

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO
FACULTAD DE CIENCIA POLÍTICA Y RELACIONES
INTERNACIONALES**

**CUADERNOS DE LA CATEDRA
ESTRUCTURA SOCIAL N° 9**

2013

***LAS TRANSFORMACIONES SOCIALES EN LA
POSCONVERTIBILIDAD***

Cátedra de Estructura Social:

Docentes:

Adriana Chiroleu

Claudia Voras

Andrea Delfino

María Elena Nogueira

Ayudantes alumnos:

Elisa Caballero Rossi

Aylén Cantarini

Matías Grappa

Pamela Ordóñez

Introducción

Luego de la crisis económica desatada en nuestro país a fines del 2001, la llamada "Posconvertibilidad" inaugura una nueva etapa articulada inicialmente en torno a un dólar alto y la implementación de un conjunto de políticas públicas que en poco tiempo permitieron revertir, o al menos contener, muchos de los efectos más críticos generados durante el período de la valorización financiera de los años 90, también llamada estrategia aperturista.

El objetivo de este trabajo es profundizar en algunos aspectos clave de la transformación de la estructura social operada en la primera década de nuestro siglo. En este sentido, referiremos a las características de los sectores dominantes a través del análisis de su comportamiento en la industria y las actividades extractivas. Asimismo se dará cuenta de las clases medias, sus atributos generales y las discusiones sobre su expansión en el último tiempo y de las transformaciones ocurridas en el mercado de trabajo y las características de la pobreza y la indigencia. Finalmente, caracterizaremos la movilidad social en sentido restringido.

1. Sectores dominantes: ¿concentración y extranjerización de las actividades industriales y extractivas?

El análisis del comportamiento empresarial en el sector industrial y en el agropecuario es nuestra vía de acceso para analizar la evolución reciente de los sectores dominantes. Reconocemos como punto de partida que se trata de un abordaje parcial que sin embargo, se justifica por la ausencia de estudios integrales sobre este grupo social.

1.1- *El caso del sector industrial*¹

En lo que respecta a la *concentración económica*, los años de la Posconvertibilidad supusieron su acentuación con relación a los años de 1990. En sí mismo, este proceso se había iniciado sobre fines de los años de 1950 y se había profundizado durante el último gobierno militar cuando, al darse por concluida la industrialización sustitutiva, se genera una transferencia de excedentes desde el Estado a los grandes grupos económicos (de

¹ En este punto seguimos especialmente los aportes efectuados por Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011a y b); Arceo, González y Mendizábal (2010); PNUD (2009).

Para el análisis de esta temática la fuente estadística privilegiada es la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) del INDEC. La misma refiere a las 500 empresas privadas no financieras más grandes del país. La ENGE incluye empresas con actividad principal de Minería, Industria manufacturera, Electricidad, Gas y Agua, Construcción, Comercio, Transporte, Comunicaciones y Otros servicios. El panel de la encuesta se actualiza a partir de información del Directorio Nacional de Unidades Económicas (DINUE) del INDEC, de datos de comercio exterior, de otras encuestas del INDEC y de padrones privados. Para la selección de las empresas más grandes se utilizan las ventas y los márgenes de intermediación, como mejor aproximación al valor de la producción de las mismas. Esta última es la variable utilizada en la ENGE para delimitar el tamaño de las empresas. El panel de relevamiento de la encuesta ha oscilado, según los años, entre 550 y 600 empresas, para la ulterior selección de las 500 más grandes.

capital nacional y extranjero) que luego se complementó con la quiebra de otros empresarios (Svampa, 2005: 105, Basualdo, 2001 y 2010).

Posteriormente, durante la Convertibilidad se generarán las condiciones para un nuevo avance de este proceso al amparo de la alianza que Menem establece entre los grandes grupos económicos, y la dirigencia política peronista. En el ámbito económico, esto se traduce en la forma en que se desarrollaron las privatizaciones de las empresas públicas que posibilitó la reconfiguración positiva de los grupos económicos nacionales ampliando así su participación en el sector servicios iniciada durante el gobierno militar (Svampa, 2005: 107, Schvarzer, 1996).

A través de las privatizaciones se dio un reordenamiento de los sectores económicos predominantes y se generó una asociación entre grupos económicos locales, la banca acreedora internacional y las empresas extranjeras, que resultaron beneficiadas. La conformación de estos consorcios fortaleció su poderío económico por la concentración de empresas, el avance en la integración de la producción y la diversificación de sus activos (Belini y Korol, 2012: 273, Basualdo, 2001 y 2010). Posteriormente se dio una fuerte centralización del capital que condujo a “una notable extranjerización de la cúpula en particular, y de la economía argentina en general”, a través de la adquisición de empresas nacionales por parte de actores foráneos que tuvo lugar en casi todos los sectores de actividad (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011a).

Otro factor importante en esta reconfiguración del perfil empresarial -señala Svampa (2005: 108)- fue la desaparición de las empresas estatales que dio paso a un protagonismo mayor de los grupos subsidiarios de empresas transnacionales (caracterizadas por una mayor presencia y una integración entre los diferentes grupos) y de unos pocos grupos económicos locales (con capacidad de articulación internacional), al tiempo que condenó a las Pymes a perder relevancia de manera sostenida.

Esta situación, lejos de interrumpirse a partir de 2003, se acentuó, lo cual en opinión de Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011b) adquiere una honda repercusión en términos políticos por la fuerte capacidad de coacción de estos grandes grupos económicos y la consecuente erosión del margen de maniobra estatal.

Una primera aproximación da cuenta de la profundización del proceso de concentración que operó en estos años en la industria manufacturera: Ortiz y Schorr (2009) apuntan que en 2007 las 100 empresas industriales más grandes del país explicaron casi el 44% del PBI industrial, frente a una participación del 38% en 2001 y del 27% en 1993. En este sentido utilizando como marco comparativo los datos correspondientes a los años 90, momento en el cual -como señaláramos- operó una fuerte modificación en la incidencia de la cúpula empresaria en la economía nacional, analizamos seguidamente varios indicadores suministrados por la ENGE correspondiente al período de la Posconvertibilidad:

1- Si tomamos la relación existente entre las *ventas* de las 200 empresas más grandes (en términos de facturación) y el PBI a precios corrientes,² puede observarse el peso que va ganando la cúpula empresaria y la magnitud de la concentración de la economía. De tal manera, las ventas de estas empresas pasan de constituir el 11,2% del PBI en 1991 a

² Ello implica suponer que no se dieron cambios significativos en la relación entre valor agregado y valor de producción para el conjunto de la economía; aunque es sabido que en este período sí ocurrieron cambios en este sentido (Arceo, González y Mendizábal, 2010).

representar el 13% en 1995, el 15% en 1999, el 24,7% en 2002³ para comenzar a declinar levemente a partir de entonces y alcanzar el 20% en 2005. Nótese que si bien la tendencia es declinante, resulta más que llamativa la distancia entre 1991 y 2005.

2- Las tendencias resaltadas no difieren mayormente si se introducen otras formas de medición: en este caso, la construcción de un *indicador de concentración económica global* a partir de la ponderación de la gravitación en la actividad económica nacional de la cúpula empresaria, confrontando los montos agregados de sus ventas anuales con el respectivo valor bruto de producción (VBP) a precios corrientes (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011b).⁴

Los datos permiten concluir que entre 1993 y 2008 el VBP (a precios corrientes) se expandió a una tasa anual acumulativa del 10,7 por ciento; esta tasa se ubica en torno a las dos terceras partes del ritmo evidenciado por las ventas de la cúpula empresaria (14,8%). Con las mediaciones metodológicas apuntadas, estas últimas representaron alrededor del 16-20% del VBP total durante el quinquenio 1993-1997; participación que se ubicó en torno al 22-23% en el cuatrienio 1998-2001 cuando se desplegó la fase terminal de la convertibilidad; para estabilizarse en un estadio muy superior en la Posconvertibilidad (2003-2008) momento en el cual *las ventas de las 200 mayores empresas del país representaron alrededor del 28-29 por ciento del VBP*, después de haber alcanzado un pico extremo en el año de la salida del régimen de conversión fija del 32,9%, en el crítico año 2002 (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011a: 101).

3- Otro tanto ocurre con la intervención de la cúpula en las *exportaciones totales del país* la cual pasa de constituir el 56,3% en 1993 a superar el 72% en 2002, 77,3% en 2003, 78% en 2005 y 74% en 2008. Esto implica que las 200 mayores empresas consolidan en la Posconvertibilidad, *su rol de núcleo central de la expansión exportadora*, en un escenario internacional por demás favorable para las exportaciones realizadas por estas empresas (ENGE 1993-2004 y Arceo, González y Mendizábal, 2010).

¿Qué evolución experimenta mientras tanto el proceso de extranjerización de la economía?

La presencia de capital extranjero data de la segunda mitad del siglo XIX en Argentina y está ligada a la generación de condiciones para la inserción del país en la división internacional del trabajo como proveedor de materias primas de origen agropecuario. En este sentido, por entonces, la infraestructura de transportes y puertos indispensables para la exportación se construyeron con capitales extranjeros, los cuales también se orientaron a otorgar préstamos al Estado y se dio alguna inversión directa (frigoríficos, empresas extractoras de tanino, etc.).

Posteriormente, a partir de 1960, la economía argentina fue experimentando un ingreso de capitales extranjeros que dejó su impronta en el tejido industrial. Es así como, sobre fines de la década del 50, en el transcurso del gobierno de Arturo Frondizi y luego en el del gobierno de facto que se inicia en 1966 se da un ingreso masivo de capitales que se concentra especialmente en las industrias química, petroquímica, derivados del petróleo, maquinarias eléctricas y no eléctricas y sector automotriz. Por su parte, el gobierno militar

³ Esto se explica por la brusca variación del precio del dólar y su incidencia en el valor de las exportaciones.

⁴ En este caso, se parte de considerar que la facturación de la cúpula empresaria no difiere mayormente del valor de producción generado por la misma, desatendiendo así la posibilidad de que las ventas de las grandes firmas incorporen una proporción vinculada con la comercialización de bienes finales importados y/o de producción de terceros. Otro tanto ocurre con las variables de stock (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011b).

de 1976 consolidó las ventajas al ingreso de capital extranjero a través del dictado de la ley de inversión extranjera N° 21382, aún vigente.⁵

Más recientemente, en los años 90, el país recibió un fuerte caudal de inversiones extranjeras que se concentraron especialmente en la compra de empresas públicas prestadoras de servicios o de actividades extractivas, fundamentalmente la petrolera. A mediados de esa década se produjo el segundo cambio estructural de la época: la compraventa de firmas dentro del propio capital privado. Mediante estas operaciones, los vendedores locales lograron obtener importantes ganancias patrimoniales que, en lugar de reinvertirse, fueron fugadas al exterior para mantener su valor en dólares (Arceo, González y Mendizábal, 2010: 9). En este sentido, el contexto internacional prevaeciente y las reformas introducidas en la economía argentina en esos años, sustentaron la fuerte corriente de financiamiento bajo la forma de *inversiones directas del exterior*, que alcanzaron a representar alrededor del 2.1% del PIB en promedio para el período 1992-1998, con pico del 8.5% en 1999 (Bezchinsky y otros, 2007). Entre 2004 y 2005 superan el 2,5%.

