

VII Jornadas de Sociología de la Universidad Nacional de La Plata
La Plata, 5-7 de diciembre de 2012

Mesa: Desigualdades sociales, pobreza y exclusión social

Coordinadores: Diana Weingast (UNLP) & Karina Dionisi (UNLP)

**“La desigualdad desde arriba:
Ejercicio de reconstrucción de las posiciones sociales más altas en Buenos Aires”¹**

Gabriela Benza & Mariana Heredia

(El Colegio de México/ IDAES-UNSAM & CONICET/IDAES-UNSAM)

gabibenza@yahoo.com.ar & heredia.ma@gmail.com

Introducción

Con excepción del extendido uso del índice de Gini por ingresos, en las últimas décadas la mirada relacional sobre las desigualdades sociales se fue perdiendo ante la urgencia de registrar la magnitud y las privaciones de los individuos y los hogares más desfavorecidos. En este sentido, las investigaciones sobre los ricos y las clases altas corren con desventaja en relación con los numerosos estudios desarrollados sobre el otro polo de la pirámide social. Al calor de las urgencias de la intervención pública, los análisis sociológicos han tendido a concentrarse en los pobres y los empobrecidos, mientras el interés por quienes ocupan las posiciones intermedias o más beneficiadas ha sido escaso. Esta diferencia es aún más significativa si nos referimos a los análisis cuantitativos que han intentado definir los criterios de pertenencia, la magnitud y las características de los grupos sociales considerados. Mientras los sectores populares han sido objeto de numerosas indagaciones, realizadas con estrategias metodológicas y materiales empíricos diversos, los sectores medios altos y altos han sido muy poco estudiados y de serlo, con aproximaciones predominantemente cualitativas².

Sin dudas, la adopción de una mirada integral, que examine al conjunto de la estructura social y, en particular, al polo más alto de la distribución, resulta imperativo para la comprensión de las transformaciones sociales de las últimas décadas y para el diseño de políticas públicas que permitan seguir mejorando las condiciones de existencia de las

¹ Este artículo se inscribe en el proyecto en curso “La desigualdad desde arriba. Las clases altas en la Argentina contemporánea” (UNSAM SJ 10/11). Natalia Calcagno participó en los comienzos de este análisis. A ella, nuestro agradecimiento por su contribución a este trabajo.

² Entre las indagaciones cualitativas sobre los sectores más altos en la Argentina reciente pueden destacarse los estudios de del Cueto (2007), Gras (2009), Luci (2011), Svampa (2001) así como los artículos compilados en Zeigler y Gessaghi (2012). Para un relevamiento y análisis sistemático de los estudios que aportan pistas sobre estos sectores, véase Heredia (2005 y 2011). Aunque con objetivos diferentes, entre las escasas aproximaciones cuantitativas sobre las elites sociales, pueden mencionarse los estudios sobre grandes empresas realizados por el grupo de FLACSO (entre ellos, Basualdo y Arceo, 2005; Basualdo, 2006; Kulfas y Schorr, 2002; Schorr *et al.*, 2012); sobre la distribución funcional de los ingresos de Graña (2007) y Lindenboim (2008) y de los grandes contribuyentes tributarios (Alvarado, 2010). Más cercano a nuestra estrategia, el análisis de Finn (2012) desarrolla un análisis agregado de algunas características de los jefes de hogar de los hogares ubicados en el 20% superior del total país relevado por la Encuesta Anual de Hogares Urbana para el año 2010.

mayorías. Utilizando las mismas fuentes de datos sobre las que se basan los estudios que examinan la evolución del índice de Gini –las encuestas de hogares-, este trabajo se propone profundizar el análisis de las desigualdades sociales a partir de una indagación específica sobre los sectores más favorecidos.

El objetivo es triple. Por un lado, evaluar las potencialidades y las limitaciones de las encuestas de hogares como fuentes para el estudio de los individuos que, en función de sus ingresos, ocupan las posiciones más altas de la sociedad. Por otro lado, a partir de tabulaciones originales, reconstruir la evolución del 10% superior de Buenos Aires entre 1980 y 2010 en relación con otros estratos (sobre la base de la Encuesta Permanente de Hogares, de aquí en más EPH). Finalmente, analizar las principales características socio-demográficas, habitacionales y laborales de estos individuos para el período 2004-2010 (con datos de la Encuesta Anual de Hogares, EAH). Cuando fue posible y oportuno, realizamos las tabulaciones con ambas fuentes y analizamos eventuales diferencias en los resultados arrojados por cada una.

Como veremos, caracterizar a este 10% superior de la distribución de ingresos como los ricos o las clases altas resulta cuanto menos abusivo. Esto no se debe únicamente a las conocidas limitaciones de las encuestas de hogares para captar a los grupos de más altos ingresos. Como han subrayado investigaciones de distintas tradiciones teóricas, las clases o los estratos socioeconómicos no pueden, ni siquiera si se tomaran sólo variables económicas, circunscribirse a los ingresos mensuales de individuos y hogares. Otros activos patrimoniales así como un conjunto de dimensiones sociales, educativas, culturales determinan tanto o más que los ingresos las posiciones relativas. Por estas razones, conviene advertir que la atención de este artículo no puede homologarse al estudio de una clase, sino al análisis de aquellos que, ubicados en las posiciones superiores de la pirámide social, son más visibles desde la visión global de la estructura social provista por las encuestas públicas. Más allá de estos recaudos y de las limitaciones metodológicas que serán señaladas, este trabajo constituye un primer paso tendiente a analizar a las posiciones superiores y, dentro de ellas, a las clases más altas. Sin duda esta tarea supone una estrategia múltiple capaz de triangular datos y metodologías diversas. Nuestra intención aquí es aproximarnos desde uno de estos ángulos, aquel usualmente empleado para el estudio de las desigualdades sociales en la Argentina.

Potencialidades y limitaciones del estudio de las desigualdades sociales a través de las encuestas de hogares

Existen sin duda numerosas fuentes estadísticas para el estudio de las desigualdades sociales. Tanto los datos primarios producidos por el Estado o por organizaciones privadas

con el fin de describir a la población, como otros registros sistemáticos producidos para fines diversos pero susceptibles de ser utilizados por la investigación social, constituyen materiales para el análisis de la estructura social.

La abrumadora mayoría de las investigaciones sociales tiende, no obstante, a preferir el uso de censos de población y de encuestas de hogares relevadas por organismos públicos. Y esto porque, frente a otras fuentes de datos, éstas últimas suponen un conjunto de ventajas difíciles de igualar para el estudio de las desigualdades sociales. La primera es sin duda la pretensión de retratar en un mismo momento a todos los grupos sociales que componen la sociedad. Dada la magnitud de recursos necesarios para una recolección de esta naturaleza, existen pocos registros capaces de competir con las estadísticas públicas en términos de exhaustividad, estandarización y cobertura. La segunda ventaja es la posibilidad de establecer comparaciones a lo largo del tiempo. En la medida en que los dispositivos utilizados se replican en el tiempo o velan por garantizar la comparabilidad de los resultados³, las estadísticas públicas permiten construir series y a partir de ellas identificar tendencias, rupturas y continuidades.

Ahora bien, decir que las fuentes de datos mencionadas brindan la descripción más abarcativa de la sociedad argentina no equivale a afirmar que representen a todos los grupos sociales con igual validez y profundidad. Por un lado, aunque los censos incluyen a toda la población del país, se restringen a un conjunto muy acotado de variables. Así, por ejemplo, y a diferencia de lo que sucede incluso en otros países de la región (como México o Brasil), los censos argentinos no proveen información sobre ingresos, una dimensión clave para el estudio de la desigualdad. Las encuestas de hogares, en cambio, indagan una mayor diversidad de dimensiones pero suelen limitarse a las grandes urbes. A esto se suma que la información disponible a lo largo del tiempo no es equivalente para las diferentes ciudades, lo que atenta contra la posibilidad de evaluar cambios históricos en todo el territorio del país. En este sentido, la EPH –la encuesta de hogares de mayor antigüedad en la Argentina– comenzó en los años setenta como un relevamiento restringido al área metropolitana de Buenos Aires, y fue ampliando su cobertura geográfica sólo gradualmente (hasta llegar a abarcar, en la actualidad, 31 aglomerados que incluyen a todas las áreas urbanas con más de 100.000 habitantes). La concentración de los grupos más favorecidos en la gran metrópoli (Heredia,

³ Algo que no siempre ha caracterizado a las estadísticas públicas en la Argentina. Numerosos ejemplos ilustran las controversias abiertas frente a los ajustes introducidos por el INDEC. Con respecto a la medición de la población económicamente activa, Wainerman y Giusti (1994); sobre el modo de medir las ocupaciones, Torrado (1993) y Elizalde *et al.* (1993); sobre el índice de precios al consumidor, Lindenboim (2011). Para una historia de las estadísticas en la Argentina, Otero (2007).

2011) así como la disponibilidad de datos para el mediano plazo, nos ha llevado a centrarnos en el estudio de una sola jurisdicción: la ciudad de Buenos Aires. Por ello, la EAH, relevada por la ciudad desde 2002, constituye otra fuente de gran interés para evaluar los resultados de la EPH y profundizar en algunas dimensiones solo indagadas por el relevamiento llevado a cabo en la capital.

