más positivo para la integración social: el incremento sostenido del empleo registrado en el sistema de seguridad social que desde fines de 2004 absorbió prácticamente la totalidad del crecimiento del empleo.

En contraste, se verificó un estancamiento del empleo no registrado, lo que produjo un paulatino cambio de composición de los asalariados: mientras que los trabajadores registrados en la seguridad social pasaron a constituir en 2011 prácticamente la mitad de la PEA ocupada, los trabajadores no registrados en la seguridad social redujeron su participación a la cuarta parte de la PEA (equivalentes aproximadamente a un tercio del total de asalariados). La noción de “empleo no registrado” alude a los trabajadores que al no ser registrados por sus empleadores en

la seguridad social padecen una desvinculación de las protecciones y garantías asociadas a la relación salarial. Entre 2003 y 2011 el empleo no registrado tuvo un crecimiento leve en términos absolutos y perdió peso relativo en el total de los asalariados. En cambio, los asalariados registrados se incrementaron en 3,1 millones lo que representa un crecimiento acumulado de casi dos tercios del volumen inicial. Esta evolución indica que mientras que en 2003 la brecha a favor del empleo registrado era de alrededor de 1 millón de trabajadores, en 2011 esa diferencia creció a 4 millones de trabajadores.

El crecimiento de los trabajadores asalariados y el cambio de composición hacia un incremento del peso relativo del empleo registrado implican un quiebre con las tendencias ocupacionales desde mediados de la década de 1970, las cuales evidenciaron el incremento sostenido del empleo no registrado de 22% a 43% entre los asalariados. ¿Cómo interpretar el proceso de asalarización en curso desde una perspectiva que contemple su impacto en la estructura social?

Entre 2003 y 2011 el saldo neto del crecimiento del empleo fue de 20,9% y como vimos, el incremento del empleo asalariado fue mayor, cerca del 40%. Ahora bien, ¿qué carácter social tuvo el proceso de asalarización reciente? Para ello, a continuación analizamos la evolución de los grupos ocupacionales asalariados en términos absolutos y su variación porcentual entre 2003 y 2011 (Cuadro 2).

La clasificación de la población ocupada según grupos ocupacionales en las encuestas de hogares combina tres criterios diferentes: i) la calificación de las tareas realizadas, vinculada con los conocimientos y habilidades de los empleados que ocupan los diferentes puestos de trabajo; ii) la jerarquía dentro de las organizaciones, vinculada con la posición ocupada por los empleados en relación con el ejercicio de autoridad (controla o es controlado en el puesto); iii) finalmente, una escala de prestigio de las ocupaciones vinculada con la estratificación social. Mientras que los dos primeros criterios pueden ser deslindados a través de ítems de indagación relativamente “objetivos”, el tercer criterio aparece sujeto a la discrecionalidad

Cuadro 2

Evolución de grupos ocupacionales asalariados en la Argentina entre 2003 y 2011 (PEA urbana)

Grupos ocupacionales	2003	2011	Variación %
Directivos y gerentes de nivel alto	80839	85585	5,9
Directivos de nivel medio y jefes de oficina	415064	395613	-4,7
Profesionales asalariados	538434	784315	45,7
Técnicos, docentes y trabajadores de la salud	1505458	2022343	34,3
Empleados administrativos de rutina	999693	1624361	62,5
Obreros calificados de la industria y servicios asociados	1600099	2639361	64,9
Trabajadores del comercio y los servicios personales calificados	1014345	1267905	25,0
Obreros no calificados de la industria manufacturera y servicios asociados	605311	554128	-8,5
Trabajadores del comercio y los servicios personales no calificados	1164690	1569874	34,8
Servicio doméstico	876016	1043562	19,1
Total de asalariados	8799949	11987047	36,2

Fuente: EPH tercer y cuarto trimestre de 2003 y 2011.

del observador, lo que requiere cierto consenso “subjetivo” de validación.

Como puede observarse en el Cuadro 2, el grupo ocupacional que más creció entre 2003 y 2011 fue el de obreros calificados de la industria y de servicios básicos asociados, que incluyen las actividades vinculadas con la industria manufacturera, la construcción, transporte, almacenamiento, comunicaciones, electricidad, gas y agua. Este grupo ocupacional, el más numeroso entre los asalariados, se expandió 65%, lo que equivale a 1 millón de nuevos efectivos en el período pasando de 1,6 a 2,6 millones de trabajadores, lo que representa un tercio del incremento total de asalariados. La expansión de este grupo ocupacional históricamente asociado al núcleo de la clase obrera había sido el más afectado por la recesión de 1998-2002. Los dos grupos ocupacionales cuyo crecimiento sigue en importancia en el período fueron el de empleados administrativos —que aquí se denominan “de rutina”— que crecieron 62% en el período, y el de profesionales asalariados cuyo número se incrementó 46%. En conjunto estos tres grupos ocupacionales, el de obreros calificados de la industria y servicios básicos, empleados administrativos y profesionales, cubren más de la mitad de la expansión asalariada en el período. Esta evolución permite afirmar que desde 2003 el crecimiento económico impulsó la expansión del empleo vinculado tanto con el núcleo de la clase

obrero, como de los cuadros administrativos y los profesionales en relación de dependencia, estos últimos tradicionalmente asociados con las clases medias.

Además de la revitalización del sector productivo, se produjo una expansión de los técnicos, docentes y trabajadores calificados de la salud, sobre todo estos últimos, más ligados al empleo estatal. Aunque este grupo creció igual que el nivel general de empleo asalariado, se expandió en relación con el total ya que el medio millón de nuevos efectivos incorporados por el grupo en el período incrementaron su peso relativo entre los asalariados. Otros grupos ocupacionales que se expandieron en torno al promedio son los obreros del comercio y de los servicios, tanto calificados como no calificados.

En contraste con la evolución descripta, los grupos ocupacionales que menos se expandieron o que incluso retrocedieron en el período reflejan procesos diferentes. En primer lugar, disminuyó —8,5%— la presencia de obreros no calificados de la industria y servicios básicos, que contrasta fuertemente con la evolución de los obreros calificados de esos mismos sectores, lo que habilita la caracterización de una expansión “calificante” del empleo en el período. En segundo lugar, los directivos y gerentes asalariados de nivel alto crecieron muy poco y perdieron peso relativo, al igual que los directivos de nivel medio y jefes de oficina cuyo

número disminuyó alrededor de un 5% entre 2003 y 2011. Esta evolución tan contrastante con la expansión de profesionales y técnicos asalariados confirma la caracterización de una expansión “calificante” del empleo en el período, a la que se puede agregar la característica de “no jerárquica” habida cuenta del menor peso relativo de gerentes y directivos entre los asalariados.

Finalmente, la evolución de las trabajadoras del servicio doméstico en el período fue más lenta que la de los asalariados pero acompañó el crecimiento del empleo: entre 2003 y 2011 crecieron 19,1%, muy cerca del promedio general del empleo. Este comportamiento pro-cíclico —el número de estas trabajadoras aumenta en los períodos de auge económico— se relaciona, en general, con los cambios en la participación económica y el incremento de la tasa de empleo femenina. En líneas generales, estas trabajadoras son demandadas por hogares donde las mujeres trabajan fuera del hogar, y su multiplicación en el largo plazo refleja a la vez las carencias de equipamiento colectivo (guarderías) así como los desplazamientos de mano de obra regionales y la incorporación de trabajadores migrantes de países limítrofes.