Aunque hablaremos genéricamente de empresas de capital extranjero, es conveniente recordar que en la ENGE, se considera empresa de capital de origen nacional a aquellas que tienen hasta un 10% de participación de capital extranjero mientras son empresas de capital extranjero aquellas que tienen desde un 10% hasta un 100% de participación del mismo. Utilizaremos como indicadores de extranjerización, el número total y porcentaje de empresas que son de capital nacional y extranjero, y el peso que tienen en el valor bruto de producción y el agregado y los puestos de trabajo que generan.

a) *Cantidad de empresas*. Se da el pasaje de una situación de primacía de las de capital nacional (56% de las 500 mayores empresas del país en 1993), a una situación minoritaria que se refleja en los datos de 1999, 2002 y 2005, que son respectivamente de 38, 32, y 31%, para constituir en 2010, el 35% del total de empresas. Ese mismo año, las empresas de capital extranjero se aproximan al 65% del total, presentando en los últimos años una leve tendencia ascendente. Si comparamos los valores absolutos, en 1993, 281 empresas de capital nacional conformaban la cúpula de las 500 mayores, y en 2010, sólo lo hacen 176.

b) *Valor de Producción*. Se verifica una fuerte pérdida de importancia de las empresas nacionales cuya participación en el valor de producción se reduce a la mitad entre 1993 y 2010: en aquel año, éstas contribuían con el 40% y en éste lo hacen con el 20,5%. La evolución sin embargo tiene una tendencia levemente ascendente si observamos que en 2005 sólo contribuían con el 16,4%.

⁵ A través de la misma, se procuró eliminar cualquier tratamiento diferencial entre capital extranjero y capital nacional, se anuló también la prohibición de inversiones extranjeras en sectores considerados estratégicos, cuestiones ambientales y de derechos laborales, obligaciones para el derrame del conocimiento tecnológico en el país y restricciones para el giro de utilidades, dividendos o amortizaciones de capital. Por otro lado, permitió a las empresas extranjeras radicarse en el mercado financiero nacional, estableciendo una ficticia independencia jurídica entre la sucursal en el país y su casa matriz. También se eliminó una regla básica para la viabilidad económica nacional que se encontraba en la legislación previa: la inversión debía desarrollar exportaciones o sustituir importaciones en forma tal que financiara, en términos de divisas, las utilidades, dividendos, amortizaciones e importaciones directas e indirectas que generara (Asiain, 2009, Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011b: 34).

c) *Valor Agregado*. Se da un pasaje en las empresas de capital nacional, de un valor agregado superior al 38% en 1993 a un 19% en 2010. La tendencia en los últimos años es levemente ascendente.

d) *Puestos de Trabajo*. Las grandes empresas de capital nacional eran en 1993 responsables del 60% del total de puestos de trabajo, mientras en 2010 lo son del 37%. Este indicador, a diferencia de otros, tiende a tener estabilidad, no habiéndose generado una expansión en los últimos años.

e) *Ramas de Actividad*. La participación del capital extranjero se dio en todas las ramas de la economía, sin embargo, en algunas alcanza mayor centralidad desplazando casi por completo al capital nacional. Este es el caso por ejemplo de Minas y Canteras, ámbito en el que tradicionalmente la presencia nacional fue minoritaria. Dentro de la industria manufacturera, el capital extranjero domina ampliamente en la rama Alimentos, Bebidas y Tabacos, Combustible, Químicos y Plásticos y Maquinarias, equipos y vehículos. Esto implica que resulta más acentuada en los mercados con ventajas comparativas y/o institucionales de privilegio, que son los más beneficiados durante la Posconvertibilidad. Se trata en todos los casos de ramas asentadas en el procesamiento de recursos básicos con un bajo grado de transformación local que incluye desde la minería hasta los *commodities* industriales y las empresas automotrices, ensambladoras de autopartes importadas (Manzanelli y Schorr, 2012).

Este proceso de extranjerización iniciado en la década pasada guarda algunos puntos de contacto con las modalidades de entonces y otras singularidades. Al respecto, la devaluación de 2002 generó un abaratamiento de los activos favoreciendo el ingreso de capital extranjero para la compra parcial o total de las grandes firmas. En este contexto, varios grupos familiares han desaparecido o quedaron en minoría en las empresas (Bemberg, Richards, Montagna, Gotelli, Garovaglio Zorraquín, Pérez Companc). Este retroceso de los industriales nativos se complementa además con el reducido papel que tiene Argentina en las multinacionales latinas con excepción del caso de Techint. Las firmas restantes (Arcor, Impsa, Bagó) mantienen escasa relevancia, frente a sus pares de Brasil o México (Katz, 2010).

Si focalizamos en las **semejanzas** entre los dos momentos, puede destacarse especialmente:

1- *Pérdida de presencia del capital nacional en ciertos ámbitos* (automotriz, petroquímica e industrias agroalimentarias, desde la fabricación de galletitas hasta la de cerveza).⁶

2- *Los flujos de capital*, que si se excluyen las transferencias accionarias típicas de los '90, resultan comparables (Bezchinsky y otros, 2007).

3- *La orientación del capital local hacia el sector servicios*.⁷

4- *Dependencia del gran empresariado nacional con relación al Estado*.

Si focalizamos en cambio, en las **diferencias** con relación a los '90, cabe destacar:

1- En los años de la Posconvertibilidad, más que una oleada de ingresos o de salidas de capital extranjero se produjo un *reacomodamiento*. Al respecto, se dieron sólo salidas

⁶ Se transfirieron firmas nacionales de primer nivel a manos extranjeras, por ejemplo, la petrolera Pérez Companc, Acindar, Quilmes, Loma Negra y Swift Armour, entre otras (Ortiz y Schorr, 2009).

⁷ La venta de activos industriales va acompañada a menudo por una inversión de capital nacional en el sector servicios, como el que se dio por ejemplo en Telecom, Edenor o YPF.

aisladas de empresas en algunos sectores e ingresaron otras nuevas, especialmente las brasileñas (Bezchinsky *et al.*, 2007).

2- Pierden importancia las transferencias accionarias que resultaron centrales en los 90 (Bezchinsky *et al.*, 2007).

3- *Magnitud de la presencia del capital extranjero*. Se reduce el volumen de capital extranjero que ingresa y aumenta el giro de remesas al exterior. Asimismo, varía la orientación de la inversión extranjera directa (IED).

Entre 1992 a 2001 la IED recibida fue de 61.700 millones de dólares (corrientes) y las remesas giradas de 17.043 millones de la misma moneda. En los ocho años que van de 2002 a 2009 la IED sumó 37.107 millones y las remesas 29.992.

Si bien hay una presencia extranjera extendida en la economía argentina, la misma se concentra especialmente en las actividades más dinámicas de esta fase expansiva: petróleo, química, comunicaciones, automotriz, metales básicos, alimentos, sector financiero, minería y comercio son los más representativos.

La contracara de la fuerte expansión del proceso de extranjerización es la debilidad del capital nacional y de la llamada *burguesía nacional*.⁸ Esta fracción apuesta a explotar las ventajas comparativas clásicas de Argentina y “en su transnacionalización subordinada”, ha renunciado a apostar a una reindustrialización sobre la base del desarrollo y el control de nuevas capacidades productivas. “De allí que se encuentren en las antípodas de lo que constituiría una *genuina* burguesía nacional” (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011b).

En términos de Castellani (2009), no se trata de un comportamiento irracional ni debe atribuirse a un “patrón cultural argentino” poco proclive al riesgo. Por el contrario, la preeminencia de un patrón de comportamiento cuasi-rentístico y cortoplacista, es el resultado de un proceso histórico de articulación muy particular entre el Estado y los capitalistas, que no se origina en los '90 sino en décadas anteriores pero alcanza durante el gobierno militar de 1976 y durante el gobierno de Menem notas muy destacadas.

1.2- El caso de las **actividades extractivas**

En lo que respecta al *sector agropecuario*, cabe distinguir dos realidades diversas en términos de concentración y extranjerización: la de la región pampeana y la del resto de las regiones argentinas, genéricamente designadas como extrapampeanas.

A partir de mediados de 1990, la introducción en el sector agropecuario pampeano del nuevo paradigma tecno-productivo ligado a los cultivos transgénicos y la siembra directa, trae aparejado no sólo un sostenido crecimiento de la producción agrícola y un aumento de la productividad, sino también la *concentración de la producción y la del control de la tierra*. Las nuevas formas de explotación suponen además una fuerte presencia del capital en la producción directa: paquete tecnológico, maquinarias, etc. Se da entonces la concentración de la producción sobre tierras propias y/o arrendadas, proceso vinculado con el aumento de la *economía de escala* que asegura la elevación de la rentabilidad agrícola a través de la reducción de costos por el aumento de la superficie trabajada. Esta situación ha provocado una profunda alteración de la estructura económica y social del

⁸ Basualdo (2004) denomina “burguesía nacional” a la fracción del capital (grandes firmas industriales oligopólicas) que estaba vinculado con el abastecimiento del mercado interno produciendo, principalmente, bienes de consumo popular, cuyo ciclo de acumulación del capital estaba circunscripto a las fronteras nacionales.

campo que no siempre implica pérdida de la titularidad de los predios, pero sí una fragmentación de los productores, la conformación de un estrato de propietarios-rentistas y la concentración de la producción.

Basualdo (2011) -apoyándose en el análisis comparativo de los Censos Agropecuarios 1988 y 2002- sostiene que si bien puede demostrarse la importancia creciente de los pools de siembra, los principales tomadores de tierra, son los propios propietarios que absorben alrededor del 85% de la superficie mientras los capitales extrasectoriales sólo cubren el 15% restante. Esto supone que la presencia de capital financiero en el sector, resulta limitada.⁹

Los pequeños productores agropecuarios cuyos predios no tienen la escala óptima tienen dos posibilidades, estrechamente vinculadas a su capacidad económica: arrendar más tierras y extender así la superficie cultivada o arrendar sus propios predios. Se consolidan de esta manera, dos fracciones entre los pequeños y medianos propietarios: los que otorgan la tierra en arriendo y los que buscan arrendar más tierras (Basualdo, 2011).

Por su parte, el *sector empresarial* en general y el de los grandes empresarios en particular experimenta a partir de mediados de los años 90 un cambio de su perfil como consecuencia de las modificaciones del paradigma tecnoproductivo y los nuevos reclamos del mercado internacional. Svampa (2005) y Bisang (2003) señalan que se trata de un empresario emprendedor en términos shumpeterianos, que actúa en un mercado competitivo y abierto, que le permite obtener una alta rentabilidad ligada a la incorporación de tecnología de punta. En este sentido, este empresario se distingue claramente del descrito anteriormente en el ámbito del sector industrial, el cual expande sus márgenes de ganancia a la sombra del Estado.

Este modelo -dicen Svampa y Bisang- articularía diferentes actores económicos: por una parte, los proveedores de semillas, sector fuertemente concentrado en un puñado de grandes empresas multinacionales (Monsanto, Novartis), por el otro, unos pocos grandes grupos económicos locales, y en el circuito de producción surgen otros actores económicos, igualmente centrales, entre ellos los “terceristas” (los que cuentan con equipamiento tecnológico) y los “contratistas”, suerte de “productores sin tierra”, que rentan la propiedad para su explotación, además de los “productores rentistas”.¹⁰

Hasta mediados de la década de 1990, las transferencias netas de tierras vinculadas a los grandes propietarios bonaerenses son relativamente reducidas, debido a que la concentración de la propiedad se había dado con anterioridad y ya era por entonces muy elevada (Basualdo, 2011).¹¹ Por este motivo y a diferencia de lo que ocurre en otros sectores de la economía, tampoco opera en estos años una mayor presencia de capital extranjero. A nivel nacional, menos del 6% de las tierras rurales están en manos de extranjeros (*Página 12*, 25/07/2013).