Pero incluso con esta restricción geográfica, la magnitud numérica de los sectores populares y el interés de la intervención pública han llevado a las encuestas de hogares a convertirse en instrumentos más aptos para el estudio de las mayorías que de las minorías privilegiadas. Aunque los relevamientos no alcancen a estudiar ciertos grupos muy marginados (como las personas en situación de calle), la representatividad de las encuestas es mayor para los sectores populares que para las elites sociales. Por un lado, restricciones muestrales dificultan una captación adecuada del pequeño grupo que ocupa las posiciones más encumbradas en la sociedad. Estas restricciones impiden delimitar y sopesar las diferentes fracciones que lo componen, aun cuando el universo de la riqueza sea tan heterogéneo como el de la pobreza. Por otro lado, si bien las encuestas de hogares corren con ventajas frente a los censos para identificar a los ricos debido a que proveen información sobre ingresos, son conocidos los problemas de subdeclaración y de no respuesta que las afectan, sobre todo en lo relativo a los percentiles extremos y, muy especialmente, a los superiores.

Los límites de las encuestas de hogares para captar los ingresos son claramente visibles al comparar sus resultados con los de otras fuentes de datos. Así, numerosos estudios han señalado que el ingreso agregado registrado por la EPH es sistemáticamente menor al estimado por las Cuentas Nacionales, y esto más allá de las diferencias en los universos geográficos que cubre cada fuente (ver, entre otros, Altimir, 1986; Camelo, 1998; Gasparini, 1999; Llach y Montoya, 1999). En la misma línea, en un estudio reciente Alvaredo y Piketty (2010) calculan el índice de Gini para el período 1997-2004 en base a los datos que surgen de las declaraciones de impuestos (que tampoco están exentos de problemas de subregistro) y no sólo obtienen valores superiores a los que arroja la EPH, sino también que las tendencias que se observan a partir de una y otra fuente son disímiles para algunos años⁴. Estas diferencias se vincularían sobre todo a una escasa captación de los ingresos superiores. Así, mientras los

⁴ Las diferentes tendencias en el índice de Gini se observan entre 2001 y 2003: mientras con los datos de la EPH el índice se mantiene sin cambios entre esos años, con los de las declaraciones de impuestos registra un incremento (Alvaredo y Piketty, 2010:84-85). No obstante, hay que advertir que más allá de diferencias para períodos acotados, las tendencias en la desigualdad de ingresos de más largo plazo que muestra la EPH coinciden con las que surgen de una amplia variedad de fuentes de datos (incluyendo las declaraciones de impuestos). Al respecto ver Cruces y Gasparini (2010).

ingresos máximos individuales identificados por la EPH en 1997 no superaban el millón de dólares anuales, en las declaraciones de impuestos esa cifra ascendía a más de 5 millones (Alvaredo, 2010: 294).

La subestimación de los ingresos en la EPH –como en la mayoría de las encuestas de hogares– parece obedecer en gran medida a su debilidad para dar cuenta de las distintas fuentes de ingreso que poseen los individuos. La encuesta identifica muy pobremente los ingresos de capital, de propiedad y otras rentas; es decir, aquéllos que son más frecuentes entre quienes se ubican en el polo más alto de la distribución. Los ingresos que capta provienen básicamente de fuentes laborales y de transferencias monetarias (en particular, jubilaciones y pensiones)⁵. En estos últimos casos el subregistro sería menos significativo, al menos para grupos específicos de perceptores. Así lo sugieren los trabajos de Herrero (2001) y Roca y Pena (2001), quienes evalúan la información de la EPH comparándola con la del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP), para la población de jubilados y/o de asalariados registrados en la seguridad social. Tras ajustar los universos cubiertos por las dos fuentes, la principal conclusión de ambos trabajos es que no hay evidencias de un subregistro de ingresos por parte de la EPH. Sin embargo, estos análisis no permiten discernir qué sucede con los ingresos laborales de quienes no son asalariados registrados ni con aquellos que provienen de transferencias monetarias de otro tipo.

Ante los problemas de captación de ingresos de las encuestas es frecuente que los investigadores apliquen correcciones a los datos, ajustándolos a los que surgen de otras fuentes (típicamente las Cuentas Nacionales) y/o imputando ingresos a los perceptores a partir de la información que brinda la propia encuesta con el fin de corregir la no respuesta⁶. No obstante, las técnicas empleadas en estas correcciones son variadas y los resultados a los que se arriba no son necesariamente similares.

Pero los límites de las encuestas de hogares para el estudio de la desigualdad no se vinculan únicamente con sus dificultades para captar los ingresos. La dispar información que brindan sobre los distintos grupos sociales involucra también otras dimensiones más allá de los recursos monetarios. Los interrogantes formulados por las encuestas se han preocupado

⁵ Las razones que explican las dificultades de las encuestas de hogares para captar las diversas fuentes de ingresos van más allá de la subdeclaración deliberada por parte de los encuestados. Las preguntas que incluyen estas encuestas permiten captar mejor ingresos de flujo regular –como son los salarios o las jubilaciones mensuales–, que otros ingresos más variables, como los que surgen de grandes negocios u operaciones financieras (Medeiros, 2004:10).

⁶ Para ejemplos de corrección de los datos de la EPH a partir de las Cuentas Nacionales ver, entre otros, Altimir (1986); Beccaria y Minujín (1991); Camelo (1998); Gasparini (1999); Llach y Montoya (1999). Para ejemplos de imputación de ingresos por no respuesta, Feres (1998); Paraje y Weeks (2010); Salvia y Donza (1999).

muy especialmente por captar dimensiones básicas de las condiciones de vida, interesándose menos por los gradientes que diferencian a quienes ocupan posiciones no sólo superiores sino también intermedias. Sobre este punto, la información sobre condiciones habitacionales brinda un ejemplo claro. El interés por identificar y describir el universo de la pobreza ha llevado a las encuestas de hogares a proveer información relativamente detallada acerca de las características edilicias y los servicios con que cuentan las viviendas que no cumplen con determinados estándares considerados mínimos. En cambio, proveen poca información sobre el heterogéneo universo que se encuentra por encima de esos niveles básicos, en términos del confort de las viviendas, de la calidad y variedad de los servicios y activos con que cuentan, etc. Al privilegiar esta mirada, ofrecen un retrato sobre la estructura social que es gran medida incompleto: permiten trazar con relativo detalle los rasgos de quienes ocupan las posiciones más bajas, pero brindan una descripción mucho menos precisa de quienes se ubican en otras posiciones.

¿Cómo definir a “los de arriba”? Sobre la delimitación absoluta y relativa de la opulencia

Hemos dicho que en este trabajo identificamos a quienes ocupan las posiciones más altas a partir de los ingresos. Sin dudas, esta definición es restringida y no pretende dar cuenta de los contornos “verdaderos” de las clases altas. Los criterios utilizados para diferenciar a las distintas clases sociales han sido y siguen siendo uno de los puntos controversiales de los teóricos sobre las clases y la estratificación social. La pertenencia a las familias patricias y al círculo de notables, la posesión de los medios de producción o la autoridad en el proceso productivo, la acumulación de cuantiosos patrimonios son algunos de los principales atributos que, rebasando el volumen de los ingresos, emplean los estudios sobre las clases alta para definir a su universo⁷.

El examen de las posiciones superiores a partir de los ingresos es particularmente frecuente en las investigaciones económicas sobre este sector social. La idea que subyace a los estudios es que el ingreso de los individuos u hogares, en tanto indicador de los niveles materiales de vida en las sociedades de mercado, es una dimensión clave para el estudio de la desigualdad. Aun bajo este supuesto, es claro que esta perspectiva tiene debilidades. Si el interés es examinar el bienestar o los niveles materiales de vida, los ingresos constituyen un indicador importante pero sólo parcial de aquéllos, en tanto también dependen de otros factores.

⁷ Sobre estos criterios y las complejidades que suponen para una indagación empírica en la Argentina, véase Heredia (en prensa).

Un factor de particular importancia es el patrimonio o la acumulación de activos materiales a través del tiempo, fundamentales para el caso de los hogares más ricos: la posesión de viviendas, de activos productivos o financieros, etc., establecen diferencias decisivas entre las condiciones materiales de los diferentes grupos sociales. Así lo revelan, entre otras expresiones, los rankings publicados por la revista *Forbes*. No hay dudas de que existe una dilatada distancia entre las mayores fortunas que pueden ser reconstruidas a través de los ingresos captados por la EPH y aquellas identificadas a través de complejas operaciones contables sobre el patrimonio acumulado y su valorización a lo largo del tiempo. De hecho, esta heterogeneidad de los estratos más altos y la significativa concentración de la riqueza (en los denominados “top incomes”) han llevado a muchos especialistas internacionales a abandonar las encuestas de hogares y centrarse exclusivamente en las declaraciones tributarias como fuentes de identificación de los ricos⁸.

Pero el análisis de los niveles materiales de vida no ha de concentrarse solo en los activos e ingresos, sino que requiere también considerar las erogaciones. Como lo ha analizado en profundidad Esping-Andersen (1990), la extensión de las políticas de bienestar, sobre todo en el modelo socialdemócrata, permitió desligar a los hogares del costo de satisfacer con ingresos propios determinadas necesidades. Lo opuesto ocurre en el período más reciente de generalizada mercantilización de los bienes y servicios. Y sobre todo de aquellos que suelen consumir los hogares de ingresos medios y medios altos (Svampa, 2001). Es muy probable que muchos hogares perciban un empeoramiento de sus condiciones de vida, incluso en los períodos en que no se observan modificaciones en sus ingresos reales o en los cuales incluso éstos últimos se han incrementado.

Por lo tanto, es necesario ser muy cauteloso a la hora de interpretar los ingresos como principales indicadores de estabilidad y/o calidad de vida. Razones pragmáticas, vinculadas a la escasa información que brindan las encuestas de hogares sobre otras dimensiones, nos llevan, no obstante, del mismo modo que a otros investigadores, a enfocarnos únicamente en los ingresos. En especial, porque han sido justamente estudios relacionales, fundados en el análisis de los ingresos, los que han permitido identificar y cuantificar la creciente (1976-2003) y luego persistente (2003-) desigualdad social en la Argentina (Altimir 1997, Beccaria *et al.* 2005; Benza y Calvi, 2005; Grosman y Marshall, 2005).

