

# LA SITUACIÓN LABORAL ACTUAL EN ARGENTINA

## OBSERVANDO LAS BRECHAS ENTRE EL TRABAJO FORMAL E INFORMAL EN LA ESTRUCTURA DE CLASES

Eduardo Chávez Molina y José Rodríguez de la Fuente

### 1. INTRODUCCIÓN

La segunda década del siglo XXI ha mostrado una dinámica cambiante en el comportamiento de los principales indicadores del mercado de trabajo argentino. Gran parte de estas oscilaciones se deben a las transformaciones en la política económica y laboral ocurrida a finales de 2015, a partir del cambio de signo político del gobierno y que ha derivado en lo que algunos autores han planteado como una restauración neoliberal (Santarcángelo y Padín, 2019; Wainer, 2019). A esto debe agregarse la aparición de la pandemia del COVID-19 (SARS-CoV-2) a inicios del 2020, en un contexto de cambio de gobierno. En este sentido, el alto nivel inflacionario y la recesión económica, heredadas de la experiencia política anterior, sumadas a las medidas de aislamiento social preventivo y obligatorio (ASPO), implementadas desde la nueva administración como respuesta ante la crisis sanitaria que desató la pandemia, impactaron fuertemente en el mercado laboral. En el cuarto trimestre del 2020, la desocupación trepó al 11% y se evidenció una caída del empleo registrado, principalmente, en los primeros tres meses después de decretado el ASPO.

Sumado a ello, como proceso de más larga data, los modelos de negocios modifican en forma continua los mecanismos de creación de

productividad y ganancias, generando además un fuerte impacto en las formas organizadas e institucionales de la contratación de fuerza de trabajo, tanto en su forma, pero tal vez mayor, en su magnitud. Este complejo panorama nos invita entonces a preguntarnos ¿qué puede suceder en la Argentina actual con el empleo? Y con ello, ¿cómo se modifica o transforma la estructura social y ocupacional del país? Estos interrogantes deben ser respondidos prestando atención no sólo a los aspectos de más largo plazo que han moldeado y configurado el mercado de trabajo, sino también a los recientes cambios, los cuales aún no podemos calificar de “coyunturales”, que han trastocado la cotidianeidad de las trabajadoras y los trabajadores.

De este modo, el presente trabajo tiene como objetivo describir y analizar la situación del empleo en los distintos grupos poblacionales que conforman el mercado de trabajo argentino en el período 2010-2020. Específicamente nos enfocamos en analizar el modo en que las condiciones económicas y laborales de los individuos varían en función del segmento socio-ocupacional al que pertenecen y de acuerdo a los subperíodos considerados.

Para realizar este abordaje partimos de la propuesta teórico-metodológica de observar la población ocupada desde un enfoque de clases ocupacionales. Básicamente, dicho enfoque nos permite adoptar una mirada relacional y sistémica sobre el conjunto de grupos que conforman el mercado de trabajo, considerando que las oportunidades de cada uno de ellos se encuentran condicionadas por las relaciones que se establecen entre los mismos. Particularmente nuestro abordaje se nutre de los estudios de clases sociales derivados de los aportes europeos (Erikson y Goldthorpe, 1992; Goldthorpe, 2010) así como de las propuestas elaboradas para el estudio de la estructura social latinoamericana (Solís, Chávez Molina y Cobos, 2019).

Como fuente de información se utilizará principalmente la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) elaborada por el INDEC. Por otro lado, se recurrirá a datos del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA) para evaluar la evolución reciente del sector registrado.

El capítulo se estructurará de la siguiente forma. En primer lugar, presentaremos, a modo de antecedentes, algunos apuntes relativos a la dinámica que adquirió el mercado de trabajo en la última década en sus distintas fases político-económicas. A continuación, desarrollaremos brevemente la propuesta teórica de análisis a través del esquema de clases EGP (Erikson-Goldthorpe-Portocarero) adaptado por Solís, Chávez Molina y Cobos (2019). En tercer lugar, detallaremos las decisiones metodológicas tomadas en la selección de las fuentes de información, la unidad de análisis y en la construcción de indicadores empíricos. Posteriormente, presentaremos los resultados de los análi-

sis efectuados, centrándonos en la evolución reciente de la estructura de clases ocupacionales y su vinculación con las condiciones laborales y económicas. Finalmente, a modo de conclusión, repasaremos los principales resultados.