La economía de escala ha generado una expansión del tamaño medio de las explotaciones sustentables que ya quedaba graficada en el censo de 2002 y que se ha

⁹ Los pools de siembra pueden estar constituidos sin embargo por propietarios, lo cual cambiaría la relación entre los guarismos.

¹⁰ En este contexto general, existen cinco grupos económicos y 35 grupos agropecuarios: Los primeros son Bunge & Born, Loma Negra, Bemberg, Werthein y el ingenio Ledesma. Los grupos agropecuarios están constituidos mayormente por familias de la vieja burguesía terrateniente: son 35, que reúnen un total de 1.564.091 hectáreas. Figuran las familias Gómez Alzaga, con 60.000 hectáreas, Anchorena, con 40.000, Balcarce, Larreta, Avellaneda, Duhau, Pereyra Iraola, Zuberbühler, Pueyrredón, y Bullrich, entre otras.

¹¹ En total existen en la provincia de Buenos Aires 1294 propietarios con más de 2500 hectáreas.

acentuado en lo que va del siglo XXI. Lo que se da en este contexto es una *concentración de la producción* que queda en manos de productores propietarios (de magnitud heterogénea) que arriendan tierras para mantener la escala productiva y fondos de inversión y pools de siembra.

En lo que respecta a las *regiones extra-pampeanas* puede hablarse con prudencia pero con mayor certeza de la generación de un proceso de concentración y extranjerización de la tierra, tanto en términos de adquisición de la propiedad como en la conformación de empresas agroalimentarias de inversionistas extranjeros que explotan grandes extensiones. En lo que refiere a la adquisición de la propiedad por parte de extranjeros, hay casos paradigmáticos como los de Benetton con 900 mil hectáreas y de Soros con 468 mil repartidas por diversas regiones del país.

Con relación a los emprendimientos agroalimentarios pueden diferenciarse dos tipos de casos dentro de los registrados en el país: por un lado el de Beidahuang¹² de China en Río Negro (que fuera suspendido por acciones judiciales) y el de Al-Khorayef Group de Arabia Saudita en Chaco. En ambos casos se da la intervención directa de dos países que obtienen grandes extensiones en forma de concesión para la producción de cereales, emprendimientos que han generado una fuerte reacción de organizaciones sociales que cuestionan los proyectos. Dentro de otra categoría entran los casos de las corporaciones de agronegocios o grupos financieros que están participando activamente del modelo de agricultura industrial basado fundamentalmente en el cultivo de soja transgénica y que es parte del amplio control territorial que estos grupos junto a capitales nacionales y bajo el modelo de los 'pools de siembra' ejercen en toda la región agrícola".¹³

El caso de Al-Khorayef en el Chaco, en cambio, a pesar de las protestas, está vigente; supone el otorgamiento de derechos para explotar durante cinco años, entre 100 mil y 400 mil hectáreas de tierras públicas, en la zona de El Impenetrable. La inversión prevista es de unos 400 millones de dólares, y lo producido sería entregado en su totalidad al Reino Saudí quien garantizaría así su seguridad alimentaria. Existe una fuerte oposición del Centro de Estudios e Investigación Social Mandela DDHH, varias organizaciones campesinas y defensoras de pueblos originarios.

También la expansión de Adecoagro, la firma de George Soros, con acuerdos por 242 mil hectáreas y el establecimiento de compañías con asentamiento en Francia, Singapur, Japón, Alemania, Brasil, Dinamarca, Corea del Sur y los Estados Unidos.

¹² El Grupo de Granjas Estatales de Beidahuang (China) es la contraparte internacional de un proyecto que prevé una inversión de 1.500 millones de dólares en la provincia de Río Negro. El gobernador Saiz informó que "el compromiso es financiar -con capital chino- obras de irrigación en 330 mil hectáreas privadas para poderlas someter a riego presurizado, con uso racional del agua y una conservación mayor del suelo. A su vez, el país inversor comprará lo producido en esas tierras por 20 años. La compañía asiática que cuenta con 800.000 empleados, es la mayor productora de alimentos de China" (Agrositio.com 25/08/2011, "Confirmada la inversión china en Río Negro. Se constituyó la Empresa Beidahuang Argentina" <http://www.agrositio.com/vertext/vertext.asp?id=125496&se=1000>).

"Saiz explicó que el pacto con los chinos se limita a que estos financiarán los US\$ 1.500 millones necesarios para tender los canales de riego, levantar una planta aceitera y ampliar el puerto de San Antonio Oeste. A cambio tendrán la prioridad para comprar los nuevos alimentos producidos durante 20 años, aunque "a precios de mercado". Eso sí, Beidahuang recuperará el dinero en el mismo lapso, con un interés de 5% anual" (Véase, "En medio de la polémica, los chinos ya trabajan en Río Negro" por Matías Longoni en *Clarín*, suplemento IEco, 25/08/2011).

¹³ Véase "Denuncian la concentración de tierras" por Rodolfo González Arzac, *Tiempo Argentino* 30/04/2012. Disponible en: <http://tiempo.infonews.com/2012/04/30/argentina-74438-denuncian-la-concentracion-de-tierras.php>

Por su parte, *la minería* ha sido probablemente uno de los sectores más favorecidos de la época por diferentes políticas públicas –considerando a éstas tanto como acción o inacción por parte del Estado-. Los enfoques trabajados sugieren una continuidad con el Régimen de Promoción Minera de 1993 y de algunas normas complementarias aunque con un rol más “activo” por parte del Estado. El otro rasgo central es la presencia dominante del capital trasnacional en este tipo de emprendimientos.

En nuestro país, hasta los años de 1990 existía una minería vinculada especialmente con las necesidades del mercado interno y la industrialización, esto es, centrada en la producción de carbón, materiales para la construcción, aluminio, hierro, acero. A partir de entonces comenzó a expandirse la *megaminería a cielo abierto*, articulada con la producción de materiales metalíferos, oro, plata y cobre. Teubal resume algunos datos cuantitativos muy sugerentes al respecto:

“En 1990 la producción de minerales metalíferos representaba sólo el 22% de la producción minera total, mientras los no metalíferos y las rocas de aplicación conformaban el 78% de todos los emprendimientos mineros del país. En 2002 ya se había revertido esta tendencia: la producción de minerales metalíferos alcanzaba el 69% de la producción minera nacional, frente a sólo el 31% de los no metalíferos y rocas de aplicación. En el año 2009 la producción de oro (35%), plata (15%), cobre (16%) y uranio (10%) representan 66% de la producción minera nacional, englobando a la megaminería en su totalidad; mientras el resto de las actividades mineras se había reducido al 24%, minería industrial (14%), zinc, hierro, plomo y níquel (9%), y otros (1%). El valor total de la producción del sector minero aumentó de 461 millones de dólares en 1993 a 1786 millones en 2004. Las exportaciones representaban sólo 16 millones de dólares en 1993; en la actualidad superan los 1.000 millones, equivalentes al 61% de la producción minera total. Cabe destacar que, si bien está en aumento, la proporción de las exportaciones mineras no representa más que el 2,55% del total exportado” (Colectivo Voces de Alerta, 2011 citado en Teubal, s.f.).

En los años de la Posconvertibilidad podemos destacar la prolongación de contratos de explotación de hasta 30 años en los primeros años de mandato de Néstor Kirchner, el establecimiento de regímenes de inversión para las grandes empresas mineras con facilidades o marcos flexibles en torno a cuestiones impositivas, cambiarias y limitaciones a las regalías, y la quita de la obligatoriedad de liquidación de divisas, producto de la exportación de estos minerales. Finalmente otro de los puntos que resultó paradigmático fue el veto presidencial a la Ley de Glaciares en 2008. Hay que aclarar que esta ley fue promulgada posteriormente en el año 2010 luego de ser aprobada por ambas cámaras legislativas. Por último, debemos recordar que actualmente, las retenciones por exportación para estos productos oscilan entre el 5% y el 10%, porcentaje sumamente inferior si lo comparamos con el caso de la soja.

Es necesario además, para entender el dinamismo de este sector, considerar los factores estructurales. La legislación favorable es uno de ellos como se ha mencionado pero esto carece de sentido sin tener en cuenta ciertas condiciones económicas. La devaluación del año 2002 implica -con el modelo de dólar alto-, una enorme reducción de los costos de explotación, sumado esto al alza internacional de los precios. Esto nos da por resultado que, entre 1993 y 2007, se cuadruplicó el valor de la producción destacándose además la explotación de minerales metalíferos por sobre los no-metalíferos (Ortiz y Pérez, 2007).

Algunos puntos críticos a destacar son: a) si consideramos que estos minerales son dirigidos casi en su totalidad al mercado externo observamos que se toma a estos

productos como simples *commodities* y no como recursos estratégicos; b) el bajo nivel de tratamiento, o la falta de aplicación de diferentes procesos productivos sobre los mismos transforman al mineral estrictamente en una materia prima con bajo o nulo valor agregado, es decir, simplifican el esquema productivo en explotación-comercialización; c) la minería como actividad genera un bajo porcentaje de puestos de trabajo en relación con las inversiones directas que recibe; d) se presentan dos consecuencias claves: la contaminación y el negativo impacto ambiental que produce tanto la minería a cielo abierto como la utilización de cianuro para la separación del mineral y el grado de conflictividad social que trae aparejada la actividad con diferentes grupos locales en las zonas de explotación.

2. Las clases medias: aspectos vinculados con su volumen y configuración actuales

En este apartado nos proponemos presentar las principales transformaciones de las clases medias argentina en la última década en relación con su composición y otras dimensiones que las comprenden desde una perspectiva socio cultural más amplia, basada en valores típicos que las identifican. Resulta necesario precisar al respecto que son escasas las investigaciones específicas para el caso argentino¹⁴, por lo cual recurriremos también a trabajos referidos a América latina que presentan información sobre nuestro país.

Para una mejor comprensión de estas transformaciones, partimos de considerar que la década del '80 y aún más la del '90, en el marco de lo que Torrado denomina "ajuste en democracia", profundizaron las tendencias originadas en los '70, manifestadas a través de las distintas formas de subutilización de la fuerza de trabajo y sus consecuentes efectos sociales: aumento exponencial de las tasas de desocupación abierta y de subocupación, pérdida sostenida del salario real, expansión de los niveles de pobreza. Si bien estos efectos alcanzaron a importantes segmentos de la población argentina, la particularidad que se manifestó durante los '90 es que los problemas de empleo, y principalmente el de la desocupación, afectaron en mayor medida a quienes poseían un mayor nivel educativo, esto es a las clases medias. Minujin y Anguita proveen datos por demás de elocuentes al respecto: entre 1990 y 2002 el desempleo entre los universitarios creció un 270%, mientras que entre quienes poseían estudios secundarios fue de un 215% y para quienes habían culminado sus estudios primarios el incremento fue del 192% (Minujin y Anguita, 2004: 48-49).

Sin embargo, a poco de la salida del modelo de la Convertibilidad, luego de una significativa devaluación de la moneda y en el marco de un contexto internacional favorable para la Argentina, las clases medias comenzaron a recomponerse, a recobrar su protagonismo, tanto en términos económicos como políticos.

Ahora bien, ¿cuál es la composición de las clases medias hoy en la Argentina? ¿Qué universo comprende el término clases medias? ¿Cuánta heterogeneidad contienen? Los últimos años, a partir de la Posconvertibilidad, estuvieron signados por un crecimiento económico sostenido, con vaivenes en su caudal, pero siempre de signo positivo. En definitiva, ¿qué impacto ha tenido ese crecimiento en la recomposición de las clases

¹⁴ Al respecto remarcan Sosa-Escudero y Petralia (2010) que "los estudios sobre la clase media son casi inexistentes en comparación con aquellos disponibles sobre la pobreza y la desigualdad". Ver también Minujin (2010:133).

medias? Intentaremos a continuación abordar estos interrogantes, con la complejidad propia de una sociedad que ha cambiado radicalmente en un breve período.