⁸ Al respecto, puede consultarse las compilaciones de Atkinson y Piketti (2007 y 2010). En la última, Alvaredo (2010) ha replicado parte de este análisis para la Argentina (1932-2004). Su atención en el largo plazo, lo lleva a prestar menos atención al período reciente. No obstante, sus conclusiones son relativamente coincidentes con las expresadas en este trabajo.

Centrándonos en los ingresos, ¿cuáles han sido las estrategias convencionalmente utilizadas para delimitar las posiciones superiores y para ponerlas en relación con el resto de la distribución? Comencemos por decir que en la medida en que los individuos viven en hogares y son éstos los que garantizan la reproducción cotidiana de la vida, las investigaciones interesadas en los ingresos suelen considerar el quantum percibido por unidad de tiempo, el peso demográfico sobre esos ingresos y la cantidad de miembros comprometidos en su obtención. Se alcanza así una distribución del universo según ingreso per capita del hogar.

Del mismo modo que en el caso de las poblaciones pobres, la demarcación de los ricos por ingresos supone definir umbrales relativamente aceptables⁹. Aunque siempre es controvertido definir los bienes y servicios mínimos que permiten a un individuo/hogar ubicarse por encima de la pobreza, resulta aún más complejo, en una sociedad de consumo, definir aquellos montos que transgreden los umbrales del exceso. No menos que en el caso de la pobreza, la delimitación de la riqueza conlleva necesariamente posicionamientos morales sobre el significado de la necesidad y la justicia. Es por ello que la fijación de líneas de riqueza absolutas (un valor por encima del cual un individuo/hogar ha de ser considerado rico) empleada por algunos analistas (Auerbach y Seigel, 1989; Rothkopf, 2009) y por las revistas que publicitan las grandes fortunas (*Forbes*, entre otras), suele ser descartada por la mayoría de las investigaciones.

La estrategia más habitual es definir esa línea en términos relativos, de acuerdo a la posición de los individuos en la distribución del ingreso. Así, algunos definen a los individuos/hogares ricos como aquéllos que se ubican en los percentiles más altos de la distribución, frecuentemente el 5% o 10% superior, o como aquéllos que tienen ingresos que duplican o triplican el valor del ingreso mediano (Barry, 2002; Peichl *et al.*, 2010; Peichl y Pestel, 2011). Otras estrategias refieren explícitamente a la línea de pobreza. Para algunos autores, un individuo/hogar rico sería aquel que obtiene un múltiplo de la línea de pobreza (Danziger, Gottschalk y Smolensky, 1989). Para otros, la línea de riqueza delimita el máximo acumulado de recursos compatible con la erradicación de la pobreza; la frontera dependería, por lo tanto, del nivel y de la distribución del ingreso en cada sociedad (Medeiros, 2006). Como podrá notarse, con la sola excepción de esta última, las medidas relativas enumeradas evitan discusiones normativas acerca de qué niveles de ingresos suponen condiciones de vida

⁹ Es interesante constatar que en el momento mismo en que se generalizaba el uso de la línea de pobreza, se discutía la necesidad y las implicancias de la construcción de una línea de riqueza. Muchos de los argumentos conservan todo su interés. Cf. Drewnowski (1978).

opulentas, pero al costo de establecer umbrales que son en gran medida arbitrarios. Los constreñimientos de la captación llevan a algunos autores a concluir que los diferentes métodos arrojan resultados convergentes (Medeiros, 2005: 112), mientras otros perseveran en la medición de eventuales diferencias (Brzezinski, 2011).

La estrategia de definir como ricos a los individuos/hogares que se ubican en el tramo de ingreso correspondiente al 10 o 5% superior enmarca un universo que, como veremos en el caso de Buenos Aires, sigue siendo extremadamente heterogéneo. Tanto, que distintos autores subrayan cuán revulsivo resulta admitir que el nivel requerido para ubicarse en este grupo sea “tan” bajo. Frente a esta perplejidad, Piketty (2001: 18) propone diferenciar a las “clases medias altas” (ubicadas en el segmento 90-95), de las “200 familias” situadas en el centésimo superior de la distribución (99-100). Basados en declaraciones tributarias, sus hallazgos confirman una composición sociológica diferenciada. Mientras los individuos/hogares ubicados apenas por encima de ese nivel de riqueza (90) se ganan mayoritariamente la vida a través de su trabajo y conviven en barrios e instituciones pobladas de personas de clase media, los que ocupan la cúspide (99) detentan patrimonios absolutamente singulares, de fuerte resonancia mediática. Sería evidentemente ilusorio establecer una frontera estricta entre los asalariados, de un lado (sea cual sea su nivel de salarios), y los poseedores de patrimonio, por el otro: los gerentes superiores perciben muchas veces una parte creciente de sus remuneraciones en forma de retornos sobre el capital. Según Piketty (idem), mientras que la posición de las “clases medias altas” (fracción 90-95) con respecto al ingreso medio depende principalmente de los movimientos de compresión y expansión de las jerarquías salariales, la posición de las “200 familias” (fracción 99-100) depende sobre todo de las perturbaciones percibidas por los ingresos del capital y las ganancias de las grandes empresas de las que son originarias. Esta concentración en el 1% de la distribución se ha ido popularizando, tanto entre ciertos análisis académicos (Stiglitz, 2012) como en ciertos reclamos distributivos¹⁰.

En diálogo con estos estudios, este trabajo aspira a presentar un análisis de la evolución de los sectores superiores de la distribución de ingresos. Esto supone tanto analizar la distancia que los ha separado de los grupos con ingresos inferiores y la evolución de esta distancia en el tiempo como algunas de las características específicas de quienes ocupan este 10% superior de la distribución. A eso se destinarán las próximas dos secciones.

¹⁰ Los manifestantes de Occupy Wall Street se identifican a sí mismos como “el 99%” en clara oposición con el 1% que concentra las mayores fortunas. Lo mismo se observa en los movimientos de protesta contra el ajuste que tuvieron lugar entre 2011-2012, en Grecia y España.

La desigualdad de ingresos desde el otro polo de la distribución

Sobre la base de la EPH, realizamos un conjunto de tabulaciones para aproximarnos a la evolución del 10% superior en Buenos Aires entre 1980 y 2010. Con el propósito de alcanzar un panorama más comprensivo y matizado, examinamos su trayectoria no sólo en términos absolutos, sino también en términos relativos al resto de los habitantes de la ciudad. Por este motivo, estratificamos el universo de individuos en tres grandes grupos, en base al ingreso per cápita del hogar: aquellos con mayores ingresos (10% superior), los de ingresos medios (deciles 5 a 9) y bajos (1 al 4). Nos interesamos en la proporción de ingresos que corresponde a cada estrato y en sus medianas de ingresos, como indicadores de su situación absoluta y relativa en cada año. También incluimos el ingreso mínimo y máximo, los desvíos estándar y los índices de Gini y de Theil, con el fin de examinar la heterogeneidad de ingresos en el interior de cada estrato¹¹. Los resultados se presentan en el Cuadro 1.

La mirada de largo plazo de la EPH permite apreciar que en el contexto de creciente desigualdad que caracterizó a las décadas de 1980 y 1990 el estrato superior incrementó sustantiva e ininterrumpidamente su porcentaje de participación en el total de ingresos de la ciudad. Como muestra el Cuadro 1, esa participación escala de 28% en 1980 a más de 34% en 1998. Tanto los estratos medios como los bajos perdieron en este proceso, pero son sobre todo éstos últimos quienes resignaron mayores ingresos: la proporción de ingresos que les corresponde disminuyó en aproximadamente 20% entre esos mismos años.

Este dispar desempeño no obedeció necesariamente a un avance del decil más alto en términos de capacidad adquisitiva a lo largo de todo el período. Como sugiere el análisis de la evolución de los ingresos medianos, durante la década perdida (1980) el estrato alto prácticamente no experimentó modificaciones en sus ingresos, mientras es posible que haya experimentado reducciones durante la crisis de la convertibilidad (1998-2004)¹². Si en esos años logró apropiarse de una mayor proporción del ingreso total, es porque los otros estratos experimentaron una trayectoria marcadamente más negativa. No obstante, la situación es

¹¹ Conviene realizar algunas precisiones metodológicas. En primer lugar, debido a los cuestionamientos que, tras la intervención del INDEC en 2007, ha recibido el índice de precios al consumidor estimado por ese organismo, decidimos ajustar los ingresos a valores de 2006. Hasta ese año, nos servimos del índice del INDEC, mientras que para 2010 recurrimos al “IPC-7 provincias” (para más detalles sobre este índice ver CENDA, 2011). Esto implica que los cálculos para el último año deben tomarse con recaudos. En segundo lugar, es importante recordar que en 2003 se introdujeron modificaciones en la Encuesta Permanente de Hogares –rediseño del instrumento de medición y cambios en la modalidad de relevamiento– que impiden realizar comparaciones con años anteriores. Por este motivo, en lo que sigue realizamos comparaciones para el período 1980-1998, por una parte, y 2004-2010, por otra. Finalmente, los ingresos con los que construimos los estratos son los declarados por los individuos, en tanto no realizamos ajustes por no respuesta o por subregistro. Dejamos para un siguiente trabajo el examen de posibles diferencias en los resultados al realizar ese tipo de ajustes.

¹² Aunque, por las razones que ya dijimos, las comparaciones entre 1998 y 2004 deben tomarse con muchos recaudos.

diferente durante el apogeo del modelo de la convertibilidad: entre 1992 y 1998 el estrato alto sí registra un importante incremento en sus niveles de ingresos (de aproximadamente 26%). El crecimiento de esos años también alcanzó al estrato medio, pero en menor proporción (15%). En cambio, los niveles de ingresos del estrato bajo continuaron la trayectoria negativa que habían iniciado a principios de los ochenta.