## **2. ANTECEDENTES RECIENTES SOBRE EL MERCADO DE TRABAJO EN ARGENTINA**

El período a analizar (2010-2020) puede ser subdividido en tres fases identificables que permiten establecer diferenciaciones y matices en la dinámica del mercado laboral urbano en Argentina: 1) una fase de desaceleración de las mejoras evidenciadas en los principales indicadores laborales, cuyo inicio podría fecharse a partir del 2009 y el contexto de crisis internacional, hasta el año 2014-2015; 2) una fase de estancamiento y empeoramiento en los principales indicadores laborales a partir del cambio de la política económica impulsada por el gobierno de Cambiemos; 3) una fase aún no concluida, signada por la pandemia del COVID-19, que afectó fuertemente el mercado de trabajo directa e indirectamente mediante las políticas de aislamiento social que se han tomado.

Hasta 2008 la dinámica del mercado laboral siguió las mismas tendencias de recuperación y crecimiento que mostraba la economía en su generalidad y el mercado interno en particular: fuerte crecimiento de la tasa de actividad y ocupación, explicada fundamentalmente por el aumento en el empleo registrado e industrial, una baja sostenida del desempleo y una mejora en las remuneraciones de los trabajadores producto tanto de la reinstitucionalización del Salario Mínimo Vital y Móvil (SMVM) como de las negociaciones colectivas (Basualdo, 2011; Beccaria y Maurizio, 2017).

Para finales de la primera década del 2000, más allá de los efectos que la crisis financiera internacional generó en la economía argentina, ya se activaban ciertas alertas vinculadas a la necesidad de transformaciones en la política económica: la capacidad instalada industrial estaba llegando al nivel de saturación, el empleo crecía con menor dinamismo y la recomposición salarial de los trabajadores (en un contexto de bajo desempleo) reavivaba los procesos de puja distributiva (CENDA, 2010). Con este punto de arranque, el período 2010-2015 presentó algunas novedades respecto a la década previa. Por un lado, la evolución en la creación de empleo se desaceleró, aunque manteniendo tendencia en crecimiento. Del mismo modo, el empleo registrado continuó siendo un componente relevante dentro de la creación de empleo, aunque con menor fuerza que la evidenciada en el período anterior y cobrando una mayor relevancia el empleo público (Salvia, Vera y Poy, 2015). Respecto a la desocupación, luego de un incremen-

to de la misma en 1,8% en el año 2009, su tendencia continuó a la baja alcanzado en 2015 al 5,9%. Algunas de las políticas contracíclicas implementadas en este período tuvieron un impacto directo o indirecto en el mantenimiento de las mejoras consolidadas en la etapa previa, pudiéndose nombrar el Programa de Recuperación Productiva (REPRO), destinado a evitar despidos y reducciones salariales; la derivación de recursos a la obra pública, con el fin de generar empleo y hacer frente a la desaceleración del crecimiento económico y/o las exenciones y rebajas impositivas al capital productivo (Varesi, 2011).

El cambio de gobierno producido hacia finales de 2015 implicó un intento de reinstauración y avance de políticas económicas neoliberales, que no sólo no pudo frenar los desequilibrios producidos años anteriores por la restricción externa y la escalada inflacionaria, sino que los profundizó. Cuatro años más tarde la economía argentina era más pequeña, con una inflación inédita, un mayor desempleo y un aumento considerable de la pobreza. En este marco, las principales políticas económicas llevadas adelante por el gobierno impactaron indirectamente en el mercado laboral: aumento en las tarifas de los principales servicios públicos, devaluación monetaria, liberalización del mercado financiero, alza de las tasas de interés y apertura de importaciones (Varesi, 2018; Wahren, Harracá, y Cappa, 2018; Wainer, 2019).

Específicamente, la política laboral desde el año 2015 estuvo signada por un cambio regresivo (Poy, Robles y Salvia, 2021: 239): parte de las obligaciones tributarias fueron reducidas vía reformas tributarias, el SMVM experimentó una fuerte pérdida del poder adquisitivo, a la vez que se buscó que las negociaciones paritarias fueran reemplazadas por acuerdos de productividad sectorial. La desocupación presentó una tendencia al alza en forma constante, alcanzando hacia finales de 2019 un 8,9% de la PEA, y adquiriendo fundamentalmente una mayor relevancia en los jóvenes de entre 14 y 29 años. La industria manufacturera, el transporte y las comunicaciones fueron los sectores en los que se evidenció la mayor pérdida de los puestos de trabajo (Fernández y González, 2019). Respecto al trabajo registrado, el crecimiento a lo largo del período fue prácticamente nulo, explicado por una caída del empleo asalariado en el sector privado y en los asalariados de casas particulares e independientes monotributistas (Fernández y González, 2019). El salario real fue otro de los indicadores que mostraron una fuerte caída en la presente fase, registrándose una retracción del 12,5% para 2019 respecto al 2015 en los asalariados del sector privado.