En los últimos años las clases medias han concitado un interés significativo para ser estudiadas desde distintas perspectivas, toda vez que las sociedades han sufrido transformaciones vertiginosas y de magnitud, producto del proceso de globalización, de las nuevas características del capitalismo, de la impronta que producen las TIC en el mundo y, también, de los cambios políticos, devenidos en crisis en algunos casos, que han puesto en cuestión el clásico modelo de la representación y sus diversas variantes.

Esas transformaciones impactan sobre las formas de distribución de la riqueza y del poder, marcan manifestaciones novedosas de las desigualdades sociales y cuestionan las formas organizativas de los sujetos en sociedad. En ese marco, las clases medias resultan un atractivo objeto de estudio porque se han ampliado en su volumen numérico tanto en América latina como en el resto del mundo pero, al mismo tiempo, no son lo que fueron y su heterogeneidad interna, los riesgos de sus “bordes inferiores”, sus formas de producir y consumir muestran un universo distinto del que las caracterizó por décadas (Franco y Hopenhayn, 2010).

2.1- Algunas consideraciones con relación a su volumen

Hay un acuerdo general entre los autores acerca de la recomposición del volumen de las clases medias en Argentina después de la crisis de 2001. Sin embargo, no existe consenso sobre el porcentaje que ellas representan hoy en nuestro país en relación con el total de la población.

Estas diferencias se basan en los distintos enfoques que se utilizan para medir su composición. Ello resulta, entre otras razones, de las históricas dificultades para definir quiénes forman parte de las clases medias, problema asociado a aspectos conceptuales de larga data que se han agudizado aún más a partir de la creciente complejización del entramado social. También es necesario considerar en este sentido el carácter absoluto o relativo al que se recurre para operacionalizar las clases medias. Por último debemos señalar los problemas actuales de medición estadística en nuestro país, surgidos a partir de la intervención del INDEC en 2007.

Los enfoques de carácter relativo analizan la composición de las clases medias en términos porcentuales, ubicándolos en la parte media del ingreso nacional. Otros enfoques, como el del Banco Mundial por ejemplo, presentan un carácter absoluto ya que se definen las clases a partir de ingresos fijos.

Un reciente Informe de este organismo considera como integrantes de la clase media a quienes poseen un ingreso de entre 10 y 50 dólares por día y estima que, de acuerdo a esos valores, cerca del 30% de la población de América latina se ubica en esa posición social. Esta forma de medición permite afirmar a los autores del Informe que, para el caso de Argentina, el número de habitantes comprendidos dentro de la clase media entre 2003 y 2009 se duplicó, alcanzando más de 18 millones de habitantes (Ferreira *et al.*, 2013). Si traducimos esos valores absolutos a la moneda nacional, nos indican que un individuo que hoy percibe un ingreso diario que oscila entre un mínimo de 60 pesos y un máximo de 300 debe ser incluido en la clase media. Al proyectar ese ingreso para un grupo familiar tipo, compuesto por dos perceptores similares y dos hijos no aportantes, se considera como clase media a la familia con ingresos de 3.720 pesos en su límite inferior y de 18.600 en el superior. El piso establecido fija un valor bastante exiguo, asociado al concepto de seguridad económica, entendida como “una baja probabilidad de volver a

caer en la pobreza". Ello explica que los autores consideren que la mayor parte de esa movilidad de carácter intrageneracional corresponde a individuos que pasaron de la condición de vulnerables a la de clase media (Ferreira *et al.*, 2013).

Franco *et al.*, en estudios publicados por la Cepal y referidos a la región recurren a un enfoque bidimensional que comprende la combinación necesaria de dos variables, la ocupación y el ingreso, para poder dar cuenta de la conformación de la clase media actual, que muestra una creciente heterogeneidad no plasmada en estudios unidimensionales. En la dimensión de ingresos, proponen un mix que combina un piso absoluto con un techo relativo. El inferior es el monto correspondiente al cuádruple del valor de la línea de pobreza urbana y el superior es el valor del percentil 95 (Franco, *et al.*, 2011: 9-10).

Según los datos provistos por los autores, las clases medias en América latina se han expandido en su volumen en la última década. Este fenómeno no es exclusivo de la región sino que forma parte de una tendencia mundial. Pero, desde esta perspectiva, la Argentina es, junto con Colombia, la excepción en el conjunto de países latinoamericanos estudiados.¹⁵ En nuestro país, entre 1990 y 2006, la proporción de hogares de clase media en relación con el total de hogares se redujo en 4 puntos, del 56 al 52%; de todos modos, hubo un incremento, en términos absolutos, de hogares con ingresos medios y explican este proceso a partir de la disminución del tamaño promedio de los hogares, por una parte, y de la mejora de los hogares del estrato laboral bajo, por la otra (Franco, *et al.*, 2011:19). En este caso es necesario tener en consideración el punto inicial de la medición, que no se corresponde con la peor situación de las clases medias en Argentina.

En este sentido, siguiendo a Sosa-Escudero y Petralia (2010) puede afirmarse que hacia 2006 las clases medias argentinas comprendían alrededor del 58% de la población, utilizando como metodología para su cálculo el restar a la población considerada pobre y el 10% más rico de la población. Los autores consideran que a través de esta operacionalización mixta, el tamaño de las clases medias, en su límite inferior presenta una imagen especular de los pobres, mientras que su frontera superior puede resultar más difusa, por las dificultades (ante la ausencia de información) para identificar claramente a los ricos.

El análisis de este segmento social, en su relación con los extremos de la pirámide de estratificación social, es retomado en el apartado sobre movilidad social, en el cual se da cuenta del carácter relacional de la expansión de las clases medias, sobre todo en sus estratos inferiores, producto de la reducción de la pobreza en la última década.

2.2- La configuración de las clases medias: entre el ayer y el hoy

El análisis de la actual configuración de las clases medias requiere considerar una premisa ineludible: el crecimiento económico de la última década en la Argentina se asentó en una estructura social profundamente desigual y heterogénea, forjada en las últimas décadas del siglo XX en la cual, como ya señalamos, los sectores medios ingresaron en una marcada pendiente de deterioro de sus condiciones de vida.

El proceso de empobrecimiento contribuyó a un aumento de la disparidad vertical de las clases medias pero también se incrementó sostenidamente una dispersión horizontal. La

¹⁵ Según la opinión de los autores, en el caso de Colombia si bien no hubo un incremento en la proporción de hogares de clase media en relación con el total de hogares, tampoco decayó entre los años considerados. En todo caso, la cifra indica una estabilidad.

primera refiere al descenso en los ingresos, mientras que la segunda alude a un conjunto de factores que impactan de manera disímil a perceptores de ingresos similares: dinámica sectorial del empleo, grados de precarización laboral, capital simbólico expresado a través de redes sociales y familiares (Minujin, 2010). Estas dos características le otorgaron a las clases medias un carácter más fragmentado.

La heterogeneidad, el otro rasgo distintivo de los sectores medios, fue producto no sólo de la caída de los ingresos, como bien explica Minujin, sino también de la afectación de otras múltiples dimensiones vinculadas a los lazos sociales y al acceso a ciertos bienes y servicios (Minujin, 2010). Un dato más que elocuente que nos presenta el autor grafica esta realidad: en 1994 no había población del tercer quintil bajo la línea de pobreza en la Argentina. En el 2002 superaba el 60%.

Maristella Svampa considera que a partir de los '90 en la Argentina comienza a darse un proceso de diferenciación y distanciamiento interno dentro de las clases medias que marcan una fragmentación y polarización crecientes. Como consecuencia de ello se dará un proceso de movilidad descendente y ascendente. La autora identifica dentro de los "perdedores" a importantes grupos que incluyen a empleados y profesionales del sector público, cuentapropistas, pequeños y medianos comerciantes, pequeños y medianos productores agrarios; los "ganadores", por su parte, serán el personal calificado, profesionales, intermediarios estratégicos asociados al ámbito privado, vinculados en su mayoría a los nuevos servicios (Svampa, 2005).

La merma de los ingresos se produjo, en términos generales, de la mano de un deterioro de las condiciones laborales, en el marco de un mercado de trabajo que se tornó inestable, tras el abandono de las condiciones propias de la sociedad salarial: pérdida de la estabilidad y de la protección social (Castel, 1999). Ambas dimensiones, ingresos y condiciones laborales, impactaron no sólo en términos materiales sobre las clases medias, sino también en términos simbólicos, agudizando la situación de vulnerabilidad (Minujin, 2010).

La primera década de este siglo está signada por dos elementos que, en opinión de diversos autores (Franco *et al.*, 2010; Mora y Araujo, 2010; Wortman, 2009; Wortman, 2010 entre otros), resultan centrales para explicar una nueva configuración de las clases medias y su condición de "sujeto difuso" (Hopenhayn, 2010): por un lado, la masificación del consumo, producto del abaratamiento de los bienes y del acceso al crédito y, por el otro, el nuevo capitalismo globalizado, producto, entre otras razones, de los cambios tecnológicos, de la denominada sociedad del conocimiento. Ambos elementos guardan un grado de imbricación que impacta sobre las distintas posiciones sociales de los individuos y de los grupos.

La expansión del consumo torna lábil los bordes de la estratificación social. Si bien el acceso a ciertos bienes y servicios sigue resultando exclusivo del sector de mayores ingresos, otro conjunto de bienes y servicios está al alcance del resto de la sociedad, eludiendo un grado de diferenciación social más palpable en el pasado. Esta condición de consumidores otorga a ciertos sectores sociales una autopercepción de pertenencia a las clases medias (Franco *et al.*, 2010). Estos segmentos son conceptualizados por distintos autores como una nueva clase media "aspiracional" (Hopenhayn, 2010) o como una nueva clase media "espuria" (Molina Derteano, 2012), indicando que la otrora correlación entre condiciones objetivas y condiciones subjetivas presente en la identificación de la pertenencia de clase se ha diluido en el marco de las facilidades de acceso al consumo. La adjetivación "aspiracional" o "espuria" estaría dando cuenta de una imprecisa pertenencia a las clases medias, regida exclusivamente por el carácter del

consumo, que ofrece una amplia gama de productos tanto en su calidad como en su costo.

La otra cara de este proceso, asociada a los profundos cambios en la sociedad del conocimiento, mencionados más arriba, es la que marca un grado de fragmentación mayor de las clases medias. El acceso al conocimiento, esto es el capital de conocimiento disponible por las personas, afirma Mora y Araujo (2010), es el rasgo diferenciador de ciertos sectores de las clases medias. Por ello nuestro autor enfatiza en el problema de la vulnerabilidad, y principalmente la vulnerabilidad ocupacional. Considera que en la sociedad actual, como producto de los cambios tecnológicos, se ha ido profundizando la heterogeneidad interna. Diferencia, en este sentido, un segmento al que define como clase media poco competitiva. En ella comprende a empleados públicos (incluidos los docentes), trabajadores formales poco calificados y cuentapropistas o pequeños comerciantes y entiende que actualmente representa algo más de un tercio de la población del país. Para este segmento, altas tasas de inversión y de crecimiento pueden constituirse en una amenaza a la par de valorar positivamente su impacto, toda vez que sus posibilidades de rápida adecuación a las nuevas condiciones que impone la sociedad del conocimiento se tornan dificultosas.