La evolución de los no asalariados.

La evolución de las categorías ocupacionales no asalariadas muestra una reducción de su participación relativa de 27% a 24% de la PEA ocupada entre 2003 y 2011. Este indicador cobra relevancia si tomamos en cuenta que fue uno de los rasgos distintivos de la estructura ocupacional argentina durante la segunda mitad del siglo XX (y aún sigue siendo), posiblemente inferior al de otras sociedades latinoamericanas pero superior al que registra esa categoría en los países de capitalismo avanzado de Europa y del Norte de América. Dentro de los no asalariados se distinguen a los empleadores de los trabajadores por cuenta propia, que no emplean ni son empleados como asalariados. Comúnmente es posible diferenciar a los empleadores de acuerdo con la cantidad de asalariados que trabajan en sus establecimientos, mientras que los cuentapropistas

pueden diferenciarse según sus credenciales educativas o profesionales, la posesión de equipos o local propios así como de calificaciones u oficios.

Estas características posibilitan diferenciar a los no asalariados según gradientes que evocan las diferencias respecto de la propiedad de capital o educación, lo que posibilita adscribirlos a distintos grupos que van desde las clases medias hasta sectores populares e, incluso, relativamente marginales de la estructura social. Precisamente el estudio clásico de Germani (Germani, 1955) sobre la estructura social de la Argentina adscribía una parte de los empleadores y cuentapropistas (profesionales independientes y pequeños comerciantes) a los grupos de clase media, para diferenciarlos de los trabajadores manuales autónomos más ligados a la clase trabajadora integrada. Posteriormente, otros autores mostraron que una parte creciente del cuentapropismo urbano, particularmente en la década del '80 fue convirtiéndose paulatinamente en “ocupaciones refugio” de los trabajadores desplazados del mercado de trabajo formal (Palomino, 1987; Torrado, 1994), tendencias que se acentuaron en la última década del siglo pasado en paralelo con la reducción de las fronteras del trabajo asalariado protegido.

Los clasificados como “empleadores”, que refieren a los propietarios de capital, crecieron casi 60% desde la crisis de 2001-2002 incrementando su participación en más de un punto porcentual entre los ocupados. Se trata en su mayoría de dueños de medianas y pequeñas empresas industriales, de comercio y de servicios que se expandieron a favor de los estímulos generados por el crecimiento económico y de la demanda interna de bienes de consumo. En contraste, los trabajadores por cuenta propia se mantuvieron constantes en términos absolutos desde 2003 en adelante, pero disminuyeron su participación relativa entre los ocupados.

Entre los grupos ocupacionales autónomos, los que más crecieron fueron un sector de microempresarios compuesto por dueños de comercios, locales de servicios o talleres con locales establecidos y algunos pocos empleados (45,4%), seguido por los pequeños empresarios, dueños de establecimientos que emplean entre

Cuadro 3

Evolución de grupos ocupacionales autónomos, la Argentina 2003 y 2011 (PEA urbana)

Grupos ocupacionales	2003	2011	Variación %
Empresarios grandes y medianos (+ de 40 empleados)	33891	45628	34,6
Profesionales autónomos	232501	269371	15,9
Empresarios pequeños (de 6 a 40 empleados)	122754	170938	39,3
Micro-empresarios (1 a 5 empleados)	352589	512532	45,4
Cuenta propia con equipo propio	1425839	1513063	6,1
Trabajadores manuales cuenta propia con oficio	850996	928826	9,1
Vend. ambulantes y otros trabaj. cuenta propia no calificados	294576	188556	-36
Total	3313146	3628914	9,5

Fuente: EPH tercer trimestre de 2003 y tercer trimestre de 2011

6 a 40 trabajadores (39,3%) y los empresarios grandes y medianos que resurgieron después de la crisis y ampliaron sus plantas con la reactivación económica (34,6%).

Las diversas categorías de cuentapropistas evolucionaron mucho más lentamente que el resto de las categorías ocupacionales. Los profesionales autónomos crecieron 15,9% en el período, aproximadamente en el mismo nivel del promedio general y mantuvieron constante su peso relativo. En cambio, los trabajadores por cuenta propia con equipo propio (un local, auto o maquinaria) crecieron muy por debajo del promedio del empleo (6,1%) y perdieron peso relativo (Cuadro 3), al igual que los cuentapropistas que cuentan con algún oficio manual que apenas crecieron 9,1% en el período. Finalmente los trabajadores por cuenta propia sin calificación, que incluyen a los vendedores ambulantes, disminuyeron 36% sus efectivos, constituyéndose en la categoría ocupacional que más se redujo en el período.

Los enfoques actuales de la estructura social

¿Cómo interpretar la evolución reciente de los grupos ocupacionales en la Argentina que acabamos de describir? Los enfoques que renovaron el análisis de las sociedades contemporáneas se interrogaron acerca de la expansión del empleo asalariado desde la segunda posguerra en los países de capitalismo avanzado de Europa y el Norte de América, vinculándola con una de las consecuencias más destacadas

de esa evolución. Se trata del crecimiento de las denominadas “nuevas clases medias” formadas por directivos, profesionales y empleados de la administración, que ganaron peso absoluto y relativo frente a las viejas clases medias de agricultores, comerciantes, profesionales autónomos y artesanos, cuya presencia en la estructura ocupacional registró un paulatino declive.

Detrás de la preocupación teórica sobre los mecanismos objetivos de inserción de esta nueva clase media, las posiciones ocupacionales en las que se localizan y el tipo de relaciones de clase que las constituyen, era posible reconocer una inquietud política sobre su identidad ideológica, sus formas de organización y su papel como actor del cambio social. Entre los enfoques más utilizados en la investigación empírica sobre la estructura social desde la década de 1970, se destaca el de John Goldthorpe y la escuela de Nuffield College, asociado con una corriente teórica sociológica neoweberiana.

Para Goldthorpe el criterio central para reconstruir la estructura de clases de la sociedad es el tipo de relaciones de empleo, dentro de las cuales diferencia dos situaciones típicas netamente diferenciadas. Goldthorpe enfatiza la idea de una “clase de servicios”, formada por directivos, profesionales y administradores de empresas privadas y del sector público. Lo que caracteriza a la *relación de servicios* es una cuota delegada de confianza en quienes reciben autoridad o ponen en juego su *expertise* en nombre de la organización empleadora, a cambio de lo cual cuentan con

mayor autonomía en el desempeño de sus tareas y salarios u honorarios más elevados. Un elemento distintivo que caracteriza a la relación de servicios es “el papel desempeñado por las recompensas de carácter esencialmente prospectivo” tales como: aumentos salariales, oportunidades de hacer carrera laboral, de incrementar el prestigio social y mayor seguridad en el empleo y luego de la jubilación (Goldthorpe, 1992: 239).