El 2020 iniciaba con el cambio en el signo político del gobierno, a partir de la victoria en las urnas del Frente de Todos. Si la situación de

por sí era compleja debido a las consecuencias de la implementación de políticas económicas que llevaron a una tendencia decreciente del PBI, altas tasas de inflación, alto nivel de endeudamiento público y un mercado de trabajo con un alto peso de la informalidad y salarios deprimidos (Ernst, Mourelo, Pizzicannella, Rojo y Romero, 2020: 2; Manzanelli, Calvo y Garriga, 2020), la pandemia actuó como catalizador para que estos problemas estructurales generen un incremento en la desigualdad social y un deterioro (aún más fuerte) del bienestar en los hogares peores posicionados.

En este sentido, algunos indicadores económicos y laborales permiten ilustrar la profunda crisis social en la que ingresó el país como consecuencia de la combinatoria entre los efectos (globales) de la pandemia y la frágil realidad nacional configurada en los años precedentes. En primer lugar, el PBI llegó a caer un 19% en el segundo trimestre respecto al año anterior siendo los sectores más castigados los hoteles y restaurantes, los servicios comunitarios y sociales, la construcción, el transporte y las comunicaciones y el servicio doméstico (Manzanelli *et al.*, 2020: 2-3). En lo que respecta al mercado laboral, tanto la tasa de actividad como la de empleo descendieron drásticamente al 38,4% y 33,8% en el segundo trimestre, recuperándose hacia el final del año, aunque sin retornar a los valores anteriores (INDEC, 2021). Se estima que, para el segundo trimestre de 2020, 2,5 millones de personas perdieron el trabajo respecto al trimestre anterior, si bien para el cuarto trimestre dicho número presentó una fuerte recuperación, a partir del debilitamiento de las restricciones sanitarias. En este sentido, aunque la tasa de empleo alcanzó el 40,1% a fines del 2020, la misma no pudo retornar a los valores de finales de 2019 (43%). La desocupación alcanzó el 13,1% en el segundo trimestre, descendiendo al 11% hacia fines del 2020. Asimismo, el tránsito hacia la desocupación o inactividad fue desigual, según categoría ocupacional y nivel de registro (González y Garriga, 2020; Jacovkis, Masello, Granovsky y Oliva, 2021): dentro del universo total de puestos laborales destruidos, casi un 57% estuvo explicado por los asalariados no registrados, un 40% por los independientes y solo un 3% por los asalariados registrados. El bajo nivel de caída en este último grupo puede ser explicado fundamentalmente por el Decreto de Necesidad y Urgencia que suspende los despidos sin causa y la implementación del Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y a la Producción (ATP).

Por último, los efectos de la pandemia y las medidas sanitarias dispuestas también profundizaron el deterioro en el nivel de ingresos de los hogares. Los salarios de los trabajadores registrados privados tuvieron su peor caída en mayo de 2020 ubicándose un 17,7% por debajo de lo que representaban en noviembre de 2015 (Manzanelli *et al.*,

2020: 10). Por su parte, el SMVM continuó su fuerte caída iniciada en 2016, teniendo hacia fines de 2020 una capacidad de compra del 38% de la canasta básica total. El Ingreso Familiar de Emergencia (IFE) destinado a personas de entre 18 y 65 años desocupadas, con trabajo informal, monotributistas de baja categoría o trabajadoras de casas particulares, transferido en 3 pagos bimestrales, permitió una desaceleración del impacto de la pandemia, aunque sin poder frenar la escalada en los niveles de pobreza (42% en el segundo semestre del 2020).

### **3. EL ENFOQUE DE CLASES OCUPACIONALES**

El enfoque de clases, deudor tanto de las tradiciones marxistas como weberianas y de los debates abiertos desde mediados de siglo XX, se constituye como una de las principales formas de acceso al estudio de la estructura social y, específicamente, de la estructura socio-ocupacional. Dentro de estos enfoques, de los cuales se derivan los mayores debates en la temática, podemos encontrarnos con definiciones que hacen mayor hincapié en las ocupaciones, en las relaciones o en los ingresos como aspectos definitorios, aunque la explicación siempre se concentre en el plano económico. Entonces, las clases sociales son sólo un aspecto de la estructura social, en la que intervienen otras formas de agrupamientos y relaciones (de género, étnicas, etarias, culturales, etc.).

Más allá de los cambios ocurridos en el seno del capitalismo (globalización, transformaciones del mercado de trabajo, cambios en las trayectorias vitales de los individuos), la estructura de clases continúa definiendo un régimen de desigualdades sociales. Por un lado, si nos centramos en la distribución del ingreso, una serie de investigaciones recientes, tanto en el plano internacional (Albertini, 2013; Weeden, Kim, Di Carlo y Grusky, 2007; López Roldán, Pedro; Fachelli, Sandra 2021) como nacional/regional (Benza, 2016; Pla, Rodríguez de la Fuente y Sacco, 2018; Poy y Salvia, 2019; Solís *et al.*, 2019) han enfatizado la persistencia de la clase como factor explicativo del bienestar económico de los hogares.