Una de las principales consecuencias de las tendencias mencionadas fue la profundización de la brecha de ingresos que separa al estrato alto del estrato bajo: en 1980 los ingresos medianos del primero eran 5.5 más elevados que los del segundo, pero en 1998 esa brecha se habían ampliado a 8.5. Aunque también se registró una ampliación de la brecha entre el estrato alto y el medio, ésta fue de una magnitud reducida (de 2.2 a 2.8).

Cuadro 1. Ciudad de Buenos Aires, 1980-2010. Evolución del porcentaje de ingresos, mediana, ingreso mínimo y máximo, desvío estándar y coeficientes de desigualdad según estratos.

	Estrato	1980	1985	1992	1998	2004	2006	2010	Dif.% 80-98	Dif.% 04-10
% ingresos	Bajo	16.7	16.6	15.4	13.5	11.9	12.7	14.8	-19.2	24.3
	Medio	55.4	53.5	53.7	52.2	53.3	54.6	55.1	-5.8	3.3
	Alto	27.9	29.9	31.0	34.3	34.8	32.7	30.1	23.0	-13.4
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0		
Mediana ingresos*	Bajo	460	417	391	383	245	300	422	-16.8	72.6
	Medio	1118	939	989	1140	817	1000	1067	2.0	30.7
	Alto	2512	2504	2567	3241	2202	2693	2725	29.0	23.8
	Total	804	701	749	810	566	700	842	0.8	48.9
Ingreso mínimo*	Bajo	0	0	0	0	0	0	0	0.0	0.0
	Medio	657	584	597	675	453	550	674	2.7	48.9
	Alto	2009	1836	1874	2352	1682	2100	2067	17.1	22.9
Ingreso máximo*	Bajo	657	584	597	675	453	550	674	2.7	48.9
	Medio	2009	1836	1874	2340	1682	2100	2044	16.5	21.5
	Alto	8791	8931	19776	15123	18351	10568	13612	72.0	-25.8
Desv. estándar ingresos*	Bajo	145	130	137	155	120	150	184	6.9	53.6
	Medio	357	328	328	414	338	417	361	16.2	6.7
	Alto	1076	1047	1577	2262	2206	1413	1538	110.3	-30.3
	Total	831	805	940	1280	1063	1002	979	54.0	-7.9
Índice de Gini	Bajo	0.177	0.180	0.196	0.214	0.241	0.265	0.257	20.9	6.3
	Medio	0.175	0.180	0.176	0.191	0.213	0.215	0.172	9.7	-19.2
	Alto	0.167	0.173	0.207	0.239	0.275	0.194	0.193	42.8	-29.9
	Total	0.379	0.394	0.411	0.451	0.472	0.459	0.413	18.9	-12.6
Índice de Theil	Bajo	0.053	0.054	0.064	0.074	0.098	0.116	0.113	39.4	15.8
	Medio	0.046	0.050	0.047	0.056	0.069	0.071	0.046	20.9	-34.2
	Alto	0.056	0.057	0.090	0.118	0.174	0.074	0.082	111.2	-52.9
	Total	0.244	0.268	0.301	0.373	0.421	0.366	0.300	53.1	-28.7
Total de casos (en miles)		(2209)	(2175)	(2320)	(2626)	(1963)	(2103)	(2995)		

*Actualizados a valores de 2006.

Nota: Estrato bajo=deciles 1 a 4; estrato medio=deciles 5 a 9; estrato alto=decil 10.

Fuente: elaboración propia en base a la EPH ondas octubre (1980 a 1998) y cuarto trimestre (2004 a 2010).

En suma, si a lo largo de las décadas de 1980 y 1990 la porción del ingreso total retenida por el estrato superior se incrementó en forma sostenida, fue porque en las distintas

coyunturas logró despegar su trayectoria de la del resto y, en particular, del estrato bajo: se vio menos afectado en tiempos de crisis, y particularmente beneficiado en tiempos de expansión económica.

Sin embargo, dentro de cada estrato, y en particular, del alto, hubo desempeños diferentes. Aunque en 1980 todos los estratos mostraban una importante dispersión de ingresos, ésta era especialmente acentuada en el estrato superior. En los años siguientes, se incrementaría la heterogeneidad de ingresos en todos los estratos, pero sobre todo en el alto. Por un lado, si en 1980 los ingresos máximos del decil superior eran 4.4 veces más elevados que los ingresos mínimos (\$8791 vs. \$2009), para 1998 esa diferencia se había ampliado a 6.4 veces (\$15123 vs. \$2352). Esta tendencia se debió al crecimiento de los ingresos máximos, lo que sugiere que, en la trayectoria positiva de los sectores altos, algunos lograron “despegarse” del resto en mayor proporción. Por otro lado, la mayor heterogeneidad en el interior del estrato alto también se pone de manifiesto en el incremento del desvío estándar de los ingresos, que fue más pronunciado que el registrado en los otros estratos, y en el de la desigualdad, medida a través de los índices de Gini y de Theil. Los datos del Cuadro 1 muestran que la creciente desigualdad que caracterizó a la ciudad entre 1980 y 1998 se nutrió de aumentos en la dispersión de ingresos de todos los estratos, pero sobre todo del alto: en su interior el Gini creció 43% y el Theil 111%, mientras en el estrato medio las cifras fueron 10% y 21% y en el bajo 21% y 39%, respectivamente¹³.

El panorama que se observa desde 2004 es en gran medida contrastante. Los datos de la EPH sugieren un repliegue del decil superior a favor de los otros estratos y, sobre todo, del bajo. Como puede apreciarse en el Cuadro 1, entre 2004 y 2010, se registra cierta progresividad en la distribución de los ingresos. En efecto, si bien el crecimiento económico de aquellos años trajo consigo la expansión de los ingresos de todos los estratos, ese incremento favoreció fundamentalmente al estrato bajo, mientras el estrato alto fue el menos beneficiado. Así, mientras el ingreso mediano del estrato bajo aumentó 73% entre 2004 y 2010, el correspondiente al estrato medio lo hizo en 31% y el del alto en sólo 24%. El resultado fue una reducción de la brecha de ingresos que separa al grupo alto del bajo (de 9.0 veces en 2004 a 6.5 en 2010), así como una disminución en su participación en los ingresos totales (en 13%).

De acuerdo a los datos que estamos examinando, el proceso de progresividad en la distribución del ingreso durante la post-convertibilidad también se habría registrado dentro

¹³ Las diferencias en los incrementos del Gini y el Theil se deben a la mayor sensibilidad de este último a los valores extremos.

del 10% superior. En su interior, la brecha entre los individuos con mayores y menores ingresos experimentó una reducción, producto de dos tendencias: el aumento de los ingresos mínimos y la disminución de los máximos. Esta evolución condujo a que se reduzca la desigualdad intra estrato: el índice de Gini para este grupo disminuyó 30% entre 2004 y 2010 y el de Theil 53%. Hay que notar, además, que si en las décadas de 1980 y 1990 el estrato alto fue el que incrementó en mayor proporción sus niveles de desigualdad interna, desde 2004 este estrato fue el que registró las mayores reducciones, contribuyendo en gran medida a la caída que mostró la desigualdad de ingresos en el conjunto de la ciudad.

En síntesis, el estrato superior parece haber tenido desempeños en gran medida contrarios entre las etapas 1980-1998 y 2004-2010. En la primera, logró despegar su trayectoria del resto de los estratos, aunque esto no haya implicado necesariamente una mejora de su situación económica en términos absolutos (pues, como vimos, en la década de 1980 sus ingresos prácticamente no experimentaron mejoras). En cambio, en la segunda etapa experimentó una pérdida de posiciones en términos relativos, aunque no absolutos: si bien incrementó sus niveles de ingresos, lo hizo en menor proporción que el resto de los estratos.

Las tendencias que se observan en la ciudad de acuerdo con la EPH habrían sido similares a las del área metropolitana de Buenos Aires (que también incluye los partidos del conurbano). En efecto, el procesamiento de los datos de la EPH para esa área geográfica indica tendencias en el mismo sentido, aunque algo más acentuadas que en la ciudad¹⁴. La comparación entre áreas muestra, asimismo, un aspecto que merece destacarse y que se vincula a los montos de ingresos que distinguen a los estratos altos. Los valores de los ingresos del decil más alto de la ciudad son siempre superiores a los de su equivalente del área metropolitana. En 2004, por ejemplo, el ingreso mínimo para ser considerado parte del decil superior era de \$1682 en la ciudad y de \$979 en el área metropolitana; en forma similar, la mediana de ingresos de ese decil era, respectivamente, \$2202 y \$1376.

Los valores recién mencionados sirven, además, para ilustrar las características de quienes consideramos aquí como parte del estrato alto. En primer lugar, queda claro que los individuos que integran ese estrato no tienen necesariamente niveles de ingresos similares en las distintas áreas geográficas (ni tampoco a través del tiempo): esto se debe a que utilizamos una definición basada en criterios relativos y no absolutos. Por esta razón, es posible que se trate de grupos cualitativamente diferentes entre sí, al menos en términos de su poder de

¹⁴ Así, por ejemplo, entre 1980 y 1990 el estrato alto del área metropolitana incrementa su participación en el total de ingresos en 29% (frente a 23% en la ciudad), mientras entre 2004 y 2010 reduce su participación en 18% (frente a 13% en la ciudad).

consumo o de sus condiciones de vida. En segundo lugar, el reducido nivel que alcanzan las cifras de los ingresos de los estratos altos, ilustran las dificultades de las encuestas de hogares para dar cuenta de los “ricos”. En otros términos, conviene advertir una vez más que la evolución del estrato alto de ingresos según la EPH no da cuenta necesariamente de la suerte corrida por los más acaudalados.