En contraste con la relación de servicios, los obreros asalariados establecen *contratos de trabajo* a través de los cuales se intercambian cantidades más o menos discretas de trabajo por salario y el trabajador es supervisado de forma relativamente cercana en su puesto y controlado en su desempeño (Goldthorpe, 1992). Según esta visión, el mundo asalariado aparece fuertemente escindido en dos partes, según prevalezca la relación de servicio o el contrato de trabajo, pero se trata de una visión expuesta a la crítica porque la idea de una “clase de servicios” no da cuenta de su amplia heterogeneidad. En algunas versiones de su esquema, Goldthorpe incorpora en la clase de servicios a un estrato integrado por técnicos de nivel alto, gerentes de pequeños establecimientos y supervisores de empleados no manuales, que poseen cierta autoridad y autonomía aunque están sujetos a control desde posiciones directivas. Es decir que el criterio de control/autonomía también opera dentro de la clase de servicios.

Una segunda crítica del enfoque de una clase de servicios es que Goldthorpe no sólo integra en ella a asalariados sino que también incorpora a propietarios de capital que emplean trabajo, lo cual implica unir bajo una misma categoría personas ubicadas en posiciones opuestas en las relaciones de producción (Wright, 1997). Finalmente, el esquema de clases de Goldthorpe presenta también una división ocupacional *no manual/manual* que utiliza para diferenciar la clase de los empleados de rutina de “cuello blanco” de los trabajadores de la clase obrera. Los grupos ocupacionales que conforman la clase de empleados no manuales de rutina pueden o no incorporar credenciales educativas pero no ejerce autoridad ni supervisión. Se trata

de cuadros técnicos, empleados de la administración y del comercio que están en la base de la jerarquía burocrática e, incluso, un sector importante suele percibir ingresos por debajo del estrato más alto de la clase obrera.

La clase obrera está compuesta por dos grandes estratos según el grado de calificación de las tareas. Por un lado, la clase obrera calificada está integrada por los supervisores de trabajadores manuales, técnicos de nivel bajo y los obreros calificados. Esta clase suele denominarse la “*elite* de trabajadores de cuello azul” por sus condiciones de trabajo y altos ingresos relativos. Asimismo, con frecuencia sus miembros poseen niveles de autonomía y estabilidad laboral similares al estrato bajo de la clase de servicios. Por el otro, la clase obrera no calificada está compuesta por trabajadores manuales semi y no calificados de las distintas ramas de actividad (industria, construcción y servicios). Si bien en sus estudios empíricos Goldthorpe distingue dos segmentos en la clase obrera urbana, en la práctica, dicha diferenciación no es sencilla ya que sus miembros en general comparten varias condiciones similares: ambos grupos venden su fuerza de trabajo en cantidades discretas, reciben a cambio un salario, y por su relación laboral de contrato están sujetos a la autoridad de supervisores y empleadores. Asimismo, suelen habitar en los mismos barrios, compartir pautas de sociabilidad y ámbitos de esparcimiento (Goldthorpe, 2010). Finalmente, otra frontera de clase presente en el esquema de Goldthorpe es la división urbano/rural por medio de la cual identifica una clase compuesta por pequeños propietarios rurales o trabajadores por cuenta propia de la producción primaria, y otra de trabajadores asalariados agrícolas, peones de la ganadería y otras actividades primarias.

La tesis central de los trabajos de Goldthorpe es que la clase de servicios es una clase social en formación que se ha expandido desde la segunda posguerra hasta la actualidad, abriendo espacios ocupacionales para que accedan personas provenientes de otras clases, lo que generó altas tasas de movilidad social ascendente (Goldthorpe, 1992). Si bien su reclutamiento es heterogéneo, en la medida en que acceden a ella personas provenientes

de distintos orígenes de clase; una vez en ella tienden a retener la posición ocupacional para sus hijos a través de la transmisión de recursos materiales y culturales, lo que se refleja en las altas tasas de herencia ocupacional intergeneracional. El nivel alto de intercambio intergeneracional y de homogamia ocupacional y educativa entre sus miembros asegura su reproducción y continuidad en el tiempo, y en virtud de compartir ámbitos de sociabilidad sus miembros van adquiriendo estilos de vida compartidos y distintivos de otras clases sociales.

Goldthorpe buscó explorar si la movilidad social ascendente creciente implicaba una apertura de la estratificación social, esto es una mayor igualdad de oportunidades entre las clases, medido a través de las probabilidades de personas con distintos orígenes sociales de acceder a la clase de servicios, ya que se trata de las ocupaciones mejor recompensadas. Para ello, realizó un análisis de la movilidad relativa, lo que denominó análisis de la fluidez social. Sus estudios muestran que desde la posguerra hasta fines del siglo XX la desigualdad de las chances de acceder a la clase de servicios se mantiene constante en el tiempo, incluso entre países, mostrando la estabilidad y rigideces de la estructura de clases (Ericsson y Goldthorpe, 1992).

En contraste con el enfoque descripto, el sociólogo norteamericano Erik Olin Wright (1995, 1997) buscó analizar el crecimiento de las clases medias y establecer su posición en la estructura de clases según su ubicación en las relaciones de explotación. Además de la propiedad de capital incorpora otras fuentes de explotación como fuentes de diferenciación entre las clases, como el poder de dirección del trabajo de terceros y la posesión de credenciales educativas. De esta manera, los cuadros gerenciales, directivos, supervisores, profesionales y técnicos formarían parte de las clases medias en tanto ocupan una posición contradictoria en la estructura de clases. Si bien no son propietarios de capital y, por ende, tienen que vender su fuerza de trabajo, en virtud de su contribución en el proceso de organización del trabajo o su *expertise* se apropian de parte del plus-valor social en forma de ingresos altos.

A diferencia de Goldthorpe, Wright no plantea una frontera de clase en base al trabajo no manual/manual al interior de la clase obrera. Desde esta perspectiva, la expansión de ocupaciones no calificadas de cuello blanco en el sector servicios ha sido conceptualizada más que la expansión de las clases medias como el desarrollo de un nuevo “proletariado” de servicios.

Más allá de sus diferencias, los enfoques reseñados sobre la estructura de clases de las sociedades contemporáneas de Europa y Norte América, coinciden en identificar dos grandes etapas que envuelven transformaciones de distinta direccionalidad. La primera corresponde al desarrollo del modelo industrial fordista —desde la posguerra hasta mediados de la década de 1970— que favoreció el crecimiento tanto de la clase obrera como de los empleados jerárquicos de la burocracia administrativa. En la posguerra, la emergencia de una clase trabajadora con altos salarios relativos se basó en políticas públicas y el fortalecimiento de los sindicatos para proteger el nivel de empleo y los salarios. De esta manera se eliminó el círculo de la pobreza tradicionalmente asociado al ciclo de vida de las clases trabajadoras (Miles y Turegun, 1996).