Como contrapartida, identifica a una clase media competitiva. Ella está integrada por quienes poseen un buen nivel educativo y están insertos en la sociedad del conocimiento. Son los ejecutivos, profesionales, productores y emprendedores, empleados e, incluso, trabajadores manuales calificados. Esas "cualidades" les permiten acceder a buenos salarios ya que son sobredemandados en el mercado de trabajo. Esto les otorga una posición consolidada en la sociedad. Comprende, según sus estimaciones, casi un tercio de la población. La pertenencia a este segmento de las clases medias se asocia a un acceso continuo al conocimiento, a la adquisición de destrezas y experticia, a través de una actitud flexible ante los cambios de una sociedad altamente dinámica.

Estas visiones sobre las clases medias marcan una situación paradójica: una tendencia a minimizar las distancias sociales a partir del consumo y, al mismo tiempo, una tendencia a profundizarlas a partir de la educación. La diferenciación social actual pareciera estar hoy claramente asociada a aquel valor central que tendió a homogeneizar en la Argentina de fines del siglo XIX y principios del XX.

En esta línea de análisis, y desde una perspectiva más estructural, de largo plazo, Wortman (2010:120-121) identifica tres pares de conceptos centrales para comprender las transformaciones de las clases medias desde la década del 70 hasta hoy: Estado-mercado; trabajo-consumo; diferenciación vertical-diferenciación horizontal. Ya nos hemos referido sucintamente a los dos últimos. Por su parte, el par Estado-mercado cobra una singular relevancia, derramando sus efectos sobre los otros dos. A lo largo de los últimos 40 años en la Argentina, los cambios operados en el Estado, siguiendo a Wortman, llevaron a las clases medias a destinar parte de sus ingresos a la educación, a la salud y a la seguridad social, servicios que antes, con calidad, brindaba el Estado. Ello implicó una reducción importante de otros consumos que la autora considera se orientaban a lo cultural. Este largo y lento proceso hoy ubica a los ganadores de las clases medias bregando por la satisfacción de las necesidades de reproducción social en el mercado, mientras que los perdedores o los menos competitivos demandarán estos servicios en la esfera estatal. Estas pautas de consumo contribuyen entonces a la ampliación de la brecha dentro de los sectores medios, profundizando la diferenciación vertical. En algunos casos orientándose al mercado de la educación privada, en otros aplicando un carácter selectivo en el ámbito de la educación pública (Visacovsky, 2012). Al mismo tiempo, esto impacta sobre la diferenciación horizontal, toda vez que el acceso a servicios privados de

educación es visto como una vía de acceso por parte de los sectores medios, a mejores posiciones para los hijos en el mercado de trabajo, ya sea por la propia formación que reciben como por el capital social que ella otorga.

Los efectos de estas profundas transformaciones no se revierten sólo con crecimiento económico. Si bien es cierto que el mismo se constituye en una condición *sine qua non* también resulta indispensable modificar otros aspectos de la vida colectiva que requieren de políticas públicas orientadas y cuyos efectos son más lentos e imperceptibles en el corto plazo.

3. La estructuración del mercado de trabajo

La recuperación del nivel de actividad que se produce a partir de 2003, tuvo como correlato un fuerte incremento en la capacidad de la economía de crear puestos de trabajo. Entre 2002 y 2008 se generaron 4,2 millones de puestos de trabajo en términos netos. Ello se reflejó en un fuerte incremento de la tasa de empleo, que no sólo recuperó el nivel de inicios de la década del 90 sino que superó el pico histórico que había tenido a mediados de la década de 1970. El incremento del empleo se expresó en una fuerte caída de la tasa de desocupación que pasó de 20,3% en octubre de 2003 a 8,7% en el cuarto trimestre de 2006 (CENDA, 2010). Para el primer trimestre de 2013 la tasa de desocupación se encontraba en torno al 7,9% (INDEC).

La creación de empleo fue acompañada también por el crecimiento de los puestos de trabajo *registrados*, por el aumento del número de ocupados a tiempo completo y por cierta mejoría en la calidad del empleo y en los salarios reales.

Entre 2002 y 2005 las remuneraciones comenzaron a incrementarse gracias a aumentos dispuestos por el gobierno nacional a través de decretos. Estos aumentos eran de suma fija y alcanzaban a todos los trabajadores registrados. Paralelamente, entre julio de 2003 y julio de 2005, el Salario Mínimo Vital y Móvil (SMVM) se incrementó de \$200 a \$630, en principio a través de Decretos de Necesidad y Urgencia (DNU) y, a partir de 2005 con la recuperación del Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el SMVM. Para agosto de 2013 el SMVM se había fijado en 3300 pesos mensuales para aquellos trabajadores que cumplen la jornada legal completa. Esta política, a su vez impulsó, la negociación colectiva entre los sindicatos y las cámaras empresariales, que incorporaron los aumentos a los salarios básicos convencionales y readecuaron las escalas salariales (CENDA, 2010). Sin embargo, la creciente inflación, sumada a la falta de credibilidad de los datos oficiales¹⁶ sobre la misma, afecta de forma directa el salario real de los trabajadores, su capacidad de compra y las negociaciones salariales.

¹⁶ Debe mencionarse que, a partir de las modificaciones en la metodología de medición implementada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) hacia finales de 2006, los datos divulgados por este organismo se han visto cuestionados en su veracidad. Este cuestionamiento ha recaído especialmente en el Índice de Precios al Consumidor (IPC), el cual se utiliza para calcular la evolución de los precios y de los salarios reales. Por esta razón muchas investigaciones han optado por reemplazar estos datos oficiales por estimaciones realizadas por otras fuentes públicas (como las elaboradas por algunas direcciones y/o institutos de estadísticas provinciales) o incluso fuentes privadas. En el caso particular del IPC, el CENDA ha construido el IPC-7 provincias elaborado a partir de los IPC calculados en 7 aglomerados debido a que los mismo no estaban incluidos en la primera etapa del IPC-Nacional y se mantuvieron al margen de los cambios dentro del INDEC. Algo similar acontece con el IPC- 9 provincias elaborado por CIFRA-CTA.

Otro aspecto importante a tener en cuenta es el de la distribución del ingreso. Para el periodo 2003-2009 es posible observar una disminución de los niveles de desigualdad, el coeficiente de Gini pasó según cifras oficiales del 0,53 a 0,43 entre 2003 y 2012¹⁷, no obstante es importante destacar que el mismo aún presenta un nivel alto similar al de principios de la década del 90.

Tal como señaláramos la gran mayoría de los indicadores laborales muestra importantes mejorías en el período de Posconvertibilidad. Sin embargo es posible encontrar en la literatura especializada diferentes interpretaciones o lo que podríamos denominar “visiones en disputa” en torno a la centralidad y a la magnitud de los procesos señalados.

Una de estas visiones a la que podríamos denominar “optimista” considera que con posterioridad a la salida de la crisis de 2001 se consolida un nuevo régimen de empleo en Argentina, caracterizado por la protección social.

Este nuevo régimen se opondría al régimen imperante durante la década del 90 centrado en la precariedad laboral. El punto de quiebre entre ambos procesos estaría dado por la tendencia del empleo registrado/ no registrado (Palomino, 2007). Desde la perspectiva de Palomino (2007, 2013) a partir de mediados de 2004 el empleo asalariado sigue una tendencia ascendente hasta 2012, en tanto que el empleo no registrado se estanca y tiende a disminuir en términos relativos. Esta tendencia marcaría el quiebre o la reversión de las tendencias que prevalecían en la década de 1990, cuando el trabajo no registrado absorbió prácticamente la totalidad del crecimiento del empleo.

Desde la perspectiva del autor este proceso daría cuenta de un régimen capaz de absorber en condiciones de empleo decente¹⁸ al conjunto de las fuerzas productivas de la sociedad. El empleo registrado en el sistema de seguridad social se articula con una serie de instituciones laborales. Es decir, que además de contar con aportes y contribuciones para la jubilación, el pago de asignaciones familiares, la cobertura de salud -a través de las obras sociales- y otras garantías; el tipo de empleo sobre el que los sindicatos establecen la representación y la cobertura de la negociación colectiva que en Argentina no se limita a los afiliados sino que se extiende también a los no afiliados a los sindicatos.

Así, la determinación de los salarios a través de la negociación colectiva tiene una serie de consecuencias importantes: 1.- la mejora en los salarios permitió la recuperación de su participación en el ingreso total (distribución funcional del ingreso), 2.- los convenios colectivos de trabajo tendieron a reducir las diferencias entre los niveles de ingresos siguiendo criterios de compensación que favorecen a los situados en los niveles inferiores de menor calificación y 3.- el establecimiento periódico del SMVM, tendió a incrementar el piso de las remuneraciones, mientras que el techo fue recortado por los impuestos que gravan los salarios a partir de determinado monto.

¹⁷ Para CIFRA (2011), el coeficiente de Gini bajó del 0,524 a 0,461 entre 2003 y el 2010.

¹⁸ El concepto de “trabajo decente” fue propuesto por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en 1999, para establecer las características que debe reunir una relación laboral acorde con los estándares laborales internacionales, de manera que el trabajo se realice en condiciones de libertad, igualdad, seguridad y dignidad humana. En un lapso breve el concepto logró consenso internacional y comenzó a ser adoptado por los mandantes de la OIT. La noción de “trabajo decente” se basa en el reconocimiento de que el trabajo es fuente de dignidad personal, estabilidad familiar, paz social, democracias que actúan en beneficio de todos, y crecimiento económico, que aumenta las oportunidades de trabajo productivo y el desarrollo sostenible de las empresas (Bertranou, 2011).

Particularmente, al considerar la cuestión salarial y según Roca (2013), en el período hubo un incremento del salario mínimo que ronda el 1300% que benefició principalmente a los sectores de menores ingresos e informales. Desde esta perspectiva, las políticas e instituciones laborales y el sistema impositivo posibilitaron que los salarios ingresaran en un canal de convergencia que favoreció la disminución de las diferencias salariales entre ramas de actividad y dentro de cada convenio.

En relación con los grupos ocupacionales, es posible señalar que entre los asalariados, los grupos que más se expanden son los obreros calificados de la industria y servicios asociados, los empleados administrativos y los profesionales asalariados (estos tres grupos ocupacionales cubren más de la mitad de la expansión asalariada del período 2003-2011); en tanto, entre los no asalariados es posible observar una reducción de su participación relativa la cual pasa de 27% de la PEA en 2003 a 24% en 2011. Dentro de los no asalariados 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 (Palomino y Dalle, 2012).

Por otra parte, desde una perspectiva contraria o “pesimista” hay autores que señalan que la economía del país se ha mostrado incapaz de absorber satisfactoriamente la fuerza de trabajo potencial de la que dispone (Lindenboim, 2013) o incluso que la significativa reducción de las tasas de desempleo y pobreza, no ha llegado a alterar la matriz estructural de inserción laboral de la fuerza de trabajo (Salvia, 2006 y 2008).

En este sentido, y en contraposición al planteo de Palomino (2007, 2013), Lindenboim (2013) señala que poco más de tres de cada cuatro ocupados lo hacen como asalariados y que el peso de la desprotección social entre los asalariados sigue siendo amplio (un 35% de los trabajadores en relación de dependencia están desprotegidos).

Afirma este autor que “gran parte de los pobres son personas que tienen empleo” (2013:34), es decir, hay que estudiar ambas problemáticas de forma conjunta. Esto significa que estos sectores carecen de los beneficios de los que gozan los trabajadores formalizados como jubilaciones, obras sociales, aguinaldos, entre otros. A su vez, esto también marca, por un lado, una incapacidad del modelo para absorber dentro del mercado de trabajo formal a este núcleo de trabajadores y por el otro, una distancia entre los mismos asalariados. Además es menester destacar que en los primeros años del período el ritmo de creación de empleo fue mucho más acelerado y luego fue decayendo, hasta llegar a un amesetamiento a partir de 2008.