La disponibilidad de los datos de la EAH desde 2004 nos permitió evaluar los resultados que obtuvimos para la ciudad con la EPH. Las tendencias que muestra esta encuesta son similares pero mucho más moderadas. Así, por ejemplo, mientras según la EPH la participación del estrato bajo en el total de los ingresos de la ciudad se incrementa 24% entre 2004 y 2010 y la del estrato alto cae 13%, de acuerdo a la EAH el crecimiento en el primer caso es de sólo 3% y la disminución en el segundo de 1%. Es decir, prácticamente no hay modificaciones. Pautas similares se observan en relación con los otros indicadores examinados. De este modo, los resultados que presentamos en los párrafos anteriores deben ser matizados a la luz de estas otras evidencias¹⁵.

El 10% superior: ¿Cómo son los de arriba?

Con el fin de caracterizar a los miembros de los estratos más altos, optamos por centrarnos en los datos de la EAH, que por el tamaño de la muestra y la diversidad de interrogantes permiten una aproximación más confiable a nuestro universo de estudio¹⁶. Si bien realizamos tabulaciones para los años 2004, 2006 y 2010, nuestra descripción se centrará en el último año, y sólo mencionaremos los anteriores en los casos en que se observan cambios relativamente significativos.

En la sección anterior nuestro universo de análisis fueron los individuos. Sin embargo, resulta imprescindible desplazarnos desde ellos hacia los hogares, en tanto las características de los mismos están en el corazón mismo del recorte elegido. En efecto, nuestro criterio de estratificación han sido los ingresos per cápita de los hogares, “premiando” así a aquellos

¹⁵ Sin embargo, no va de suyo que el origen de las diferencias se vincule a problemas con la EPH. La construcción de los estratos con la EAH se vio afectada por un importante incremento en el número de casos sin información sobre ingresos a través de los años. En este sentido, en 2004 esa cifra ascendía a 12%; creció a 20% en 2006 hasta llegar, en 2010 a un muy considerable 38%. En otras palabras, en 2010 la EAH no brinda información acerca de los ingresos de casi 4 de cada 10 individuos. En tanto el subregistro suele ser mayor entre los sectores altos –los que interesan en este trabajo–, es necesario tomar en cuenta estas consideraciones al evaluar los resultados que obtuvimos a partir de esa fuente de datos.

¹⁶ Los coeficientes de variación de la EAH para el 10% superior son mucho más reducidos que los de la EPH. Para no dar más que un ejemplo, al realizar tabulaciones por sexo con la EPH, los mismos alcanzaban valores de alrededor del 13%. De todos modos, aun con la EAH el limitado número de casos impuso restricciones a los cruces que pudimos realizar. En los cuadros que incluimos en esta sección indicamos aquellas celdas con coeficientes de variación no aceptables.

individuos en hogares con menos carga familiar y con un mayor número de perceptores de ingresos.

Por un lado, como bien señala toda la literatura sobre pobreza, la presión demográfica sobre los ingresos no es en absoluto irrelevante a la hora de considerar estratos socio-económicos. Esto queda en evidencia en los datos que presentamos en el Cuadro 2. Los hogares del estrato alto son, en promedio, más reducidos en tamaño. Más de la mitad son unipersonales, donde residen individuos que viven sin pareja, especialmente solteros, separados y divorciados. En la absoluta mayoría no hay menores de edad (92%), y cuando los hay, en general no es más de uno. La situación es contrastante con la que se observa en los otros dos estratos pero sobre todo en el bajo: en este estrato, los hogares son de un tamaño bastante mayor (en promedio, casi 2 personas más que en el alto), aquellos unipersonales sólo alcanza a un cuarto, y alrededor de la mitad tiene a un menor de edad entre sus miembros.

Por otro lado, hay que notar que la menor presión demográfica de los estratos altos es acompañada por un mayor número de perceptores de ingresos. Así lo sugieren, en primer lugar, las diferencias en la tasa de dependencia (que indica el número de miembros del hogar por cada perceptor de ingresos). Mientras en el estrato bajo cada perceptor de ingresos debe sostener las necesidades de casi tres personas (2.7), en el estrato alto ese número es de apenas 1.2. En segundo lugar, también lo sugieren –aunque en forma parcial– las diferencias en el número de proveedores de los hogares formados por una pareja sola o por una pareja con hijos. En este sentido, si bien para 2010 la pauta de los hogares de dos proveedores, con ambos cónyuges en la esfera laboral, ya era la mayoritaria en la ciudad (68%), su incidencia era más acentuada en el estrato alto (78%), y mucho menos frecuente en el bajo (51%). En este último, en cambio, estaban particularmente sobrerrepresentados los hogares que seguían la pauta tradicional de un proveedor varón (44% vs. aproximadamente 18% en el estrato alto). De este modo, aspectos vinculados con la propensión a participar en el mercado de trabajo también refuerzan la inscripción de los individuos mejor remunerados en hogares situados en la parte más alta de la distribución de ingresos.

Los hogares de aquellos que ocupan el 10% superior también se diferencian del resto en otras características. Centrándonos en los jefes de hogar, otro conjunto de rasgos demográficos, como la edad, el sexo y el lugar de nacimiento, los distinguen en mayor o menor medida de los jefes de estratos inferiores. En primer lugar, es notable constatar que la abrumadora mayoría (76%) de los que ocupan el decil más alto nació en la capital, el área metropolitana que la circunda o en la provincia de Buenos Aires; el contraste con los estratos más bajos es claro: apenas el 51% de los mismos presenta la misma característica.

Evidentemente, los desplazamientos poblacionales por razones económicas son un atributo mucho más frecuente en los sectores más bajos que en los altos.

Cuadro 2. Ciudad de Buenos Aires, 2010. Características demográficas de los hogares de estratos altos, medios y bajos.

	Estrato			Total
	Bajo	Medio	Alto	
Promedio de personas por hogar	2.9	2.1	1.7	2.4
Porcentaje de hogares	24.0	35.4	54.7	34.4
Estado conyugal jefe de hogar				
Con pareja	52.4	46.6	39.6	47.5
Sin pareja	47.6	53.4	60.4	52.5
Menores de edad en el hogar				
Ninguno	51.5	76.2	92.2	70.5
Uno	19.1	13.6	5.1	14.2
Dos o más	29.4	10.1	2.7	15.3
Tasa de dependencia del hogar	2.7	1.6	1.2	1.8
Número de proveedores en hogares nucleares con y sin hijos				
Un proveedor varón	44.0	20.4	18.3	27.6
Un proveedor mujer	4.7**	3.8*	3.7**	4.1
Dos proveedores	51.3	75.8	78.0	68.4
Lugar de nacimiento				
CABA, GBA y Pcia. de Bs. As.	51.0	70.1	76.3	64.8
Otra provincia	24.0	19.7	18.0	20.8
Otro país	25.0	10.3	5.8*	14.4
Edad del jefe de hogar (promedio)	53.6	51.6	49.5	51.9
Edad del jefe de hogar (rango)				
Hasta 29	11.2	14.2	12.2	13.0
30 a 49	36.3	34.7	37.0	35.5
50 a 69	24.9	30.2	41.1	30.0
70 y más	27.6	20.9	9.8	21.5
Porcentaje de mujeres jefas de hogar	44.6	42.2	34.8	41.9

* Coeficientes de variación mayores a 10%.

** Coeficientes de variación mayores a 20%.

Nota: Estrato bajo=deciles 1 a 4 (n=262216); estrato medio=deciles 5 a 9 (n=433682); estrato alto=decil 10 (n=114107).

Fuente: elaboración propia en base a la EAH 2010.

En segundo lugar, los jefes de hogar del estrato alto tienen edades que, en promedio, son algo menores que las de aquellos en otros estratos, contra la intuición que llevaría a suponer que hace falta tiempo para alcanzar las posiciones mejor remuneradas. Esta diferencia podría corresponderse con algunos estudios que señalan que este último ciclo del capitalismo ha abierto posibilidades de promoción a edades tempranas (sobre todo en el sector privado y en las actividades más modernas), que permitirían alcanzar relativamente rápido los ingresos altos. La imagen de personas consolidadas en el plano económico, pero necesariamente

maduras, pertenecería de algún modo al pasado. Sin embargo, esta constatación podría tener también una interpretación más demográfica que económica. Hay que notar que el menor promedio de edad en el estrato alto se debe, fundamentalmente, al reducido porcentaje de personas mayores de 70 años en su interior. En contraste, ese porcentaje es especialmente elevado en el estrato bajo, lo que posiblemente esté expresando la situación de jubilados que, por sus ingresos relativamente reducidos, van a parar a la parte más baja de la distribución. En cambio, en el estrato alto son predominantes sobre todo quienes tienen entre 50 a 69 años, es decir, edades en las que los individuos suelen haber alcanzado la madurez en su trayectoria laboral. Esto sugeriría que, aun cuando se hayan incrementado las posibilidades de promoción a edades tempranas, lo dominante sigue siendo que esa promoción suceda en etapas tardías de la trayectoria.

Finalmente, si bien la jefatura parece seguir siendo un fenómeno masculino, esto es así sobre todo entre los jefes mejor remunerados: en efecto, la mayoría absoluta de los jefes de la ciudad son varones, pero en los sectores más bajos, la jefatura femenina alcanzaba, en 2010, el 44%, mientras en los altos apenas llegaba al 34%. A pesar de estas diferencias, las jefas mujeres de los diferentes estratos tienen rasgos en común. Una serie de características atraviesa la condición de ser jefa de hogar más allá de la ubicación en la jerarquía de ingresos: la mayoría no tiene cónyuge (alrededor del 85% son solteras, viudas, divorciadas o separadas) y, en comparación con lo que sucede entre los jefes varones, hay un mayor número de mayores de 60 años y de inactivas.