Asimismo, el posicionamiento en la estructura de clases resulta un buen predictor de la calidad en la inserción laboral de las personas. Goldthorpe y McKnight (2006), a partir del análisis de datos sobre la sociedad inglesa, encontraron una fuerte relación entre el lugar ocupado en la estructura de clase y la seguridad (riesgo al desempleo, tiempo en el desempleo, inserción precaria, protección laboral, etc.), la estabilidad (fluctuaciones en los ingresos, necesidad de realizar horas extras) y las expectativas (relación entre los ingresos percibidos y la edad) económicas de las personas. Para el caso latinoamericano, Solís, Chávez Molina y Cobos (2019) compararon, en una serie de paí-

ses, la influencia de la inserción de clase respecto a los niveles de protección social, medidos a partir de la existencia de contratos laborales escritos, descuentos o aportes jubilatorios y la existencia de seguros de salud. En este sentido, los autores encontraron brechas relevantes en función de la posición de clase ocupada por los trabajadores, principalmente, si se encontraban insertos en unidades productivas con un mayor o menor nivel de productividad.

Como bien hemos señalado anteriormente, en este trabajo observaremos la estructura de clases a partir del esquema denominado EGP, utilizado tanto para estudios comparativos internacionales como regionales. Dicha clasificación parte de la separación de los individuos en función de la propiedad de los medios de producción, en las que quedan determinadas las siguientes posiciones: 1) empleados: aquellos que compran el trabajo de otro y asumen así algún grado de autoridad o control sobre estos; 2) trabajadores autónomos sin empleados: aquellos que no compran el trabajo de otros, ni venden el propio; 3) empleados: aquellos que venden su trabajo a los empleadores y se ubican bajo su autoridad o control (Erikson y Goldthorpe, 1992: 39-40).

Asimismo, las formas de regulación son abordadas por Goldthorpe para clasificar a los asalariados, que se componen como el grupo con mayor peso en términos poblacionales (Erikson y Goldthorpe, 1992: 41-42; Goldthorpe, 1992, 2007). La relación de servicio da lugar a lo que el autor denomina “clase de servicios” y que se caracteriza por estar conformada por empleados profesionales, administradores y directivos. Dentro de las principales características de este tipo de relación se encuentra el hecho que se desarrollan en un ámbito burocrático, tanto en el sector público como privado. Los contratos suelen pautarse a largo tiempo y el modo de intercambio empleador-empleado suele ser difuso, en el sentido de que no sólo actúa el salario como forma de pago, sino que también ciertos elementos prospectivos (aumentos, seguros sociales, pensiones, etc.) garantizan la estabilidad y el sostenimiento del empleo. Sin embargo, el rasgo principal de este tipo de relación es que está fundada en la confianza que el empleador tiene sobre el empleado, al delegar autoridad y/o buscar conocimiento experto y especializado. De esta forma el empleado “de servicios” obtiene autonomía y discrecionalidad, dependiendo su rendimiento del “acuerdo moral” que existe con el empleador y no de sanciones externas. En contraposición, la relación basada en el contrato de trabajo remite a lo que en términos agregados puede entenderse como “clase obrera”. A diferencia de la relación de servicio, los contratos suelen ser de menor término y se realiza un intercambio de dinero por esfuerzo, calculado en función de las horas trabajadas. La discrecionalidad y

autonomía suelen ser bajas, ya que el rendimiento del trabajador está atado a una mayor supervisión sobre el mismo y a condicionamientos externos en forma de sanciones<sup>1</sup>.

Ahora bien, el estudio de la estructura de clases en países periféricos implica la consideración de otros factores diferenciadores de la misma, transversales a las relaciones de mercado y a las formas de regulación laboral. Enfoques teóricos críticos, que comenzaron a cobrar fuerza luego de la segunda posguerra, tales como el estructuralismo de la CEPAL, las teorías de la dependencia, la teoría de la heterogeneidad estructural y el estudio de la informalidad, permiten repensar ciertas cuestiones asociadas al desarrollo de las clases sociales en la región (Rodríguez de la Fuente, 2017). En este sentido, la utilización de enfoques teórico-metodológicos elaborados para otros contextos puede llevar a la invisibilización de poblaciones que no se insertan completamente en las relaciones de trabajo anteriormente descritas: trabajadores pertenecientes a la clase obrera o al sector microempresario excluidos del sector capitalista moderno, de alta productividad, que se procura el sustento a partir del empleo no reglamentado, informal o directamente de subsistencia (Portes y Hoffman, 2003: 15).