En este sentido, la persistencia de un importante número de asalariados desprotegidos tiene efectos negativos en el sistema de protección social y en la participación salarial en la distribución de la renta, en la medida en que impulsan la desigualdad y la pobreza. Asimismo, la mejora en términos reales de los ingresos, para el período 2003-2012, de los trabajadores protegidos se encuentra en el orden del 40%, mientras que en el caso de los trabajadores precarios ese porcentaje no llega el 30%. Consecuentemente, la brecha no desaparece sino que se acentúa.

De esta manera mas allá de la valoración positiva de la creación de empleo, los niveles de desigualdad bajaron escasamente y la pobreza y la indigencia disminuyeron con lentitud (Lindenboim, 2013).

Finalmente, y centrado en una perspectiva teórica estructuralista, Salvia (2006 y 2008) plantea, en una dirección que comparte elementos con la mirada de Lindenboim (2013), que la expansión económica, el aumento del nivel de empleo agregado, la caída de las tasas de desocupación abierta y eventuales mejorías en la calidad del empleo no llegaron a alterar la *heterogeneidad estructural*, la segmentación y la emergencia de sectores marginales de las relaciones sociales de producción dominantes. Desde esta perspectiva se argumenta que el crecimiento del empleo registrado habría incorporado más a personas de los quintiles de ingresos medios y medio-altos, mientras que las situadas en los deciles inferiores habrían accedido más a ocupaciones no registradas.

4. Pobreza e indigencia

Habitualmente abordamos la cuestión de la pobreza, o mejor aún, la cuestión “social” de la pobreza en sus dos momentos: de umbral y agregación. En nuestro país, el umbral para considerar la condición de “pobre” se identifica, por un lado, con la línea de pobreza y el acceso a una serie de bienes y servicios que definen una canasta básica total y, asimismo, una línea de indigencia definida por una canasta básica alimentaria. Por otro lado, otro método directo de medición de la pobreza, supone, como es sabido, la detección de ciertas necesidades básicas insatisfechas.

Creemos importante recordar, como lo hace Lindenboim (2013), la fuerte conexión entre las condiciones de pobreza y las de desigualdad. Esto, permite ser menos absoluto en la consideración “pobre”/“no pobre” puesto que dispone a la discusión en el plano de la distribución de la riqueza y, por tanto, en los roles que el Estado y las políticas públicas tengan en ésta, lo cual indica un segundo plano de análisis de la temática: la relación de la pobreza con la constitución del mercado de trabajo.

Una diferencia importante de los modos de comprender la pobreza se constituye a partir de la forma de orientar las políticas públicas y el carácter de los “beneficiarios” de las mismas. En los años de 1990, es decir, durante el período de la Convertibilidad, se identificaban dos características bien definidas, 1) las políticas sociales eran descentralizadas -perdiendo peso la instancia del Estado Nacional mientras las instancias locales sumaban responsabilidades en este sentido- y 2) la existencia de sujetos “focalizables” a una serie de atributos que definían, en general, los organismos internacionales que brindaban los créditos para garantizar planes y políticas de lucha contra la pobreza, urbana y rural (Merklen, 2010:140).

A partir de la Posconvertibilidad y, especialmente, de la recuperación de ciertas capacidades estatales, existe un acuerdo pleno en indicar la reducción evidente de la pobreza en términos generales. Lógicamente, al ser una relación social, los niveles de pobreza dependerán, necesariamente, de los contextos sociales y económicos. Como indican Minujin y Grondona (2013), “la pobreza involucra una relación social históricamente variable”. Mientras que en 2003 (unos años después de la crisis de 2001 y de la aplicación del Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados¹⁹), la población bajo la línea de pobreza superaba el 50% en 2006, esa cifra había bajado 20 puntos (Lindenboim, 2010): se comenzó a hablar de un 21% de la población en esa condición.

¹⁹ Para este punto, véase Delfino, Andrea (2007), “Territorialización de los sectores populares y planes sociales, Una mirada desde las contraprestaciones del Programa Jefas y jefes de Hogar Desocupados en la ciudad de Rosario” en *Pampa: Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales* Nro. 3, UNL-UdelaR, Santa Fe.

Grassi (2013) indica que hay cierto consenso en una cifra estabilizada a partir de “alrededor del 21%”.

Al considerar particularmente el periodo 2003-2007, se observa una reducción que va del 49,9% a 27,4% según datos de CIFRA y si tomamos como referencia los datos del INDEC, bajó desde 54% a 23,4%. Posteriormente se desacelera el ritmo de la caída, producto de la creciente inflación, quedando la tasa de pobreza en 19,9% de la población para el segundo trimestre del 2012 según CIFRA. En cambio, según el INDEC, la pobreza ya era de tan sólo el 5,4%. Esta diferencia se debe a los índices de precios que se tengan en consideración al calcular la Canasta Básica.

En el caso de la indigencia, tomando los datos proporcionados por CIFRA, la reducción fue de un 22,5% en el 2003 al 4,3% para el segundo cuatrimestre de 2012 mientras que, según el INDEC, la disminución en el mismo periodo fue del 27,7% al 1,5% de la población. En el cuadro que sigue, puede observarse la evolución de la tasa de indigencia, similar al de la pobreza pero, más importante en el período 2008-2012 (en el cual se redujo alrededor de la mitad). Esto se debe, en gran parte, a la implementación de la Asignación Universal por Hijo (AUH) y las actualizaciones posteriores en el monto de la misma.²⁰

**Cuadro Nº 1:
Evolución de las personas bajo las líneas de pobreza e indigencia**

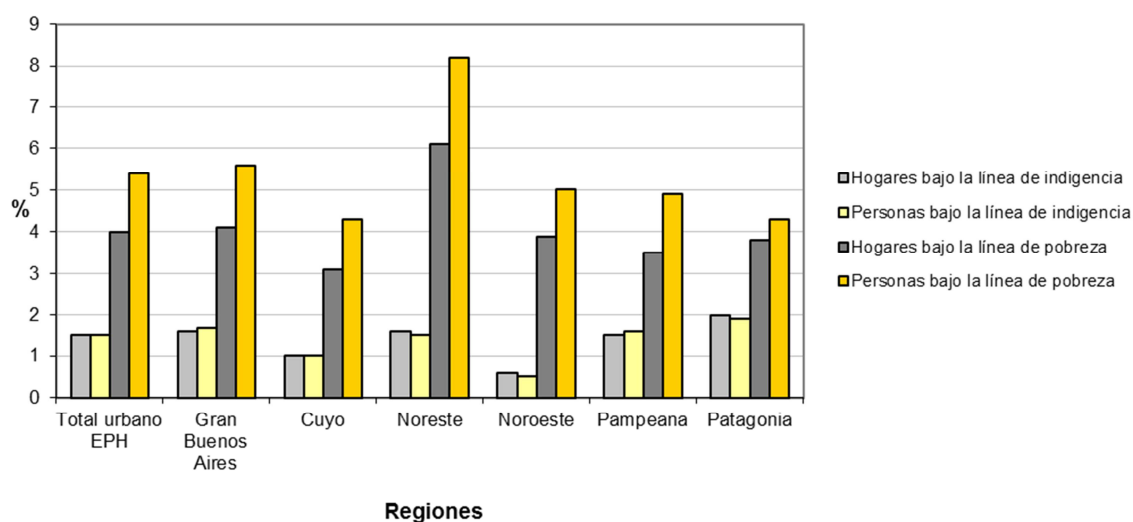
Año	POBREZA				INDIGENCIA			
	INDEC	CIFRA	UCA/Canasta Mínima	UCA/Canasta Máxima	INDEC	CIFRA	UCA/Canasta Mínima	UCA/Canasta Máxima
2000	29,6				8			
2002	52,6				24,9			
2004	44,3				17			
2006	31,4				11,2			
2008	17,8	25,5			5,1	7,8		
2009	13,9	24,9			4	7,3		
2010	12	22,8	27,6	29,5	3,1	6,3	7,5	8,3
2011	8,3	21,2	22,9	24,7	2,4	5,8	5,5	6,2
2012	6,5	19,9	24,5	26,9	1,7	4,3	4,9	5,8

Fuente: CIFRA (2013), INDEC, Lindenboim (2013), UCA (2013).

²⁰ Si bien durante este periodo la tasa de empleo permaneció relativamente estancada y los salarios reales no tuvieron mejoras significativas, es probable que estos factores hayan contrarrestado parcialmente los efectos positivos de la AUH.

Gráfico N° 1 ²¹

**Incidencia de la pobreza e indigencia -
Segundo semestre de 2012**



Fuente: CIFRA, 2013.

Al considerar los datos anteriores, es posible afirmar que, si bien la reducción de la pobreza y la indigencia es absoluta en términos de los datos suministrados por el INDEC, resulta mucho más relativa para esta serie de datos alternativos.

²¹ Las regiones estadísticas están conformadas por el agregado de aglomerados de la EPH como se detalla:

Cuyo: Gran Mendoza, Gran San Juan, San Luis, El Chorrillo.

Gran Buenos Aires: Ciudad de Buenos Aires, partidos del Conurbano.

Noreste: Corrientes, Formosa, Gran Resistencia, Posadas.

Noroeste: Gran Catamarca, Gran Tucumán, Tafí Viejo, Jujuy-Palpalá, La Rioja, Salta.

Pampeana: Bahía Blanca, Cerri, Concordia, Gran Córdoba, Gran La Plata, Gran Rosario, Gran Paraná, Gran Santa Fe, Mar del Plata, Batán, Río Cuarto, Santa Rosa, Toay, San Nicolás, Villa Constitución.

Patagonia: Comodoro Rivadavia, Rada Tilly, Neuquén, Plottier, Río Gallegos, Ushuaia, Río Grande, Rawson, Trelew, Viedma, Carmen de Patagones.

Lindenboim (2013), plantea una mirada sobre la pobreza muy vinculada, como mencionamos previamente, a la desigualdad que, a su vez, está muy relacionada con el mercado de trabajo. En este punto, Argentina mantiene un índice de desempleo menor al 10%, aún cuando persisten ocupaciones precarias y/o marginales. Dadas estas afirmaciones, es conveniente estudiar los procesos de empobrecimiento vinculados a las condiciones del mercado de trabajo, como veremos a continuación.

Al variar la “cantidad” de población bajo la línea de pobreza, los contextos de su reproducción y las intervenciones de los Estados Nacionales, también lo han hecho las políticas públicas. Estas políticas de “inclusión” social se han expandido en América Latina en general, con una reversión del criterio “focalizador” antes mencionado y orientadas, esta vez, a la universalidad de los sujetos. En el caso argentino, mucho se ha referido a la Asignación Universal por Hijo (AUH) y su alto impacto en la reducción de la pobreza, especialmente en aquellos territorios donde esos índices eran más elevados, como el Noreste o Noroeste.