El segundo período se inicia a mediados de los '70 pero adquiere mayor intensidad tras la caída del bloque socialista y la globalización económica en la década de 1990, donde el motor del crecimiento depende de la economía global, del cambio técnico y del dinamismo del sector de servicios (Filgueira, 2007). En términos del análisis de la estratificación social, la expansión de los servicios abre interrogantes puesto que su composición es altamente heterogénea en términos de actividades y ocupaciones. La vertiente liberal de Lipset y Clark (1996) asocian el advenimiento de la sociedad postindustrial con el desarrollo de sociedades postclasistas, en las cuales el crecimiento sostenido de profesionales y técnicos iba a ir reemplazando el conflicto de clases por una competencia meritocrática por ocupar las posiciones más prestigiosas. En contraste, Wright (1997) y Esping Andersen (1999) aportaron evidencias sobre la persistencia de las desigualdades de clase y el advenimiento de una etapa de

mayor polarización y procesos de exclusión social. Desde su visión, el desarrollo del sector de servicios generó una estratificación social más polarizada: por un lado, el crecimiento de un núcleo dinámico de trabajadores altamente especializados y por otro trabajadores no calificados, con bajos ingresos y desprovistos de protección social.

■ Una interpretación sobre la evolución reciente de los grupos socio-ocupacionales en la Argentina

¿En qué medida los enfoques reseñados posibilitan una aproximación sobre la evolución reciente en nuestro país? Puede señalarse que la Argentina atravesó tendencias similares a las descritas pero con una intensidad mayor, en particular relacionadas con los procesos de base que determinaron el declive industrial y el incremento del empleo en el sector de servicios desde mediados de la década de 1970. La desindustrialización y contracción del mercado de trabajo formal generaron transformaciones regresivas de la estructura social, entre las que se destacaron el aumento de la desigualdad de ingresos entre la clase alta y las clases populares, la disminución de canales de movilidad ascendente para las clases populares, la movilidad descendente de amplias fracciones de las clases medias y el crecimiento de un estrato marginal al interior de las clases populares. Estas transformaciones pusieron en evidencia una dinámica estructural del funcionamiento de la economía que afectaba considerablemente el mercado de trabajo, y cuyas consecuencias

en términos de marginalidad, exclusión e informalidad fueron reflejadas con elocuencia en la situación de 2003 evocada en el Cuadro 1.

Pero entre 2003 y 2011 se observa un notorio cambio de trayectoria de las tendencias ocupacionales en la Argentina. ¿Cómo afectan estas tendencias las de la estratificación social? Para captar las consecuencias de este cambio de trayectoria en la evolución reciente de nuestro país, hemos utilizado una clasificación socio-ocupacional³ inspirada en el estudio clásico de Germani *Estructura social de la Argentina* (1955), adaptándola a las características de la estructura ocupacional actual. Esta clasificación incorpora dimensiones afines a los esquemas descriptos: la posición ocupada en las relaciones de producción, el nivel de autoridad, el tipo de calificaciones y la rama de actividad. La clasificación parte de identificar grupos ocupacionales, los cuales constituyen una plataforma sobre la que se desarrollan las clases sociales en tanto definen condiciones similares de existencia, incluidos ciertos niveles de ingreso, niveles educativos y prestigio social. Desde una perspectiva de estratificación social, estos grupos estructurados jerárquicamente contribuyen a definir accesos diferenciales a recursos económicos, oportunidades de vida y poder. En el anexo, se describe con mayor detalle la operacionalización del esquema de grupos ocupacionales y posiciones de clase.

La formación de las clases sociales y su reproducción en el tiempo requiere que los miembros de los grupos ocupacionales establezcan formas de sociabilidad entre sí, como formación de parejas, círculos de amistad, comunidades residenciales y otras prácticas sociales

3 Tanto los esquemas de clases de Wright como de Goldthorpe han mostrado limitaciones de aplicación a otros contextos diferentes de las sociedades postindustriales en donde las relaciones asalariadas están menos extendidas. Ambos enfoques conceptualizan a la pequeña burguesía como trabajadores que no venden su fuerza de trabajo y tampoco emplean a otros trabajadores. En la práctica está formada por pequeños propietarios, artesanos y trabajadores por cuenta propia no profesionales que disponen de un pequeño capital para trabajar por su cuenta lo que les permite cierta discreción y autonomía en el desarrollo de las tareas laborales. Por el tamaño de su capital combinan el desarrollo pleno de la actividad laboral y las tareas de administración. La sociedad argentina históricamente se ha diferenciado de las sociedades europeas más desarrolladas por un mayor volumen de empleo por cuenta propia. Uno de los problemas que surge al aplicar los esquemas de clases de Wright y Goldthorpe es que los trabajadores por cuenta propia son clasificados como pequeña burguesía englobando situaciones ocupacionales muy diversas como por ejemplo pequeños propietarios, trabajadores manuales con oficio y trabajadores no calificados ubicados en la economía informal.

vinculantes. Conforman al mismo tiempo bases frecuentes de organización y acciones políticas. Las clases, en suma, expresan y movilizan relaciones sociales, creando experiencias comunes y campos de interacción que condicionan la vida las personas y sus descendientes (Germani, 1955; Sautu, 2011). El análisis de estos procesos excede ampliamente los límites de este trabajo; aquí abordamos los cambios recientes en la estructura socio-ocupacional y algunas dinámicas en la estratificación social que emergieron acompañándolos.

Tomando una visión de conjunto, se observa que el epicentro de la transformación de la estructura ocupacional en los últimos años fue el crecimiento de los estratos asalariados de clase media y la clase obrera calificada. La intensidad de este proceso se observa si analizamos la contribución relativa de las categorías socio-ocupacionales descriptas al incremento total del empleo. Los obreros calificados representaron un 47,6% del saldo neto de empleo, los que comúnmente se denominan empleados de cuello de blanco de tipo técnico y administrativos de rutina un 42%, y los profesionales asalariados 9%. Estos grupos, tanto por el porcentaje de crecimiento acumulado como por el volumen de empleo que concentran abrieron amplios espacios de inserción ocupacional.

La inflexión de las tendencias ocupacionales respecto de la década de 1990 abre interrogantes sobre los efectos en la estructura social y las pautas de movilidad. ¿Cómo impactó la recuperación del empleo en el perfil de la estratificación social? ¿Qué canales de movilidad social se abrieron en el período, en especial aquellos que implican posibilidades de ascenso sociales para las clases populares? ¿Qué grupos o fracciones de clase han mejorado su posición relativa en términos de participación en la distribución del ingreso en la estructura social?

■ Cambios en el perfil de la estratificación social

Consideremos las transformaciones que se produjeron en el perfil de la estratificación social durante los casi diez años que

nos separan de la aguda crisis de 1998-2002 (Cuadro 4). Para ello, hemos insertado a los grupos ocupacionales en la clasificación de uso corriente: “clase alta”, “clases medias” y “clases populares”. Dada la limitación de los datos de encuesta de captar a los grupos del vértice más alto de la estratificación social, haremos sobre todo hincapié en los cambios en los grupos ocupacionales que componen las clases medias y populares. En relación con las clases medias hemos distinguido dos niveles en su interior: superior e inferior según criterios de prestigio social y niveles de ingresos.

Las clases medias ampliaron sus fronteras en la estratificación social, los grupos ocupacionales que integran esta heterogénea clase social pasaron de 43,0% a 46,4%. Un hecho destacable es que dicha expansión se debió fundamentalmente al crecimiento del estrato inferior que se incrementó 3,2 puntos porcentuales. Los grupos ocupacionales que más crecieron en este estrato fueron los empleados administrativos y los técnicos, docentes y trabajadores calificados de la salud. También lo hizo parte de la pequeña burguesía compuesta por dueños de comercios, locales de servicios o talleres con local establecido y algunos pocos empleados. Este grupo pasó del 2,7% en 2003 al 3,3% en 2011. En cambio, los trabajadores por cuenta propia con equipo propio (un local, auto o maquinaria) disminuyeron su peso relativo del 11,0% al 9,6%.