Como era de esperar, los jefes de estratos superiores se distinguen por sus muy altos niveles de estudio: alrededor del 62% de ellos detenta títulos de nivel superior (terciario o universitario), contra el 28% y el 10% en los sectores medios y bajos (Cuadro 3). En cambio, las diferencias entre los distintos estratos son menos marcadas en lo referido al porcentaje de niños, adolescentes o jóvenes que asiste a algún establecimiento educativo. Como reflejo de la casi universalización de la educación media y, sobre todo básica, prácticamente todos los niños y adolescentes en edad de asistir a la escuela primaria (6 a 12 años) o secundaria (13 a 17 años) son estudiantes. En otras palabras, en la actualidad la asistencia escolar de los menores de edad no constituye un criterio clave de demarcación entre los diferentes estratos de ingresos. La inserción en el sistema educativo sólo continúa marcando diferencias entre estratos en el caso de los jóvenes. En el estrato superior, el número de jóvenes de entre 18 y

24 años que estudia (73%) es más elevado que el que se observa tanto en el estrato medio (62%) como en el bajo (45%)¹⁷.

Cuadro 3. Ciudad de Buenos Aires, 2010. Características educativas de los hogares de estratos altos, medios y bajos.

	Estrato			Total
	Bajo	Medio	Alto	
Nivel de estudios del jefe de hogar				
Hasta secundaria incompleta	56.8	27.4	6.8	34.0
Sec. completa y superior o univ. incompleta	32.8	44.1	31.6	38.7
Superior o univ. completa	10.4	28.5	61.7	27.3
Miembros del hogar que asisten a establecimientos educativos por edad				
6 a 12 años	99.8	99.7	100.0**	99.7
13 a 17 años	92.0	95.5	100.0**	93.5
18 a 24 años	48.7	62.4	73.1*	57.9
Miembros del hogar que asisten a establecimientos educativos privados por edad				
6 a 12 años	21.5	61.3	89.3**	38.4
13 a 17 años	27.7	60.8	76.3**	41.2
18 a 24 años	21.3	38.8	43.8**	33.6

* Coeficientes de variación mayores a 10%.

** Coeficientes de variación mayores a 20%.

Nota: Estrato bajo=deciles 1 a 4 (n=262216); estrato medio=deciles 5 a 9 (n=433682); estrato alto=decil 10 (n=114107).

Fuente: elaboración propia en base a la EAH 2010.

El acceso a la educación primaria y secundaria no establece desigualdades profundas entre los estratos, pero sí lo hacen las características de los establecimientos educativos en que se insertan¹⁸. En la ciudad, la preferencia por la educación privada siempre ha sido relativamente alta en comparación con otras áreas del país (Donaire, 2009), pero el nivel de privatización distingue particularmente a los estratos superiores (Del Cueto, 2007; Veleda, 2010). Esto queda en evidencia en nuestros datos. Aunque las cifras deben tomarse con recaudos (debido a los altos coeficientes de variación), parece evidente que una abrumadora mayoría de los niños y adolescentes del decil más alto se escolarizan en establecimientos privados. El contraste es más marcado con los estratos bajos –donde los establecimientos públicos son predominantes–, y menor con los medios. Sin embargo, entre los jóvenes de mayores ingresos la educación estatal es todavía frecuente: alrededor de la mitad elige ese tipo de establecimientos, una cifra apenas más alta que la que se observa entre los sectores

¹⁷ Además, hay que notar que es muy probable que en el estrato bajo (pero no en el alto) haya una proporción considerable de jóvenes de entre 18 y 24 años que aún realiza estudios secundarios.

¹⁸ Si bien aquí no nos detenemos en este aspecto, el nivel socioeconómico de los hogares también establece diferencias en los logros que se alcanzan en el sistema de educativo, en términos de tasas de terminalidad, repitencia, etc., tal como han señalado estudios especializados. Al respecto ver, entre otros, Veleda (2010).

medios. En otras palabras, estos datos parecen sugerir que la universidad pública continúa siendo, como en el pasado, el espacio de formación de una parte importante de quienes ocupan las posiciones más altas de la ciudad.

La calidad de la vivienda y el lugar de residencia respaldan muchas de las afirmaciones ya formuladas por la sociología urbana. Ajenos a las precariedades habitacionales de los sectores más bajos, los miembros del primer decil son también mayoritariamente (70%) propietarios de sus viviendas (Cuadro 4). Lo singular es que sean los departamentos, mucho más que las casas, sus fórmulas residenciales predominantes. Lamentablemente, los datos no nos permiten determinar cuáles son las particularidades de esas viviendas –y sus diferencias con las de otros estratos– en términos de tamaño, confort, servicios, etc.

Cuadro 4. Ciudad de Buenos Aires, 2010. Características habitacionales de los hogares de estratos altos, medios y bajos.

	Estrato			Total
	Bajo	Medio	Alto	
Régimen de tenencia de la vivienda				
Propietario	46.4	57.0	64.9	54.7
Inquilino	30.0	33.7	30.8	32.1
Otro	23.5	9.3	4.3**	13.2
Tipo de vivienda				
Casa	33.2	16.0	11.3*	20.9
Departamento	54.4	78.1	87.8	71.8
Otro	12.5	5.9	0.9**	7.3
Zonas de residencia				
Norte	16.1	28.7	42.5	26.6
Centro Este	20.0	18.2	17.5	18.7
Sur	22.2	8.2	3.3**	12.1
Oeste	17.2	15.4	7.4*	14.8
Centro	24.4	29.4	29.3	27.8

* Coeficientes de variación mayores a 10%.

** Coeficientes de variación mayores a 20%.

Nota 1: Estrato bajo=deciles 1 a 4 (n=262216); estrato medio=deciles 5 a 9 (n=433682); estrato alto=decil 10 (n=114107).

Nota 2: Norte=comunas 2, 12, 13 y 14; Centro Este=comunas 1 y 3; Sur=comunas 4 y 8; Oeste=comunas 9, 10 y 11;

Centro=comunas 5, 6, 7 y 15.

Fuente: elaboración propia en base a la EAH 2010.

Las zonas de residencia son sin duda una expresión clara de la segregación residencial que caracteriza a estos grupos y que se ha ido agudizando a lo largo de la década. Su concentración geográfica es más que clara: más del 40% vive en la zona norte de la ciudad, en barrios como Belgrano, Palermo y Recoleta. En cambio, su presencia es mínima –menor al 10%– en las zonas oeste y, sobre todo, sur, las que engloban barrios como la Boca, Villa

Soldati, Mataderos, etc. Hay que notar que la concentración geográfica es muy elevada a pesar de que las zonas con las que trabajamos tienen un alto nivel de agregación. En este sentido, es factible que si pudiésemos discriminar qué sucede en cada una de las comunas y los barrios que las integran, el panorama sería de una concentración más pronunciada¹⁹.

Como habíamos insinuado, la participación de los sectores altos en el mercado laboral es particularmente acentuada, sobre todo en comparación con los sectores bajos: mientras en el primer caso 9 de cada 10 jefes de hogar es activo, en el segundo menos de 6 de cada 10 está en esa situación, debido al alto peso de los jubilados en la parte más baja de la distribución de los ingresos (Cuadro 5). Hay que notar, además, que estas diferencias se ampliaron a lo largo de los últimos años. En este sentido, entre 2004 y 2010 las tasas de actividad de los estratos altos y bajos mostraron tendencias contrarias: en los primeros, se incrementó (de 85% a 91%), mientras en los segundos se redujo (de 66% a 58%)²⁰. Como resultado, si en 2004 la tasa de actividad de los jefes de hogar del decil superior era 1.4 veces más alta que la de los deciles inferiores, para 2010 esa brecha era de 1.6.

En parte debido a que los mayores niveles educativos que detentan los estratos altos son un escudo protector contra la desocupación, no sorprende constatar que, entre ellos, la falta de trabajo sea un problema prácticamente inexistente: la tasa de desocupación es menor al 1%, un valor no tan alejado del que corresponde a los sectores medios (alrededor del 3%), pero mucho más alto que el de los sectores bajos (12%). También en relación con esta dimensión se amplió la brecha con los sectores de menores ingresos. Hacia 2004, la desocupación en el estrato bajo era aproximadamente 7 veces más alta que en el estrato superior; en 2010 la brecha se amplió a 18 veces, debido a que la reducción del desempleo fue mayor, en términos proporcionales, entre estos últimos.

Las características de las ocupaciones dan cuenta de la inserción de los sectores más altos en grandes organizaciones. Contrariamente a lo que podría suponerse, el número de patrones, aunque más alto que en los otros estratos, es minoritario (Cuadro 6). Frente al reducido porcentaje que suele desempeñarse como dueño y director de su empresa, un 75% se desempeña como asalariado, una cifra equivalente a la de los otros grupos sociales. La especificidad de los estratos superiores es la importancia de los establecimientos de mayor

¹⁹ La EAH brinda información sobre comunas (aunque no sobre barrios), pero el tamaño de la muestra impide trabajar a ese nivel de desagregación para el 10% superior.

²⁰ Durante los noventa se asistió a un importante incremento en la tasa de actividad de los hogares de menor nivel socioeconómico producto de las dificultades económicas de aquellos años: personas antes inactivas, principalmente mujeres pero también jubilados, pasaron a engrosar la fuerza de trabajo con la intención de mejorar los ingresos de sus hogares –aunque muchas veces sin éxito– (para el caso específico de las mujeres ver Cerrutti, 2000; y Wainerman y Cerrutti, 2001). La caída en la tasa de actividad de esos sectores que se observan en los últimos años podría ser reflejo de la mejora en las oportunidades laborales.

tamaño: tanto entre los dueños de empresas como entre los asalariados, están sobrerrepresentados quienes desempeñan sus tareas en organizaciones de 6 o más empleados.