Esto nos lleva a realizar una mínima referencia a la pobreza más estrictamente rural en nuestro país y las dificultades para comprenderla y medirla. En este sentido, es menester mencionar que, aun cuando se han generado algunas alternativas analíticas -minifundio, hogar rural pobre, etc. (citados en Mathey, 2007)-, las mediciones sobre pobreza rural apuntan invariablemente a las explotaciones y sus condiciones y no a los sujetos rurales. Los métodos indirectos han sido los más utilizados para su medición (básicamente NBI a través de los CNPyV) pero suele haber importantes atenuantes: 1) sólo se considera rural, la contraposición a lo urbano y, por tanto, aquellas poblaciones de hasta 2000 habitantes y la población dispersa), 2) no se tienen en consideración aspectos culturales, simbólicos y sociales que muchas veces son diferentes de acuerdo al territorio o la etnia (considerando la población aborigen) y 3) la forma de tenencia de la tierra y los grados de capitalización, entre otros.

Dicho lo anterior y, al no existir un equivalente “rural” a la EPH, dar cuenta, en términos reales de datos agregados -confiables- de la pobreza rural es una tarea verdaderamente difícil. Sí es posible inferir, a partir de algunos trabajos (FIDA, 2011) que la proporción de pobres rurales se mantiene en alrededor de 1/3 del total, algo más de 1.3 millones de habitantes.

5. Movilidad Social

La problemática de la movilidad social adquirió en forma reciente y a nivel global un vigor inusitado. Esta centralidad es producto de diferentes factores entre los cuales es posible mencionar la “explosión” de las clases medias en los países emergentes, el impacto de los avances tecnológicos en los procesos productivos y en las formas de organización de la producción y la persistencia de la desigualdad social aun en contextos donde se puede observar claras tendencias de movilidad social ascendente.

En este marco, y para Chávez Molina (2013), el caso argentino resulta particularmente relevante, ya que pone de manifiesto una serie de *procesos de altísima complejidad*. En primer lugar porque, a diferencia de los países emergentes, en nuestro país la “explosión” de las clases medias se produjo a mediados del siglo XX y bajo condiciones diferentes a las que se registran en la actualidad. En segundo lugar, porque el caso argentino evidencia derroteros que se encuentran lejos de ser lineales, con procesos de recomposición por condicionantes estructurales internos, como así también por configuraciones seculares de los avances tecnológicos y su impacto en las formas productivas.

En este marco las preguntas que surgen son si el nuevo patrón de crecimiento modificó los patrones de movilidad social de las últimas décadas y, derivado de este interrogante, si consiguió cortar con el “nudo gordiano de la herencia social”?

Desde la perspectiva de Palomino y Dalle (2012), el epicentro de la transformación de la estructura ocupacional en los últimos años fue el *crecimiento de los estratos asalariados de clase media y de clase obrera calificada*. Este proceso habría transformando la estructura social dando lugar a un cambio gradual de la estructura de clases que se relaciona más con movimientos de tipo individual al interior del sistema productivo

Respecto al volumen y tamaño de los segmentos de clases, es posible señalar que las *clases medias* ampliaron sus fronteras en la estratificación social, los grupos ocupacionales que integran esta heterogénea clase social pasaron de 43% al 46,4% (Palomino y Dalle, 2012). A partir de las transformaciones evidenciadas en la estructura ocupacional, Dalle (2010) conjetura que amplias fracciones de las clases medias asalariadas crecieron y mejoraron su posición relativa. Dicha expansión se debió fundamentalmente al *estrato inferior* que se incrementó 3,2 puntos porcentuales. Los grupos ocupacionales que más crecieron en este estrato son los empleados administrativos y los técnicos, docentes y trabajadores calificados de la salud. También la pequeña burguesía: dueños de comercios, locales de servicios o talleres con local establecido. En tanto la *clase media superior* mantuvo casi el mismo nivel relativo, sin embargo, uno de los grupos que la componen, los profesionales asalariados, incrementaron su peso relativo (Palomino y Dalle, 2012).

Por su parte, las *clases populares* disminuyeron su participación relativa, pasando del 56,1% al 52,8%. Sin embargo, el hecho más destacable es que se produjeron cambios significativos en su composición. Por un lado, disminuyen su peso relativo los trabajadores manuales por cuenta propia con oficio, los obreros no calificados y los trabajadores por cuenta propia que realizan sus actividades en condiciones de precariedad. Por otro lado, la clase obrera calificada creció casi cinco puntos porcentuales, fundamentalmente, en los grupos obreros de la construcción, obreros fabriles, trabajadores de servicios asociados a la industria manufacturera y trabajadores de servicios personales. Desde la perspectiva de Dalle (2010) estos procesos estarían dando cuenta de una recomposición parcial de la clase trabajadora consolidada pero también del hecho que un importante segmento de esta clase aún no ha podido salir de la situación de pobreza y precariedad laboral. Esto daría lugar a que la estructura social siga siendo “ancha” en términos de distribución del ingreso.

Con relación a los canales o flujos de movilidad y su dirección en el período reciente es posible señalar dos tendencias (Palomino y Dalle, 2012):

a) La expansión de ocupaciones manuales calificadas en el sector industrial y en los 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, ingresos y estabilidad laboral.

b) Los estratos de clases medias conformados por profesionales, docentes, empleados públicos, empleados de oficinas 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.

Desde la perspectiva de Palomino y Dalle (2012), en las últimas décadas del siglo XX la movilidad social ascendente de larga distancia desde las clases populares hacia la clase media de mayor estatus fue disminuyendo. Para el período 2003-2011, la estructura social no estaría segmentada sino que se pueden evidenciar *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 (movilidad escalonada). El perfil de la estratificación social estaría dado por una mayor integración y un crecimiento de los estratos ubicados en la zona intermedia de ingresos. Para los autores, se trataría de una *movilidad social individual ascendente de corta distancia* e incluso llegan a argumentar que la intensidad de los cambios estructurales haría pensar en la existencia de una movilidad social de carácter colectivo²² en la estructura social, *cuyo epicentro fueron la clase obrera calificada y fracciones de la clase media asalariada.*

La perspectiva de Dalle (2010) y Palomino y Dalle (2012) es tal vez la más optimista dentro de los actuales estudios sobre movilidad social en el periodo de la Posconvertibilidad. Otros autores (Chávez Molina, 2013; Quartulli y Salvia, 2012; Rodríguez de la Fuente y Pla, 2013; Salvia y Quartulli, 2011), sin negar los procesos de movilidad social ascendente evidenciados en los estudios de Dalle (2010) y Palomino y Dalle (2012), consideran que estos se dieron de la mano con otros procesos de signo opuesto:

- a) Se evidencian procesos de movilidad social tanto ascendente como descendente, con primacía de los primeros (Chávez Molina 2013; Rodríguez de la Fuente y Pla, 2013; Salvia y Quartulli, 2011).
- b) Entre los procesos de movilidad social descendente de tipo intergeneracional puede observarse pasajes del estrato obrero calificado a estrato obrero no calificado; de trabajadores no manuales regulados a trabajadores manuales no registrados y de pequeña burguesía a trabajadores no manuales registrados y manuales no registrados (Chávez Molina, 2013; Rodríguez de la Fuente y Pla, 2013).
- c) En términos de intensidad, se evidencian una leve diferencia a favor de la movilidad de corta distancia por sobre la de larga distancia (Chávez Molina 2013; Rodríguez de la Fuente y Pla, 2013).
- d) La movilidad de corta distancia se ve efectuada entre estratos contiguos o vecinos (Rodríguez de la Fuente y Pla, 2013).
- e) La receptividad del estrato “empleados administrativos y vendedores” de trabajadores provenientes de orígenes en todos los otros estratos, estaría dando cuenta de un proceso iniciado en los setenta y consolidado en los 90: la ampliación de oferta de puestos disponibles en el sector terciario en conjunción con la destrucción de puestos en el sector industrial.

Por su parte, Quartulli y Salvia (2012) comparten con Dalle (2010) y Palomino y Dalle (2012) que la mayor movilidad parece concentrarse en los niveles socio-ocupacionales intermedios, destacándose la movilidad hacia el estrato cuenta propia calificado, formado en su mayoría por casos de origen asalariado calificado. Sin embargo, este proceso conviviría con otro de cierta “auto-reproducción social” en los extremos de la estratificación socio-ocupacional. Así, en el caso argentino de las últimas décadas, la dinámica de movilidad estaría asociada a dos procesos significativos de cambio: a) una estratificación relativamente “abierta” en los estratos medios; y b) una estratificación relativamente “cerrada” en los extremos sociales.

²² La movilidad colectiva es un tipo de movilidad estructural que no implica un pasaje de una clase a otra sino que supone un proceso de cambio generalizado de una clase en sentido ascendente por participación creciente en la sociedad. Se trata de un proceso en el que la clase en su conjunto (o una fracción de ella) mejora su posición en la estructura social.

Para los autores, la relativa fluidez de la estructura socio-ocupacional esconde un proceso de polarización social, con alta capacidad de auto-reproducción en la cumbre y menor en la base. En este sentido, sería posible observar que si bien la matriz de estratificación no impide una movilidad importante en el centro de la estructura social, muestra una notoria fragmentación a medida que se arrima a los extremos cuyo producto es la escasa frecuencia de una movilidad de larga distancia. En este marco, un sistema social “emblemático” que promete y en alguna medida garantiza movilidad fluida para los sectores medios, coexiste también con una sociedad en cuyos extremos de la matriz social se reproduce posiciones sociales de privilegio o de exclusión social.

Rodríguez de la Fuente y Pla (2013) comparte esta hipótesis cuando señalan que la herencia no se da de manera uniforme en los diferentes estratos sociales, sino que adquiere mayor peso en los extremos de la pirámide. Así, se establece que son los estratos superiores e inferiores los que se caracterizan por tener una “alta herencia”.

Referencias Bibliográficas

ARCEO, Nicolás, GONZÁLEZ, Mariana y MENDIZÁBAL, Nuria (2010), “Concentración, centralización y extranjerización. Continuidades y cambios en la post-convertibilidad”, Documento de Trabajo N° 4, Buenos Aires, CIFRA.

ASIAIN, Andrés (2009), “La cúpula empresaria argentina es básicamente propiedad de extranjeros”, 13/12/2009. Disponible en: <http://noticiasdechono.blogspot.com.ar/2009/12/la-cupula-empresaria-argentina-es.html>

AZPIAZU, Daniel, MANZANELLI, Pablo y SCHORR, Martín (2011a), “Concentración y extranjerización de la economía argentina en la Posconvertibilidad (2002-2008)”, en *Cuadernos del CENDES* Vol 28, N° 76, Caracas, Universidad Central de Venezuela.

AZPIAZU, Daniel, MANZANELLI, Pablo y SCHORR, Martín (2011b), *Concentración y Extranjerización. La economía Posconvertibilidad*, Buenos Aires, Claves para todos.

BASUALDO, Eduardo (2001), *Sistema Político y modelo de acumulación en la Argentina: notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera, 1976-2001*, Buenos Aires, FLACSO/Editorial UNQUI/IDEP.

BASUALDO, Eduardo (2004), “Notas sobre la burguesía nacional, el capital extranjero y la oligarquía pampeana”, en *Realidad Económica* N° 201, Buenos Aires, IADE. Disponible en: <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=4096>

BASUALDO, Eduardo (2010), *Estudios de Historia Económica Argentina desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires, Siglo Veintiuno.

BASUALDO, Eduardo (2011), “Rentabilidad, empleo y condiciones de trabajo en el sector agropecuario”, Documento de Trabajo N° 8, CIFRA/CTA. Disponible en: http://www.cta.org.ar/IMG/pdf/coleccion_cifra_2.pdf

BASUALDO, Eduardo (2012), Los propietarios de la tierra como protagonistas del actual paradigma productivo del agro pampeano, en *Revista Voces en el Fénix*, Año 3, N° 12. Disponible en: http://www.vocesenelfenix.com/sites/default/files/pdf/08_3.pdf

BELINI, Claudio y KOROL, Juan Carlos (2012), *Historia económica de la Argentina en el siglo XX*, Buenos Aires, Siglo Veintiuno.