La clase media superior se mantuvo casi en el mismo nivel relativo, sin embargo, uno de los grupos que la componen: los profesionales asalariados, incrementaron su peso relativo en el total de la población del 4,1% al 5,0%.

Las clases populares disminuyeron su participación relativa del 56,1% al 52,8% pero el hecho más destacable es que se produjeron cambios significativos en su composición interna. Los trabajadores manuales por cuenta propia con oficio, los obreros no calificados, y los trabajadores por cuenta propia que realizan actividades en condiciones de precariedad (y en algunos casos de marginalidad) disminuyeron su peso relativo. Gran parte de estos estratos por lo general conforman el universo de trabajadores bajo la línea de pobreza. En total, estos estratos se redujeron alrededor de 8 puntos

Cuadro 4

Distribución porcentual de la población ocupada según grupos ocupacionales y posiciones de clase en la Argentina urbana en 2003 y 2011

Posición de clase y grupos socio-ocupacionales	2003	2011
Clase Alta		
Empresarios grandes y medianos (+ de 40 empleados)	0,3	0,3
Directivos y gerentes de nivel alto	0,6	0,5
Subtotal clase alta	0,9	0,8
Clases Medias		
- Superior	10,1	10,3
Profesionales autónomos	1,8	1,7
Empresarios pequeños (de 6 a 40 empleados)	0,9	1,1
Directivos de nivel medio y jefes de oficina	3,2	2,5
Profesionales asalariados	4,1	5,0
- Inferior	32,9	36,1
Micro-empresarios (1 a 5 empleados)	2,7	3,3
Cuenta propia con equipo propio	11,0	9,6
Técnicos, docentes y trabajadores de la salud	11,6	12,9
Empleados administrativos de rutina	7,7	10,3
Subtotal clases medias	43,0	46,4
Clases Populares		
- Obreros calificados	20,1	24,8
Obreros calificados de la industria manufacturera	5,1	6,7
Obreros calificados de los servicios asociados a la industria	4,9	6,3
Trabajadores del comercio y los servicios personales calificados	7,8	8,1
Obreros calificados de la construcción	2,3	3,8
-Trabajadores manuales cuenta propia con oficio	6,5	5,9
- Obreros no calificados	13,6	13,5
Obreros no calificados de la industria	1,1	0,6
Obreros no calificados de los servicios asociados a la industria	2,0	1,1
Obreros no calificados de la construcción	1,6	1,8
Trabajadores del comercio y los servicios personales no calificados	8,9	10,0
- Trabajadores manuales no calificados	15,9	8,6
Servicio doméstico	6,7	6,6
Vend. ambulantes y otros trabaj. cuenta propia no calificados	2,3	1,2
Perceptores de un Plan Social	6,9	0,7
Subtotal Clases populares	56,1	52,8
Total	100,0	100,0
-PEA ocupada	13014105	15732529

Fuente: EPH tercer y cuarto trimestre de 2003 y tercer y cuarto trimestre de 2011.

216 porcentuales. En contraste, la clase obrera calificada creció casi 5 puntos porcentuales. En su interior, lo hicieron todos los grupos ocupacionales. A la cabeza de esta expansión estuvieron los obreros de la construcción, seguidos por los obreros fabriles, luego los trabajadores de los servicios asociados a la industria manufacturera y, por último, los trabajadores de los servicios personales.

Con todo, el perfil de la estratificación social ha cambiado hacia una mayor integración en los últimos años, en la medida en que han crecido los estratos ubicados en la zona media de ingresos, y el saldo neto de dicho crecimiento se debió a la reducción de la desocupación y la incorporación de trabajadores que anteriormente se ubicaban en los estratos ocupacionales más bajos.

■ Tendencias emergentes de movilidad social

La estratificación de clases cambia en el tiempo influida por distintos procesos de tipo macro social y económico que afectan la estructura productiva y ocupacional, así como las políticas públicas de redistribución de ingresos y derechos que catalizan transformaciones en el volumen y composición de las clases, y contribuyen a modificar su poder relativo según sus capacidades de apropiación del ingreso (Germani, 1966; Torrado, 1992, 2007; Filgueira, 2007).

Un fenómeno relacionado con el devenir histórico de la estratificación social es el de la apertura o cierre de oportunidades de movilidad social ascendente, en especial, las de ascenso desde las clases populares a las clases medias o, en el interior de las clases populares, desde una fracción inserta en el sector informal hacia otra integrada al trabajo formal. Estas trayectorias que implican el mejoramiento de las condiciones de vida de la población fueron conceptualizadas por la literatura sociológica según distintos tipos de movilidad social, que nos sirven de guía aquí para comprender algunos de los procesos en curso de la sociedad argentina contemporánea.

En primer lugar, la movilidad estructural de dirección ascendente es un proceso catalizado por la expansión de oportunidades ocupacionales en los estratos medios y altos que acompañan el desarrollo económico el cual, al promover la expansión de ocupaciones más calificadas, abre espacios para el ingreso de personas provenientes de las clases populares. Este tipo de movilidad ascendente con frecuencia tiene lugar cuando la estratificación social de un país no está muy consolidada. Así el ascenso consiste más en ocupar nuevas vacantes que en reemplazar a quienes habían accedido previamente a los estratos de clase media por movilizar mayores competencias (Germani, 1961, 1963).

La movilidad estructural puede ser también de carácter descendente. El cambio en el patrón de acumulación de la industria a los servicios en el último cuarto del siglo XX, en particular hacia el sector financiero, produjo

el traspaso de una considerable porción de la fuerza de trabajo del sector industrial a ocupaciones de servicios de baja calificación. Si bien en principio la movilidad desde ocupaciones manuales hacia ocupaciones no manuales parecería ser de carácter ascendente, en la medida en que se ha devaluado el tipo de condiciones de existencia que caracteriza a estas últimas y su prestigio social, la movilidad manual-no manual no tiene el mismo significado que hace medio siglo atrás. En gran medida el pasaje de hijos de obreros calificados a ocupaciones en el comercio y los servicios personales implicó la caída en el sector informal (Kessler y Espinosa, 2007; Dalle, 2011).

Otro tipo de movilidad social es la considerada neta, la cual tiene lugar con independencia del cambio estructural. Anteriormente se la denominaba circulatoria o de reemplazo, la cual se pensaba que estaba relacionada con la movilización de recursos (capacidades, educación, etcétera) en la competencia por las ocupaciones de mayor estatus y, por ello, más asociada al carácter abierto o cerrado de un sistema de estratificación social (Germani, 1963). Este tipo de movilidad social tiene lugar en el marco de sociedades en las cuales la estructura social no experimenta grandes transformaciones. El proceso consiste en escalar posiciones en una estructura ocupacional más consolidada, donde ascender una posición es más costoso en tiempo y recursos movilizadas (Torre, 2010).