Esta estrecha relación entre la posición de clase y la existencia de un núcleo consolidado de la población inserta en relaciones informales de trabajo ha llevado a una serie de investigadores a referirse a la existencia de una nueva clase social, tal como el precariado (Savage *et al.*, 2013; Standing, 2013) o el proletariado informal (Elbert, 2015; Maceira, 2016; Portes y Hoffman, 2003).

Algunos intentos han sido realizados recientemente para repensar, en términos teórico-metodológicos, la medición de las clases sociales en el contexto latinoamericano, sin perder la capacidad comparativa a nivel internacional (Chávez Molina y Sacco, 2015; Solís *et al.*, 2019). De este modo, en este trabajo retomaremos dos aspectos centrales que se superponen a los elementos constituyentes del enfoque EGP (Solís *et al.*, 2019: 857). Por un lado, considerar la existencia de dos sectores económicos diferenciados: uno formal, ligado a establecimientos de mayor productividad, mayor regulación laboral, mejores salarios y condiciones laborales; otro informal, de baja productividad, con trabajadores de baja calificación y en donde priman los bajos salarios y ocupaciones de subsistencia.

En segundo lugar, la heterogeneidad también ingresa en el trabajo por cuenta propia, concebido por el esquema EGP bajo la denomi-

---

1 Es importante remarcar que esta diferenciación se utiliza en forma típico-ideal (Erikson y Goldthorpe, 1992: 43) y que muchas ocupaciones pueden situarse en una situación ambigua entre ambos tipos.

nación de “pequeña burguesía”<sup>2</sup>. Si bien dicha clase, para el enfoque clásico, es ocupada tanto por pequeños empleadores como por trabajadores autónomos, en América Latina este universo se encuentra fuertemente representado por vendedores ambulantes, changarines u ocupaciones de baja calificación sometidas a condiciones precarias e inestables. Así es que la calificación se torna un atributo central para separar dos mundos diferenciados del empleo por cuenta propia.

Esta heterogeneidad productiva tiene efectos importantes en las relaciones laborales. El sector de “alta productividad” o “formal” se ve beneficiado relativamente de mejores salarios y condiciones de trabajo, a fin de retener la fuerza laboral más productiva, y con ello reducir los conflictos, aumentar las habilidades y, a través de estas medidas, aumentar la productividad (Weller, 2000). Por el contrario, en el sector de “baja productividad”, o sector “informal”, las relaciones laborales no están guiadas por las exigencias de productividad o un interés para retener trabajadores cualificados o experimentados, sino por factores de oferta y estrategias de supervivencia. Las relaciones laborales son a menudo integradas en el parentesco o las relaciones personales informales, y los salarios, beneficios laborales y seguridad en el empleo tienden a ser significativamente más bajos que en el sector formal.

Dichos aspectos no son capturados por el esquema original EGP. Entre los asalariados, el esquema de EGP sólo tiene en cuenta la distinción entre “servicio” y “las relaciones contractuales de trabajo”. La distinción entre las relaciones de trabajo formales e informales es particularmente relevante entre los trabajadores asalariados manuales, pero también se aplica a los trabajadores no manuales de rutina, y más específicamente a los empleados de comercio, donde la heterogeneidad de las unidades productivas y las condiciones de trabajo han sido ampliamente documentadas en estudios anteriores sobre el sector informal en América Latina (Chávez Molina, 2013; Cortés y Cuéllar, 1990).

#### 4. COORDENADAS METODOLÓGICAS

La población de estudio que analizaremos estará recortada a aquellas personas ocupadas de entre 18 y 65 años. Así mismo, temporalmente, observaremos el período 2010-2020 en toda la Argentina urbana. Para ello, utilizaremos fundamentalmente la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) realizada en forma trimestral por el INDEC, ya que la misma nos provee de una serie de indicadores laborales y económicos en forma no interrumpida para el período analizado. Para garantizar la comparabilidad entre años, nos basaremos en el estudio del segun-

---

2 Aquí presentada bajo el nombre de clase de “pequeños propietarios y trabajadores independientes”.

do trimestre. Como datos contextuales, recurriremos a la información administrativa del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA) sobre las modalidades del empleo protegido para el mismo período.