Cuadro 5. Ciudad de Buenos Aires, 2010. Características laborales de los jefes de hogar de estratos altos, medios y bajos.

	Estrato			Total
	Bajo	Medio	Alto	
Tasa de actividad	58.3	74.2	90.6	71.4
Tasa de desocupación	11.9	2.5*	0.6**	4.7
Horas de trabajo semanales				
Hasta 34	32.9	19.8	16.4*	22.4
Entre 35 y 45	26.9	43.1	43.2	39.2
46 y más	40.3	37.1	40.4	38.5
% asalariados precarios	37.1	14.1	4.4*	17.8

* Coeficientes de variación mayores a 10%.

** Coeficientes de variación mayores a 20%.

Nota: Estrato bajo=deciles 1 a 4 (n=262216); estrato medio=deciles 5 a 9 (n=433682); estrato alto=decil 10 (n=114107).

Fuente: elaboración propia en base a la EAH 2010.

Las particularidades del estrato superior también se observan en el tipo de ocupaciones más frecuentes: entre ellos, es mucho mayor el porcentaje de directivos en reparticiones públicas o empresas privadas medianas o grandes (alrededor de 11% vs. 3% y 1% en los sectores medios y bajos, respectivamente) y de empleados con calificaciones profesionales (39% vs. 16% y 2%). Hay que notar, no obstante, que si bien en el resto de las ocupaciones está subrepresentado, el porcentaje de trabajadores del estrato alto con calificaciones técnicas (24%) e, incluso, operativas (17%) no es desdeñable. Los dueños de empresas y asalariados de lujo que componen este segmento tienden a concentrarse en las ramas de actividad más dinámicas o más estables. Entre las primeras, se destaca la categoría más frecuente, las actividades financieras, inmobiliarias, empresariales y de alquiler (27%), seguidas por la educación (23%) y, en tercer lugar, la administración pública, defensa y seguridad social (14%). Nótese, asimismo, que si bien el empleo público emplea a un tercio de los jefes de hogar del decil más alto (la proporción más alta en relación con los otros estratos), no deja de ser significativo que en la ciudad capital, sede central de todos los poderes de la nación, el sector privado emplee al 70% de los ocupados mejor remunerados.

El carácter privilegiado de la inserción de los asalariados del estrato alto se refleja en las condiciones en las que realizan su trabajo (Cuadro 5). El porcentaje de trabajadores precarios (no registrados en el sistema previsional) es entre ellos muy reducido (inferior al 5%), en forma muy diferente a lo que sucede entre los trabajadores del estrato bajo (37%). Sus horarios de trabajo también dan cuenta de esto. Contrariando la idea de rentistas dedicados a la *dolce farniente*, estos jefes trabajan jornadas completas o super completas,

llegando a superar (seguramente por la naturaleza estable de sus inserciones) las horas trabajadas por los miembros de los estratos inferiores.

Cuadro 6. Ciudad de Buenos Aires, 2010. Rama, sector de actividad y tipo de ocupación de los jefes de hogar de estratos altos, medios y bajos.

	Estrato			Total
	Bajo	Medio	Alto	
Rama de actividad***				
Industria manuf. y construcción	22.0	13.2	9.8*	14.7
Servicios	77.7	85.9	88.9	84.5
<i>Comercio- Hoteles y restaurantes</i>	28.8	19.4	9.0*	19.8
<i>Transporte</i>	8.9*	7.6	6.4*	7.7
<i>Act. financ, inmobiliarias y empresariales</i>	7.6*	20.1	27.5	18.4
<i>Adm. pública, defensa y seguridad social</i>	3.1**	7.8	14.0*	7.8
<i>Educ., servicios sociales y de salud</i>	8.0*	16.3	22.7	15.4
<i>Otros serv. comunit., soc. y personales</i>	11.3*	11.9	9.3*	11.3
<i>Servicio doméstico</i>	10.0*	2.9*	0.0	4.1
Sector de actividad***				
Público	6.8*	15.9	31.3	16.8
Privado	92.5	82.4	67.5	81.9
Categoría ocupacional***				
Patrón (establec. 6 o más empleados)	0.8**	1.4**	5.5**	2.1
Patrón (establec. hasta 5 empleados)	1.3**	4.4*	5.3**	3.9
Cuenta propia	26.1	18.1	14.6	19.3
Asalariado (establec. 6 o más empleados)	47.0	60.2	68.0	58.7
Asalariado (establec. Hasta 5 empleados)	24.5	15.4	6.6*	15.8
Tipo de ocupación				
Directivos en la función pública o en empresas privadas medianas o grandes	1.4**	2.9*	11.3*	4.1
Directivos de pequeñas empresas	1.4**	3.6*	4.0**	3.1
Trabajadores y jefes de calif. profesional	2.2**	16.2	39.6	17.2
Trabajadores y jefes de calif. técnica	10.8*	23.3	24.3	20.4
Trabajadores y jefes de calif. operativa	48.4	38.6	17.3	37.0
Trabajadores no calificados	35.8	15.4	3.6**	18.2

* Coeficientes de variación mayores a 10%.

** Coeficientes de variación mayores a 20%.

*** En rama y sector de actividad el 100% se completa con "otros"; en categoría ocupacional, con "trabajador familiar".

Nota: Estrato bajo=deciles 1 a 4 (n=262216); estrato medio=deciles 5 a 9 (n=433682); estrato alto=decil 10 (n=114107).

Fuente: elaboración propia en base a la EAH 2010.

Conclusiones

Esta ponencia se propuso un acercamiento a los individuos ubicados en el 10% superior de la pirámide de distribución de ingresos de la ciudad de Buenos Aires, a través de las dos principales encuestas de hogares disponibles: la EHP y la AUH. Aunque se trata del decil que concentra los mayores ingresos, hemos subrayado que nuestro análisis no alcanza

necesariamente de las clases altas. No se trata solamente de las dificultades de nuestras fuentes para captar a los individuos y hogares ricos, la noción de clase supone asimismo un conjunto de dimensiones (patrimoniales, relacionales, educativas) que trascienden el alcance de este trabajo. Teniendo en cuenta estos recaudos, nos hemos propuesto tres objetivos tendientes a profundizar el conocimiento de los estratos superiores: evaluar las limitaciones y potencialidades de estas fuentes para un acercamiento a las posiciones más altas de la distribución, analizar la evolución de las mismas en relación con los estratos inferiores entre 1980 y 2010 y caracterizar a estos individuos y hogares en la primera década del siglo XXI.

Una primera constatación se desprende de este trabajo: la insuficiencia de las fuentes disponibles. Si bien este trabajo comparte con otras investigaciones el esfuerzo por proponer una descripción de las minorías superiores y su evolución en el tiempo, merece subrayarse que, en todos los casos, estos estudios se enfrentan a las fuertes limitaciones impuestas por los datos. Las sociedades cuentan con más y mejor información para conocer a sus poblaciones más pobres que a aquellas que se ubican en los estratos medios y sobre todo en los superiores. Como otros autores (Gasparini y Cruces, 2010), nos permitimos insistir en la necesidad de estudios transversales a las distintas fuentes pero sobre todo en la necesidad de producir registros confiables y permanentes que permitan estudiar a los ricos y a su relación con otros estratos de la sociedad. Sobre todo porque gran parte de las políticas de lucha contra la pobreza suponen necesariamente atender a una mayor distribución (y por lo tanto a un mayor conocimiento) de los beneficios que se concentran en el otro extremo de la pirámide.

Una segunda constatación es que, aún cuando no se haya traducido en mejores condiciones de vida, el decil superior incrementó su participación en los ingresos totales de manera sostenida entre 1980 y 2004. A diferencia de otros países de la región donde la profundización de la desigualdad se observa en coyunturas críticas o por el impacto inmediato de las reformas de mercado (Chile según Ferreira y Lichfield, 1999), en la Argentina el despegue del núcleo superior ha sido una constante. Este hallazgo se corresponde con indicios más cualitativos que apuntan a cierta inelasticidad de los consumos suntuosos de las clases más altas incluso en períodos críticos para el resto de la población. La concentración de los ingresos en la cúspide, tanto en períodos de expansión como de retraimiento, solo parece revertirse (y estas afirmaciones merecen tomarse con cautela) a partir de 2004.

Finalmente, este estrato de ingresos superiores concentra un conjunto de atributos demográficos, educativos y laborales relativamente particulares. A diferencia de los hogares de estratos inferiores, se concentran aquí una mayoría de porteños de nacimiento, que residen en hogares más pequeños, con menores tasas de dependencia y con jefaturas

mayoritariamente masculinas. Son también quienes detentan mayores niveles educativos, menores tasas de desempleo y ocupaciones en establecimientos más grandes y en sectores más modernos. En este sentido, resulta significativo el predominio de asalariados y en particular del sector privado en una jurisdicción como la porteña donde reside gran parte de los empleados públicos de la nación.

Referencias bibliográficas

Altimir, Oscar (1997), “Desigualdad, empleo y pobreza en América Latina: efectos del ajuste y del cambio en el estilo de desarrollo”, *Desarrollo Económico*, 37 (145).

Altimir, Oscar (1986), “Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina, 1953-1980”, *Desarrollo Económico*, 25 (100).

Alvaredo, Facundo y Thomas Piketty (2010), “The dynamics of income concentration in developed and developing countries: A view from the top”, en Luis F. López-Calva y Nora Lustig (eds.), *Declining inequality in Latin America. A Decade of progress?*, UNDP/Brookings Institution Press, Washington, DC.