En la actualidad, dicha conceptualización ha sido reemplazada por la de "fluidez" de la estructura de clases, haciendo alusión al nivel de desigualdad entre las clases en la competencia por el acceso a las posiciones más deseables y mejor remuneradas. En la medida en que la desigualdad de oportunidades es menor, será mayor el nivel de apertura de las fronteras de clase. Los resultados de investigaciones realizadas con diversos enfoques coincidieron en la constatación acerca de que el desarrollo de políticas activas de redistribución del ingreso, ampliación de derechos sociales y equiparación del nivel de vida entre distintas clases favorecían la fluidez (Erickson y Goldthorpe, 1992; Wright, 1997; Breen, 2004).

Flujos de movilidad social individual

Los distintos tipos de movilidad social descriptos se relacionan con distintos tipos de cambio en la estructura social, según el ritmo y la intensidad del proceso. Por lo general, el cambio gradual de la estructura de clases se relaciona más con la movilidad de tipo individual al interior de un sistema productivo como resultado de la apertura paulatina de oportunidades ocupacionales y educativas, sumado a las vacantes que se abren porque otros descienden y a las capacidades de las personas y el esfuerzo de sus familias para ocuparlas (Filgueira, 2007).

¿Cómo caracterizar los flujos de movilidad social y su dirección en el período reciente? La expansión de ocupaciones manuales calificadas en el sector industrial y de servicios sugiere que se abrieron canales de movilidad social ascendente de corta distancia al interior de las clases populares, desde un estrato no calificado y precario a otro de mayor estatus en términos de calificación laboral, ingreso y estabilidad laboral. Asimismo, los estratos de clase media conformados por profesionales, docentes, empleados públicos, empleados de oficina de grandes y medianas empresas, ampliaron sus fronteras contribuyendo a abrir vías de ascenso desde las clases populares, sobre todo para los hijos/as del sector más calificado e integrado.

Varios estudios que analizan cambios en el mediano o largo plazo en el régimen de movilidad social intergeneracional muestran una disminución progresiva del nivel de apertura de la estructura social. Utilizando datos del área metropolitana de Buenos Aires, comparando con la investigación de Germani (1963) sobre movilidad social en el Gran Buenos Aires, estos estudios muestran que la movilidad ascendente de larga distancia desde las clases populares hacia la clase media de mayor estatus (profesionales, cuadros directivos y gerenciales y propietarios de capital de nivel medio) fue disminuyendo en las últimas décadas del siglo XX (Jorrat, 2000; Benza, 2010; Dalle, 2010). En un trabajo previo hemos

planteado que los altos niveles de desocupación y el fuerte deterioro del salario real y de las condiciones laborales de amplias fracciones de las clases populares durante la reconversión neoliberal de la década de 1990, impactaron negativamente sobre sus posibilidades de enviar a sus hijos a las clases medias y, en gran medida tampoco garantizaron la reproducción en una posición integrada de clase obrera, con un trabajo estable y acceso a derechos sociales (Dalle, 2010).

Apoyados en el análisis de las tendencias socio-ocupacionales del período 2003-2011, intuimos que la estructura de clases no está segmentada sino que existen oportunidades de movilidad ascendente de tramos cortos, desde el estrato informal de la clase trabajadora al estrato formal y de esta al estrato técnico administrativo de las clases medias; en otros términos, se trataría de una movilidad escalonada. En primer lugar, debido a la expansión económica que se inicia en 2003 se reinsertan laboralmente obreros calificados que habían quedado desocupados durante la década de 1990. Segundo, por la incorporación al empleo formal en el sector industrial y de servicios de nuevas generaciones, muchos de ellos hijos de trabajadores que habían sido desplazados forzosamente hacia actividades del sector informal a partir del desarrollo de actividades por cuenta propia o el empleo asalariado de tipo precario.

Un punto a tener en cuenta es que la movilidad desde ocupaciones manuales a la jerarquía más baja de empleados no manuales e incluso algunas de tipo técnico no tiene el mismo significado que en las décadas de 1950-1960 porque disminuyó su nivel de retribución salarial; incluso son superadas por las capas más calificadas de la clase obrera. Sin embargo, desde la clase trabajadora calificada, especialmente entre las hijas de obreros, aumentó una movilidad ascendente de corta distancia hacia ocupaciones técnicas tales como maestras, enfermeras, profesoras secundarias y administrativas, que implican mejoras en términos de prestigio social y, en ocasiones, de estatus socio-económico (Dalle, 2011).

■ **Reflexiones finales:** *movilización social y mejoras colectivas*

Si bien la movilidad individual ascendente de corta distancia debe haber sido importante en el período reciente, la intensidad del cambio estructural en un lapso de tiempo breve nos inclina a plantear que el carácter distintivo del ciclo reciente ha sido otro tipo de movilidad. Nos referimos a una movilidad de carácter colectivo en la estructura social, cuyo epicentro fueron la clase obrera calificada y fracciones de clase media asalariada.

La movilidad colectiva puede entenderse como un tipo particular de movilidad estructural. La misma no implica un pasaje de clase social a otra sino un proceso de cambio generalizado de una clase en sentido ascendente por participación creciente en la sociedad. Este tipo de movilidad fue conceptualizada en la sociología latinoamericana de las décadas de 1950 y 1960 para describir el proceso acelerado de incorporación de las clases populares urbanas a la sociedad en términos económicos, políticos y sociales durante los comienzos de la industrialización sustitutiva de importaciones. Se trata de un proceso en el que la clase en su conjunto (o alguna fracción de ella) mejora su posición en la estructura social.

Según Germani (1969:66) la movilidad colectiva implica "...un proceso de cambio intrageneracional rápido y no esperado ni previsto por la estructura normativa de la sociedad ni por las actitudes internalizadas de los otros grupos, particularmente de los grupos hegemónicos". Esto suele ocurrir cuando la movilidad colectiva es consecuencia de un proceso previo o simultáneo de movilización de una clase, la cual toma un papel activo en el despliegue de mecanismos de apropiación de oportunidades. Con frecuencia, la movilidad colectiva cataliza procesos de inconsistencia de estatus económicos y sociales que abren tensiones por reposicionamientos de distintos grupos en la estratificación social.

En realidad, en los últimos años en la Argentina ambos tipos de movilidad social, individual y colectiva, estuvieron asociados. Los flujos de movilidad individual de trabajadores desde el sector informal hacia ocupaciones

registradas constituyeron una base fértil sobre la cual se desarrolló un proceso intenso de movilización y mejoras colectivas obtenidas por la clase obrera calificada y un sector de la clase media asalariada. El efecto combinado del crecimiento del empleo asalariado y del cambio de composición hacia un incremento de la participación de trabajadores registrados ha impulsado un fortalecimiento del sistema de relaciones laborales. El núcleo de dicho sistema es la relación salarial que vincula a los trabajadores con un sistema de garantías tales como el sistema de jubilaciones y pensiones, la protección de la salud para el grupo familiar a través de las obras sociales y negociación colectiva de los salarios y las condiciones de trabajo. En este sentido, el flujo de movilidad ascendente desde un estrato precario de la clase trabajadora a otro integrado formalmente implicó un proceso de recolectivización, que se reflejó en el fortalecimiento de los sindicatos tanto en su densidad como en su capacidad para negociar los salarios (Palomino, 2010).