Como bien señalamos en el apartado anterior, la caracterización del mercado de trabajo será realizada desde un enfoque de clases ocupacionales, específicamente a través del esquema EGP. El uso de este esquema en otras regiones del mundo, incluida América Latina, ha sido crucial para el análisis comparativo. Sin embargo, este esquema puede que no refleje heterogeneidades en las relaciones laborales predominantes en los países en desarrollo, donde las ocupaciones asalariadas y por cuenta propia están segmentadas en sectores de alta y baja productividad, con condiciones de trabajo y remuneración desiguales (Solís *et al.*, 2019). Proponemos una adaptación del esquema EGP para tener en cuenta dicha heterogeneidad. Basado en esta adaptación, sometido a diversas pruebas de coherencia y homologación empírica, en un trabajo anterior (Marqués Perales y Chávez Molina, 2019) utilizamos datos de encuestas nacionales de hogares tanto de Argentina como de España, caracterizamos sus estructuras de clase y analizamos la asociación entre la pertenencia de clase y las condiciones laborales. Nuestros resultados indican que esta versión modificada del esquema de clase EGP mejora la caracterización de la estructura de clase, así como nuestra comprensión de los fundamentos estructurales de la pobreza y la desigualdad de ingresos en América Latina.

Esta adaptación intenta resolver las deficiencias de la aplicación de este esquema a condiciones de alta heterogeneidad estructural en los mercados laborales, como las observadas históricamente en América Latina, lo cual convierte a esta característica en un componente de observación de los procesos distributivos.

El esquema por utilizar está desarrollado de la siguiente forma, contando con una versión desagregada y agregada:

**Tabla 1**  
Esquema EGP adaptado

EGP adaptado desagregado		EGP adaptado agregado
I	Profesionales (superiores), mágnagers de grandes establecimientos* y grandes propietarios	Clase de servicios
II	Profesionales (inferiores), mágnagers de pequeños establecimientos, técnicos (superiores) y supervisores de trabajo no manual	
IIIa	Trabajadores rutinarios (oficinistas y administrativos)	Trabajadores rutinarios no manuales formales
IIIb+	Trabajadores rutinarios grandes establecimientos. (ventas y servicios)	
IVa	Pequeños propietarios con empleados	Pequeños propietarios y trabajadores independientes
IVb+	Pequeños propietarios sin empleados, calificados	
VVI+	Técnicos inferiores, supervisores de trabajo manual y trabajadores manuales calificados de grandes establecimientos	Trabajadores manuales calificados formales
VIIa+	Trabajadores manuales no calificados de grandes establecimientos	
IIIb-	Trabajadores rutinarios de pequeños establecimientos (ventas y servicios)	Trabajadores informales
IVb-	Pequeños propietarios sin empleados, no calificados	
VVI-	Técnicos inferiores, supervisores de trabajo manual y trabajadores manuales calificados de pequeños establecimientos	
VIIa-	Trabajadores manuales no calificados de pequeños establecimientos	

Fuente: elaboración propia en base a Solís *et al.* (2019).

\* Grandes establecimientos: aquellos que cuentan con más de 6 ocupados.

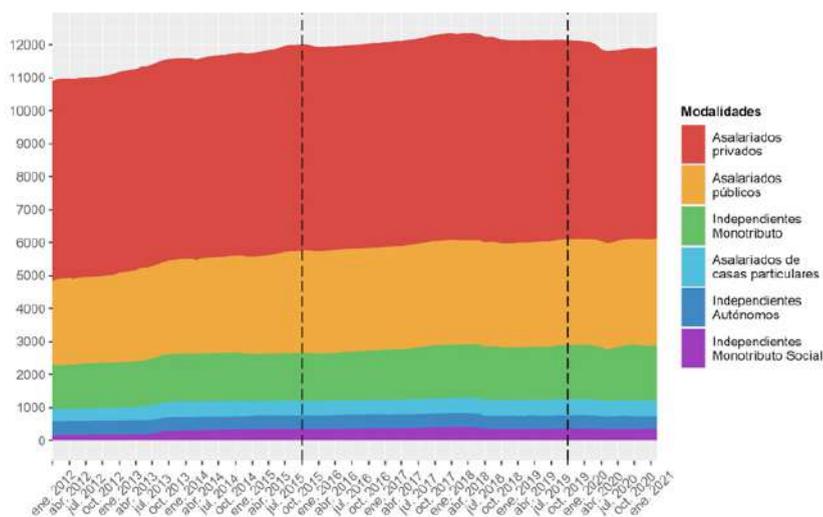
\*\* Pequeños establecimientos: aquellos que cuentan con menos de 5 ocupados.

## 5. RESULTADOS

En este apartado presentamos los principales resultados a los que arribamos. En primer lugar, exploraremos los datos provenientes del SIPA para tener una imagen dinámica de la evolución de la cantidad de puestos de trabajo registrados.