Alvaredo, Facundo (2010), “The Rich in Argentina over the Twentieth Century, 1932-2004” en Anthony Atkinson y Thomas Picketty, *Top Incomes. A Global Perspective*, Oxford, New York, Oxford University Press.

Atkinson Anthony y Thomas, Picketty (2007), *Top Incomes over the Twentieth Century. A Contrast between European and English-Speaking Countries*, Oxford, New York, Oxford University Press.

Auerbach, Alan y Seigler, Jonathan (1989), “Capital-gains realization of the rich and sophisticated”, *The American Economic Review*, 90 (2).

Barry, Brian (2002), “Social Exclusion, Social Isolation, and the Distribution of Income”, en J. Hills, J. L. Grand, and D. Piachaud, *Understanding Social Exclusion*, Oxford University Press, Oxford.

Basualdo, Eduardo y Arceo, Nicolás (2005), “Incidencia y características de los grandes propietarios bonaerenses durante el régimen de Convertibilidad”, *Desarrollo Económico*, Vol. 45, N° 177.

Basualdo, Eduardo (2006), “La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas”, en E. Arceo y E. M. Basualdo (Comps). *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* Buenos Aires: CLACSO, Colección Grupos de Trabajo.

Beccaria, Luis; Esquivel, Valeria y Maurizio, Roxana (2005), “Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina”, *Desarrollo Económico*, 45 (178).

Benza, Gabriela y Gabriel Calvi (2005), “Concentración del ingreso y desigualdad social en la Argentina (1974-2003)”, *Realidad Económica*, Nro. 214.

Brzezinski, Michal (2011), “Variance Estimation for Richness Measures”, Luxembourg Income Study (LIS), Working Paper Series, No. 11.

Camelo, Heber (1998), “Subdeclaración de ingresos medios en las encuestas de hogares, según quintiles de hogares y fuentes de ingreso”, 2do Taller Regional de Medición del ingreso en las encuestas de hogares, MECOVI, Buenos Aires.

CENDA (2011), “IPC-7 Provincias”, Buenos Aires, CENDA.

Dazinger, Sheldon, Meter, Gottschalk y Eugene, Smolensky (1989), “How the rich have fared, 1973-87”, *The American Economic Review*, 79 (2).

Cerrutti, Marcela (2000), “Economic reform, structural adjustment and female labor force participation in Buenos Aires, Argentina”, *World Development*, 28 (5).

Del Cueto, Carla (2007), *Los únicos privilegiados son los niños*. Buenos Aires: UNGS-Pometeo.

- Donaire, Ricardo (2009), *La clase social de los docentes. Condiciones de vida y de trabajo en Argentina desde la colonia hasta nuestros días*, Buenos Aires, Ed. Ctera.
- Drewnowski, Jan (1978), "The Affluence Line", *Social Indicators Research*, Vol. 5, No. 3, Julio.
- Elizalde, Maria Laura *et. al* (1993), "La información estadística de las ocupaciones. Una línea de investigación en la construcción de datos primarios. Acerca de la crítica al Clasificador Nacional de Ocupaciones del INDEC", *Revista Estudios del Trabajo*, Nro. 5, primer semestre.
- Esping-Andersen, Gosta (1990), *The three worlds of welfare capitalism*, Princeton, N.J., Princeton University Press.
- Feres, Juan Carlos (1998), "Falta de respuesta a las preguntas sobre el ingreso. Su magnitud y efectos en las Encuestas de Hogares en América Latina", 2do Taller Regional de Medición del ingreso en las encuestas de hogares, MECOVI, Buenos Aires.
- Ferreira, Francisco H. G. y Julie A. Litchfield (1999), "Calm after the Storms: Income Distribution and Welfare in Chile, 1987-94", *The World Bank Economic Review*, Vol. 13, No. 3, sept..
- Finn, Marcos (2012), "Pobreza: Un análisis sobre los ricos", ponencia presentada a las V Jornadas de Economía Crítica, Universidad de Buenos Aires, agosto.
- Gasparini, Leonardo (1999), "Desigualdad en la distribución del ingreso y bienestar. Estimaciones para la Argentina", en FIEL, *La Distribución del Ingreso en la Argentina*, Buenos Aires, FIEL.
- Gasparini, Leonardo y Guillermo Cruces (2010), "Los determinantes de los cambios en la desigualdad de ingresos en Argentina: Evidencia y temas pendientes", Serie de Documentos de Trabajo sobre Políticas Sociales N° 5, Banco Mundial.
- Graña (2007), "Distribución funcional del ingreso en la Argentina. 1935-2005". *Documentos de Trabajo* N° 8. Buenos Aires, CEPED/FCE/UBA, diciembre.
- Gras, Carla (2009), "El nuevo empresariado agrario: sobre la construcción y dilemas de sus organizaciones", en Gras, Carla y Valeria Hernández (comps), *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*, Buenos Aires Biblos.
- Groisman, Fernando y Marshall, Adriana (2005), "Determinantes del grado de desigualdad salarial en la Argentina: un estudio interurbano", *Desarrollo Económico*, 45 (178).
- Heredia, Mariana (2011), "Ricos estructurales y nuevos ricos en Buenos Aires: primeras pistas sobre la reproducción y la recomposición de las clases altas", *Estudios Sociológicos*, número 85, enero - abril.
- Herrero, Diego (2001), "Comparación armonizada de las estimaciones de población e ingresos del SIJP y la EPH Sector privado del Gran Buenos Aires ingresos devengados /percibidos en agosto /septiembre de 1997", *Serie Metodológica*, Buenos Aires; INDEC- Programa Mecovi-Argentina-BID-BM-CEPAL-, disponible en <http://www.indec.mecon.ar/mecoviargentina/publicaciones.asp>, consultado en septiembre 2012.
- Kulfas, Matías y Schorr, Martín (2002), "La industria argentina en el escenario posconvertibilidad", en *Realidad Económica*, N° 190.
- Llach, Juan José y Silvia Montoya (1999), "En Pos de la Equidad. La pobreza y la distribución del ingreso en el Area Metropolitana de Buenos Aires: diagnóstico y alternativas de políticas". IERAL, Buenos Aires.
- Lindenboim, Javier (2011), "Las estadísticas oficiales en Argentina. ¿Herramientas u obstáculos para las ciencias sociales?", *Trabajo y Sociedad*, 16-XV.
- Lindenboim, Javier (2008), "Distribución funcional del ingreso, un tema olvidado que reclama atención", *Problemas del desarrollo*, 9 (153).
- Luci, Florencia (2011), "Managers de grandes empresas: ¿trabajadores o patrones?", *Apuntes de investigación del CECYP*, Año XV, N° 20.

- Medeiros, Marcelo (2005), “O estudo dos ricos no Brasil”. *Econômica*, 7 (1).
- Medeiros, Marcelo (2006), “Poverty, inequality and redistribution: a methodology to define the rich”, *International Poverty Centre- United nations Development Programme Working paper*, nro. 8.
- Medeiros, Marcelo (2004), “As fontes de rendimentos dos ricos no Brasil”, Texto para Discussão N°1014, Brasília, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.
- Otero, Hernán (2007): *Estadística y nación. Una historia conceptual del pensamiento censal de la Argentina moderna, 1869-1914*, Buenos Aires, Prometeo.
- Paraje, Guillermo y Melvyn Weeks (2010), “Income Nonresponse and Inequality Measurement”, *Revista de Análisis Económico*, 25 (2).
- Peichl, A., T. Schaefer, and C. Scheicher (2010). Measuring Richness and Poverty: A Micro Data Application to Europe and Germany. *Review of Income and Wealth*, 56 (3).
- Piketty, Thomas (2001), *Les hauts revenus en France au XXe siècle*, París, Grasset.
- Roca, Emilia y Hernán Pena (2001), “La declaración de ingresos en las encuestas de hogares”, ponencia presentada en el *5to Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, ASET, Buenos Aires.
- Rothkopf, David (2009), *Superclase*, New York, Farrar, Straus and Giroux.
- Salvia Agustín y Eduardo Donza (1999), “Problemas de medición y sesgos de estimación derivados de la no respuesta completa a la preguntas de ingresos en la EPH (1990-1998)”, *Estudios del Trabajo*, 18.
- Schorr, Martín; Pablo, Manzanelli y Eduardo, Basualdo (2012), “Régimen económico y cúpula empresaria en la postconvertibilidad”, *Realidad Económica*, n° 265, enero-febrero.
- Stiglitz, Joseph (2012), *The price of inequalities*, New York, W. W. Norton & Company.
- Svampa, Maristella (2001), *Los que ganaron. La vida en los countries y barrios privados*, Buenos Aires, Editorial Biblos.
- Torrado, Susana (1993): “El nuevo ‘clasificador nacional de ocupaciones del IDEC: una fractura irreparable en el Sistema Estadístico Nacional”, *Revista Estudios del Trabajo*, Nro. 5, primer semestre.
- Veleda, Cecilia (2010), “Metamorfosis de las desigualdades educativas. Política pública y polarización social”, en Susana Torrado (dir.), *El costo social del ajuste (Argentina, 1977-2002)*, Buenos Aires, Edhasa.
- Wainerman, Catalina y Marcela Cerrutti (2001), “Dual-earner couples in Buenos Aires. Structural adjustment and the female and male labour force”, *XXIV Conferencia General de la IUSSP*, Bahía, Brasil.
- Wainerman, Catalina y Alejandro Giusti (1994): “¿Crecimiento real o aparente? La fuerza de trabajo en la Argentina en la última década”, *Desarrollo Económico*, 34 (135), octubre-diciembre.
- Ziegler, Sandra y Victoria, Gessaghi (comps.) (2012) *La formación de las elites en la Argentina. Nuevas investigaciones y desafíos contemporáneos*, Manantial-FLACSO.