En los últimos años al ritmo de la incorporación de los asalariados registrados en el empleo, los sindicatos se fueron fortaleciendo, tanto por el incremento paulatino en la cantidad de sus afiliados como en su densidad, esto es el peso relativo de los trabajadores sindicalizados sobre el total de la población activa. En este marco, el movimiento sindical dejó atrás la política defensiva de la década de 1990 contra los despidos, el desempleo y la flexibilización laboral, y desarrolló una política ofensiva orientada hacia el aumento de salarios, la disminución de las condiciones de explotación y la ampliación de la cobertura laboral junto a la sindicalización de los trabajadores (Etchemendy y Collier, 2007; Rebón *et al.*, 2010).

La determinación de los salarios a través de la negociación colectiva fue extendiéndose a partir de 2004 y alcanzó en 2011 los 1600 convenios y acuerdos entre empleadores y trabajadores (Palomino y Trajtemberg, 2012). Este proceso se diferencia netamente de la individualización de la relación salarial que prevalecía en los '90 cuando, en el marco de una escasa cantidad de negociaciones —que apenas alcanzaba los 200 acuerdos y convenios anuales promedio— el comportamiento de

las firmas era determinante para establecer los niveles de salarios. En aquella época los convenios colectivos explicaban poco más de la mitad de los salarios efectivamente pagados por las empresas. Actualmente, en cambio, más del 80% del monto de las remuneraciones abonadas por las firmas a sus empleados reflejan las escalas de los convenios colectivos, reduciendo considerablemente el margen de decisión individual de las empresas para fijar salarios (Palomino, 2010).

La fijación de los salarios a través de la negociación colectiva produjo una atenuación considerable de las desigualdades de ingreso debido a dos factores. Por un lado, el relativamente bajo grado de diferenciación de los niveles de las escalas salariales dentro de cada convenio, acentuado además desde 2004 por la política de aumento del salario mínimo, que incrementó el “piso” de las escalas y simultáneamente por la elevación lenta de los “techos” impositivos para los salarios más altos. Por otro lado, los mecanismos de coordinación de los incrementos salariales entre sindicatos y su competencia por emular los porcentajes de aumento de las entidades con mayor capacidad de negociación, han tendido a reducir las diferencias de salarios entre convenios.

También se incrementaron los conflictos laborales con paro y la cantidad de huelguistas,

en particular en el ámbito público. El impulso de la economía y de la inflación le otorga un carácter conflictivo al período en la carrera por la distribución del ingreso. En un trámite acelerado, los obreros y parte de los trabajadores de cuello blanco fueron experimentando mejoras, obteniendo incrementos salariales por encima del aumento de precios, al tiempo que mejoró el perfil distributivo.

El progresivo incremento de los salarios a través de la negociación colectiva, acompañado por un proceso de disminución de las desigualdades salariales tendió a mejorar la posición relativa de los obreros calificados y algunos sectores asalariados de clase media en la estructura social, obteniendo en ocasiones mejoras salariales más altas que sectores de las clases medias “fuera de convenio”, técnicos o profesionales cuenta propia o pequeños propietarios de capital.

En síntesis, las tendencias convergentes de los ingresos en el período reciente en nuestro país reflejan el predominio de pautas igualitarias que divergen notoriamente tanto de las tendencias de polarización y acentuación de las asimetrías sociales que prevalecieron en la Argentina entre 1975 y 2001, como de las trayectorias observables actualmente en varios países europeos y del Norte de América.

■ Bibliografía

- Benza, G. (2010) “Transformaciones en los niveles de movilidad ocupacional intergeneracional asociados a la clase media de Buenos Aires”, XXIX Congreso de Estudios Latinoamericanos, Toronto, 6-9 de octubre.
- Breen, R. (comp.) (2004) *Social Mobility in Europe*, New York: Oxford Press.
- Clark, Terry y Seymour Lipset (1996): “Are social classes dying”, en Lee, David y Brian Turner *Conflicts about class. Debating inequality in late industrialism*, Ed. Longman: London and New York.
- Dalle, P. (2011) “Movilidad social intergeneracional desde y al interior de la clase trabajadora en una época de transformación estructural”, *Revista Laboratorio*, Año XI, n° 24:
- Dalle, P. (2010) “Cambios en el régimen de movilidad social intergeneracional en el Área Metropolitana de Buenos Aires (1960-2005)”, *Revista Latinoamericana de Población*, 4,7: 149-173.
- Esping Andersen, G. (1999): “Post-industrial class structure: an analytical framework”, en *Changing Classes. Stratification and Mobility in Post-industrial Societies*. Ed. Sage, London
- Etchemendy, S. y R. Collier (2007) “Golpeados pero

- de pie: resurgimiento sindical y neocorporativismo segmentado en la Argentina, 2003-2007”, en *Politics & Society*, Thousand Oaks: Sage.
- Erikson, R. y J. Goldthorpe (1992) *The Constant Flux: A Study of Class Mobility In Industrial Societies*, Oxford: Clarendon.
- Filgueira, C. (2007) “La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina”, en Franco, R. A. León y R. Atria *Estratificación y movilidad social en América Latina*, Santiago de Chile: Lom Ed. –CEPAL-GTZ.
- Germani, G. (1955) *La estructura social de la Argentina. Análisis estadístico*, Buenos Aires, Raigal.
- Germani, G. (1961) “Estrategia para estimular la movilidad ascendente”, *Desarrollo Económico*, Vol. 1, n° 3.
- Germani, G. (1963) “La movilidad social en Argentina”, en Lipset, S. y Bendix, R: *Movilidad social en la sociedad industrial*, Buenos Aires: EUDEBA.
- Germani, G. (1966) *Política y Sociedad en una época de transición*, Bs. As.: Paidós.
- Germani, G. (1969) *Sociología de la modernización. Estudios teóricos y metodológicos aplicados a América Latina*, Buenos Aires: Paidós.
- Goldthorpe, John. H. (2010): *De la sociología: números, narrativas e integración de la investigación y la teoría*, editada por el CIS –Centro de investigaciones sociológicas-, Madrid. Nueva colección Clásicos contemporáneos
- Jorrat, R. (2000) *Estratificación Social y Movilidad. Un estudio sobre el Área Metropolitana de Buenos Aires*, Tucumán: Ed. UNDT.
- Kessler, G. y Espinoza, V. (2007) “Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Buenos Aires. Continuidades, rupturas y paradojas”, en Franco, R. León, A. y Atria, R: *Estratificación y movilidad en América Latina*, Santiago de Chile: Lom Ed. –CEPAL-GTZ.
- Miles, John y A. Turegun (1996): “Comparative studies in class structure” en Lee, David y Brian Turner *Conflicts about class. Debating inequality in late industrialism*, Ed. Longman: London and New York.
- Palomino, H. (1987) *Cambios ocupacionales y sociales en Argentina. 1947-1985*, Buenos Aires: Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración (CISEA).
- Palomino, H. (2010) “El fortalecimiento actual del sistema de relaciones laborales: sus límites y potencialidades” y “La instalación de un nuevo régimen de empleo en Argentina: de la precarización a la regulación”, en Palomino, H. (dir.) *La nueva dinámica de las relaciones laborales en la Argentina*, Bs. As.: J. Boudino.
- Palomino, H. y D. Trajtemberg (2012) “Negociación colectiva y recuperación económica en Argentina”, en *Macroeconomía, empleo e ingresos. Debates y políticas en Argentina frente a la crisis internacional 2008-2009. Libro de la OIT*, Buenos Aires: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social
- Rebón, J., G. Antón, J. Cresto y R. Salgado (2010) “Una década en disputa. Apuntes sobre las luchas sociales en la Argentina”, *Observatorio Social de América Latina*, 28, 11: 95-116.
- Sautu, R. (2011) *El análisis de las clases sociales: teorías y metodologías*, Buenos Aires: Ed. Luxemburg.
- Torrado, S. (1992) *Estructura social de la Argentina 1945-1983*, Buenos Aires: Ediciones de la Flor.
- Torrado, S. (2007) “Estrategias de desarrollo, estructura social y movilidad”, en Torrado, S. (comp.): *Población y Bienestar Social en Argentina del Primero al Segundo Centenario. Una historia social del siglo XX*, Bs. As: Ed. EDHASA.
- Torre, J. C. (2010) “Transformaciones de la sociedad argentina”, en Russel, R. (ed.): *Argentina 1910-2010. Balance del siglo*, Buenos Aires: Taurus.
- Torre, J.C (2004) “Prólogo”, *El gigante invertebrado. Los sindicatos en el gobierno, Argentina 1973-1976*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- Wright, E. O (1997) *Class Counts: Comparative studies in class analysis*, New York: Cambridge University Press.