**Gráfico 1**

Trabajadores registrados según modalidad ocupacional principal. Argentina 2012-2021 (En miles. Datos desestacionalizados)



Fuente: SSPEyE-MTEySS, Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, sobre la base de los registros administrativos de los sistemas de la seguridad social (AFIP).

El gráfico 1 nos señala las características del empleo registrado desde diferentes modalidades existentes, diferenciándose así los asalariados privados y sus diferentes formatos, al igual que los asalariados públicos, incluyendo allí, jurisdicciones diversas. Así también, encontramos asalariadas de casas particulares, independientes autónomos, independientes monotributistas e independientes monotributistas sociales. Hoy en día este segmento de ocupados protegidos, y que aportan a la seguridad social, ronda los 12 millones de personas

Como los datos del sector público son relevados recién con consistencia desde el año 2012, la información que presentamos data de esa época, y nos presenta tres tendencias claras, que pueden ser interpretadas como fases:

Fase de crecimiento sostenido para las diversas categorías ocupacionales hasta diciembre del 2017. Coincide con la última estrategia liberal de modificaciones en el ámbito de la previsión social, primera de una hoja de ruta marcada por la reforma tributaria y laboral, que no logró desarrollarse. En este período, principalmente a partir de 2013, se ve un crecimiento sostenido de los trabajadores independientes con monotributo social, generalmente vinculados a trabajos del sector informal de la economía.

Fase de caída relativa de las modalidades protegidas de empleo, hasta septiembre del 2019.

Fase de consolidación de la crisis y pandemia del COVID-19, desde octubre del 2019 hasta la fecha, aunque la reducción es mucho menor de lo pensado, dentro de una tendencia decreciente.

Centrándonos en el estudio y la evolución de la estructura de clases (gráfico 2) a lo largo de la segunda década del siglo XXI, podemos encontrar un patrón de reproducción en el tiempo. En este sentido, en términos agregados observamos una clase trabajadora que, entre las posiciones formales e informales, condensa un 44% de la población ocupada, una clase intermedia (Pequeños propietarios, trabajadores independientes y trabajadores rutinarios no manuales formales) que alcanza un 35% y una clase de servicios que representa al 21%.

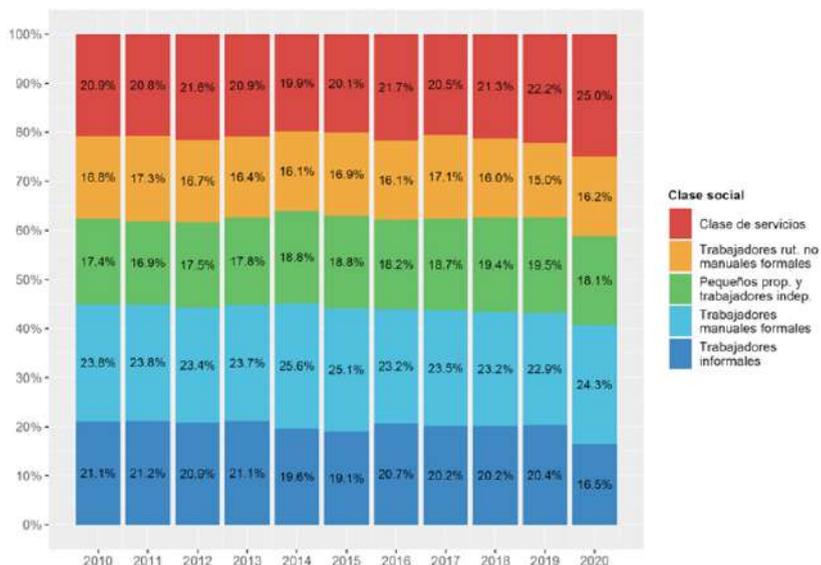
Ahora bien, dentro de esta configuración que se explica por la confluencia de procesos de más larga data y que han trastocado la estructura social hacia finales del siglo pasado (Benza, 2016; Dalle, 2012), existen ciertos matices que se observan en este último período. En primer lugar, se observa un paulatino crecimiento de los trabajadores formales manuales hasta 2015 y un decrecimiento a partir de 2016. Como contrapunto las clases que aumentaron su participación fueron la de servicios y la de pequeños propietarios y trabajadores independientes, principalmente explicado por el trabajo por cuenta propia calificado o semicalificado. Aunque, en menor medida, la clase de trabajadores rutinarios no manuales también muestra un achicamiento desde 2017, alcanzando su participación más baja en 2019 (15%). Por su parte, los trabajadores informales se mantienen en el 20% de la población ocupada<sup>3</sup>.