BERTRANOU, Fabio (2011), "El trabajo decente. La concepción de la OIT y su adopción en la Argentina", en *Revista Voces en el Fénix* N° 06. Disponible en: <http://www.vocesenelfenix.com/>

BEZCHINSKY, Gabriel y otros (2007), *Inversión extranjera directa en la Argentina. Crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad*, Buenos Aires, CEPAL.

BURGOS, Martín (2011), "¿Reindustrialización en la Argentina? la industrialización en la des-convertibilidad", en *La Revista del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini* Diciembre 2011, n° 13. Disponible en: <http://www.centrocultural.coop/revista/articulo/279/>.

CASTEL, Robert (1999) "Vulnerabilidad social, exclusión: la degradación de la condición salarial" en Carpio, J. y Novacovsky, I. (comp.) *De Igual a Igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*, Sao Paulo, FCE.

CASTELLANI, Ana (2009), "Estado y empresarios en la Argentina de la Posconvertibilidad", en *Cuestiones de Sociología* N° 5-6, La Plata, Universidad Nacional de La Plata, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación.

CENDA (2010), *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual: la economía argentina período 2002-2010*. Cara o ceca, Buenos Aires.

CHAVEZ MOLINA, EDUARDO (2013), "Desigualdad y movilidad social en un contexto de heterogeneidad estructural", en Chávez Molina, Eduardo (Comp.), *Desigualdad y movilidad social en el mundo contemporáneo. Aportes empíricos y conceptuales. Argentina, China, España y Francia*, Imago Mundi, Buenos Aires

CIFRA (2011), "El nuevo patrón de crecimiento y su impacto sobre la estructura distributiva", Documento De Trabajo N° 9.

CIFRA (2013), Informe de Coyuntura N° 12.

DALLE, Pablo (2010), "Estratificación social y movilidad en Argentina (1870-2010). Huellas de su conformación socio-histórica y significados de los cambios recientes", en *Revista de Trabajo*, año 6, Nro. 8, enero-julio.

ENGE (Encuesta Nacional de Grandes Empresas), Información Estadística del INDEC.

FERREIRA, Francisco *et al.* (2013), "La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina. Panorámica General", Informe del Banco Mundial, Washington D.C. Disponible en: http://siteresources.worldbank.org/LACINSPANISHEXT/Resources/Informe_ClaseMedia.pdf

FIDA-República Argentina (2011), Programa para el Desarrollo Rural Incluyente (PRODERI). Documento de Trabajo N° 1. Pobreza, focalización y género.

FRANCO, Rolando; HOPENHAYN, Martín y LEÓN, Arturo (2011), "Crece y cambia la clase media en América Latina: una puesta al día", en *Revista CEPAL*, 103, abril, Santiago de Chile.

GRASSI, Estela (2013), "La cuestión social y la cuestión de la pobreza", en *Revista Voces en el Fénix* N°22. Disponible en: <http://www.vocesenelfenix.com/>

HOPENHAYN, Martín (2010), "Clases medias en América Latina: sujeto difuso en busca de definición", en Bárcena, A. y Serra, N. (editores), *Clases medias y desarrollo en América Latina*, Santiago de Chile / Barcelona, CEPAL-CIDOB. Disponible en: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/0/47500/clasesmediasydesarrollo.pdf>

- KATZ, Claudio (2010), "Desequilibrios del actual modelo económico argentino", en *El Correo de la diáspora latinoamericana* 28/07/2010. Disponible en: <http://www.elcorreo.eu.org/Desequilibrios-del-actual-modelo>
- LINDENBOIM, Javier (2010), "Las estadísticas oficiales en Argentina ¿Herramientas u obstáculos para las ciencias sociales" en *Trabajo y Sociedad* N° 16, Santiago del Estero. Disponible en http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1514-68712011000100002
- LINDENBOIM, Javier (2013), "El empleo y la distribución del ingreso en debate" en *Revista Voces en el Fénix* N°23. Disponible en: <http://www.vocesenelfenix.com/>
- MANZANELLI, Pablo y SCHORR, Martín (2012), "Extranjerización y poder económico industrial en la Argentina", en *Revista Problemas del Desarrollo* N° 170.
- MATHEY, Daniela (2007), "Métodos e indicadores para la estimación de la pobreza rural en la Argentina", INTA, Buenos Aires.
- MERKLEN, Denis (2010), *Pobres ciudadanos. Las clases populares en la era democrática (Argentina 1983-2003)*, Buenos Aires, Gorla.
- MINUJIN, Alberto (2010), "Vulnerabilidad y resiliencia de la clase media en América Latina", en Bárcena, A. y Serra, N. (editores), *Clases medias y desarrollo en América Latina*, Santiago de Chile / Barcelona, CEPAL-CIDOB. Disponible es: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/0/47500/clasesmediasydesarrollo.pdf>
- MINUJIN, Alberto y ANGUIA, Eduardo (2004), *La clase media: seducida y abandonada*, Buenos Aires, Edhasa.
- MINUJIN, Alberto y GRONDONA, Ana (2013), "Pobreza, necesidades y derechos. Definiciones en disputa. Prefacio", en *Revista Voces en el Fénix* N°22. Disponible en: <http://www.vocesenelfenix.com/>
- MOLINA DERTEANO, Pablo (2012), "Las clases medias. Aproximaciones para una nueva agenda de trabajo", ponencia presentada en las *Jornadas de Sociología*, La Plata, Universidad Nacional de La Plata.
- MORA Y ARAUJO, Manuel (2010), "Vulnerabilidad de las clases medias en América Latina. Competitividad individual y posición social", en Bárcena, A. y Serra, N. (editores), *Clases medias y desarrollo en América Latina*, Santiago de Chile / Barcelona, CEPAL-CIDOB. Disponible en: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/0/47500/clasesmediasydesarrollo.pdf>
- ORTIZ, Ricardo y SCHORR, Martín (2007), "La rearticulación del bloque de poder en la Argentina de la postconvertibilidad", en *Papeles de trabajo*. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN: 1851-2577. Año 1, n° 2, Buenos Aires, diciembre de 2007.
- ORTIZ, Ricardo y SCHORR, Martín (2009), "Crisis internacional y alternativas de reindustrialización en la Argentina", *Documentos de Investigación Social* N° 7, Buenos Aires, UNSAM/IDAES.
- ORTIZ, Ricardo y PÉREZ, Pablo (2011), "Ambiciones privadas y connivencia estatal: dos décadas de explotación de los recursos naturales en Argentina", en *Revista Industrializar Argentina*, N° 14.

PALOMINO, Héctor y DALLE, Pablo (2012), "El impacto de los cambios ocupacionales en la estructura social de la Argentina: 2003-2011", en *Revista de Trabajo*, año 8, Nro. 10, julio-diciembre.

PALOMINO, Héctor (2007), "La instalación de un nuevo régimen de empleo en Argentina: de la precarización a la regulación", en *RELET*, año 12, Nro. 19.

PALOMINO, Héctor (2013), "Informalidad laboral y desigualdad en la Argentina hoy", en *Revista Voces en el Fénix* N° 23, UBA. Disponible en: <http://www.vocesenelfenix.com/>

PNUD (2009), *Transformaciones estructurales de la economía argentina. Una aproximación a partir del panel de grandes empresas, 1991-2005*, Buenos Aires, PNUD. Disponible en http://www.undp.org.ar/docs/Libros_y_Publicaciones/FLACSO.pdf.

QUARTULLI, Diego y SALVIA, Agustín (2012), "La movilidad y la estratificación socio-ocupacional en la Argentina. Una análisis de las desigualdades de origen", en *Entramados y Perspectivas*, vol. 2, Nro. 2, enero-junio.

ROCA, Emilia (2013), "Políticas de protección social y su impacto en la reducción de la pobreza en la Argentina 2003-2012", en *Revista Voces en el Fénix* N° 23, UBA. Disponible en: <http://www.vocesenelfenix.com/>

RODRIGUEZ DE LA FUENTE, JOSE y PLA, JESICA (2013) "¿Cierre social, zona de amortiguamiento o fluidez? Hipótesis sobre los patrones de movilidad social en un contexto de crecimiento económico e incremento de la capacidad regulatoria del Estado. Argentina, 2007", en CHAVEZ MOLINA, EDUARDO (2013), "Desigualdad y movilidad social en un contexto de heterogeneidad estructural", en Chávez Molina, Eduardo (Comp.), *Desigualdad y movilidad social en el mundo contemporáneo. Aportes empíricos y conceptuales. Argentina, China, España y Francia*, Imago Mundi, Bueno Aires

SALVIA, Agustín *et al.* (2006), "Disipación del desempleo o espejismo de la Argentina post-devaluación?", en *Laboratorio*, año VII, N° 19, otoño/invierno, UBA.

SALVIA, Agustín *et al.* (2008), "Cambios en la estructura social del trabajo bajo los regímenes de convertibilidad y posdevaluación. Una mirada desde la perspectiva de la heterogeneidad estructural", en Lindenboim, Javier (comp.), *Trabajo, ingresos y políticas públicas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, Buenos Aires, Eudeba.

SALVIA, Agustín y Quartulli, Diego (2011), "La movilidad y la estratificación social en la Argentina. Algo más que un sistema en aparente equilibrio", en *Laboratorio*, N° 24, UBA, UNMdP.

SCHORR, Martín (2012), "Argentina: ¿nuevo modelo o viento de cola?", en *Nueva Sociedad*, N° 237.

SCHVARZER, Jorge (1996), *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Buenos Aires, Planeta.

SOSA-ESCUADERO, Walter y PETRALIA, Sergio (2010), "I Can Hear de Grass Grow": The Anatomy of Distributive Changes in Argentina", Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales, La Plata, Universidad Nacional de La Plata. Disponible en: <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/3672>

SVAMPA, Maristella (2005), *La sociedad excluyente. La Argentina bajo el signo del neoliberalismo*, Buenos Aires, Taurus.

TEUBAL, Miguel (s.f.), *Reflexiones en torno al extractivismo: el caso de la minería a cielo abierto*. Disponible en: <http://www.ger-gemsa.org.ar/wp-content/imagenes/teubal-articulo-revista-Alcira.pdf>

UCA (2013), "Estimaciones de tasas de pobreza e indigencia (2010-2013). Totales Urbanos". Comunicado de prensa. Observatorio de la Deuda Social Argentina.

VISACOVSKY, Sergio (2012), "Experiencias de descenso social, percepción de fronteras sociales e identidad de clase media en la Argentina post-crisis", en *Pensamiento Iberoamericano*, N° 10. Disponible en: <http://www.pensamientoiberoamericano.org/xnumeros/10/pdf/pensamientoiberoamericano-200.pdf>

WORTMAN, Ana (2009), "La clase media argentina ya no existe. Muros de la cultura, nuevas tecnologías y desigualdad social", en *Revista Umbrales de América del Sur*, N°9, CEPES, agosto-noviembre. Disponible en: http://www.cepes.org.ar/downloads/umbrales/09/ARGENTINA/ana_wortman.pdf

WORTMAN, Ana (2010), "Las clases medias argentinas, 1960-2008", en Franco, R.; Hopenhayn, M. y León, A., *Las clases medias en América Latina. Retrospectiva y nuevas tendencias*, Buenos Aires, Cepal, Siglo XXI. Disponible en: <http://es.scribd.com/doc/49254208/Las-Clases-Medias-en-America-Latina-Hopenhayn-y-Franco>