■ Anexo

La fuente de datos utilizada es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Dicha encuesta se aplica a las principales ciudades de la Argentina cubriendo alrededor del 70% de la población urbana; utilizando un factor de expansión hemos extrapolado las estimaciones al total de la población urbana.

Para construir el esquema de posiciones de clase hemos trabajado con el Clasificador Nacional de Ocupaciones (CNO). El mismo se encuentra estructurado en cuatro dimensiones que refieren al tipo de trabajo realizado: carácter ocupacional (primeros dos dígitos), jerarquía (3), tecnología (4) y calificación de la tarea (5). En un primer paso se separaron cada uno de los dígitos y posteriormente fueron combinados con la categoría ocupacional, la cual define el lugar ocupado en las relaciones de producción: propietarios de capital, asalariados o trabajadores por cuenta propia. Al interior de estas tres grandes categorías ocupacionales se utilizaron los indicadores del CNO y otros para definir grupos socio-ocupacionales y posiciones de clase.

Entre los Propietarios de capital:

i. se consideró el tamaño a través del indicador *proxy* de cantidad de empleados del establecimiento

Entre los Asalariados:

ii. el nivel de autoridad en la organización del trabajo (jerarquía);

iii. la calificación de la tarea ocupacional;

v. el producto del trabajo: “bienes” o “servicios”;

y

vi. la rama de actividad

Entre los Trabajadores cuenta propia:

vii. calificación de la tarea; y

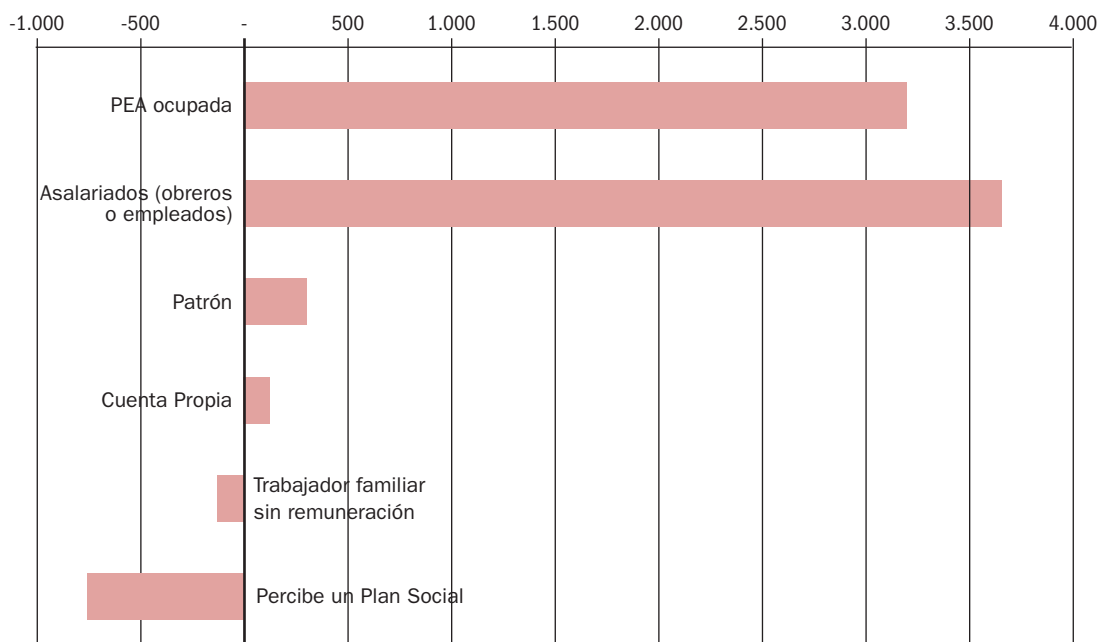
viii. propiedad o no de un local y/o equipo (auto, maquinaria, etc.).

De la combinación de dichos indicadores se arribó a la clasificación que se presenta en la Figura 1. En este esquema se hicieron tres modificaciones relevantes en relación con el esquema de clases de Germani (1955): a) los trabajadores del comercio fueron incluidos en la clase obrera; b) se distinguió un estrato de trabajadores cuenta propia manuales en las clases populares que, en términos de su condición socio-económica, se encuentra en una posición intermedia entre los obreros calificados y los no calificados; y c) se distinguió en la base del sistema de estratificación un estrato de trabajadores que desarrollan ocupaciones manuales no calificadas, con frecuencia en condiciones de marginalidad.

En este artículo hemos trabajado con las bases de microdatos del segundo semestre correspondientes a 2003 y 2011. La elección de dichos años se debe a que buscamos comparar dos imágenes de la estratificación social, una cuando comienza la salida de la crisis de 1998-2002 y otra correspondiente a un momento reciente cuando el ciclo de crecimiento económico a tasas elevadas iniciado en 2003 llevaba casi una década —sólo interrumpido en 2009 por los efectos de la crisis internacional—. Asimismo, para estos años contamos con ondas de la EPH que relevan los mismos indicadores socio-ocupacionales. A partir de 2003 se introdujeron modificaciones en la EPH, se agregaron nuevas áreas geográficas, se pasó de dos relevamientos puntuales (mayo y octubre) a cuatro ondas continuas trimestrales y cambió la medición de indicadores socio-ocupacionales: por ejemplo se modificó el Clasificador Nacional de Ocupaciones de tres a cinco dígitos.

Gráfico 1

Participación de las categorías ocupacionales en el crecimiento de la PEA ocupada
(en miles de personas)



Fuente: EPH 2003 y 2011, segundo trimestre.