Por otro lado, el año 2020 debe ser analizado cuidadosamente ya que el cambio evidenciado en la estructura de clases obedece más a la situación coyuntural económica derivada de la pandemia que a otros factores. De esta forma, tanto la clase de pequeños propietarios y trabajadores independientes como la clase de trabajadores informales vieron reducido su tamaño por los efectos directos e indirectos de la situación sanitaria y el aislamiento social implementado. Comerciantes, trabajadores calificados por cuenta propia, changarines, pequeños propietarios y asalariados precarios pasaron a formar parte de la población desocupada e inactiva a partir del segundo trimestre del 2020, mostrándose una baja importante en el porcentaje de ocupados.

---

3 No debe confundirse esta categoría con la población bajo condiciones de informalidad o precariedad, que alcanza valores más altos. “Trabajadores informales” es el nombre que le hemos otorgado a un sector de la clase trabajadora que se inserta en pequeños establecimientos o en ocupaciones independientes no calificadas.

**Gráfico 2**  
Evolución de la estructura de clases. Argentina urbana 2010-2020



Fuente: elaboración propia en base a la EPH-INDEC 2010-2020.

Luego de haber realizado el análisis sobre cómo ha evolucionado la estructura de clases en los últimos años, nos interesa conocer el modo en el que el posicionamiento de clase condiciona las oportunidades de acceder a un puesto protegido. De alguna forma, el esquema propuesto ya incorpora un abordaje de la heterogeneidad estructural al discriminar aquellas posiciones según el tipo de inserción en las unidades productivas y el nivel de calificación de los trabajadores independientes. Sin embargo, a partir de las fuentes disponibles analizamos dos indicadores recurrentes en el estudio de la (des)protección laboral: la cobertura de salud y los descuentos/aportes jubilatorios.

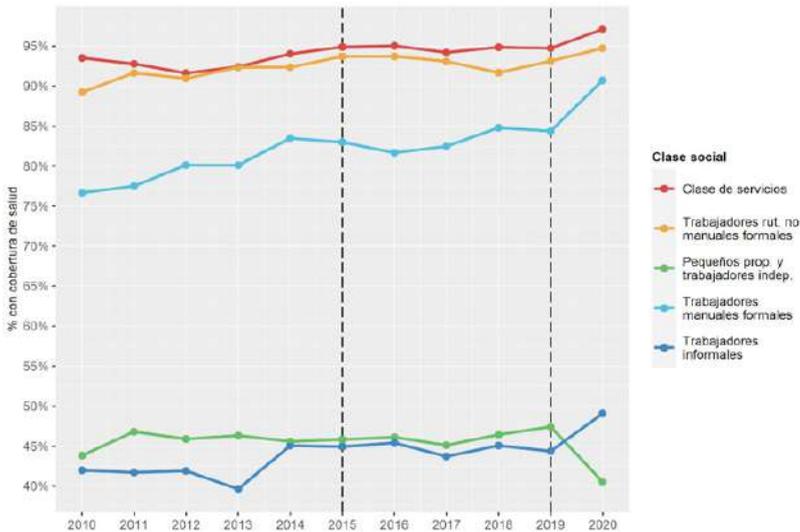
El primero de estos indicadores (gráfico 3) nos permite hacer un análisis de todas las categorías ocupacionales que conforman la estructura de clases. Considerando aquellos ocupados que tienen obra social y/o están insertos en un sistema de salud privado (prepaga), observamos una distancia sustancial, que se intensifica en el tiempo, entre aquellas clases más ligadas al sector formal y aquellas cercanas a la informalidad. En este sentido, tanto la clase de servicios como de trabajadores no manuales rutinarios, alcanzan niveles de cobertura de salud casi plena (90-95%), mientras que los trabajadores manuales formales alcanzan una participación del 83%, aunque con una ten-

dencia en ascenso con fuerza desde el 2010 hasta el 2014. En el caso de los pequeños propietarios y trabajadores independientes y los trabajadores informales se observa un nivel de cobertura que oscila entre el 40% y el 50%, que se ha emparejado a partir de 2013, concordante con el crecimiento en la modalidad de monotributo social.

Para el conjunto de los trabajadores asalariados, el porcentaje de población con descuentos o aportes jubilatorios (gráfico 4) se mantuvo estable a lo largo del período, con un paulatino ascenso hasta los años 2014-2016 y un retroceso posteriormente. Del mismo modo que en el análisis estructural, el fuerte crecimiento en la población ocupada con descuentos o aportes a la seguridad social para el año 2020 corresponde en mayor medida a la expulsión de mano de obra ocupada hacia el desempleo y la inactividad producto de la pandemia. Este aspecto nos permite señalar que fueron los trabajadores con menores niveles de protección los que tuvieron una mayor exposición negativa a los efectos directos e indirectos de la pandemia.

**Gráfico 3**

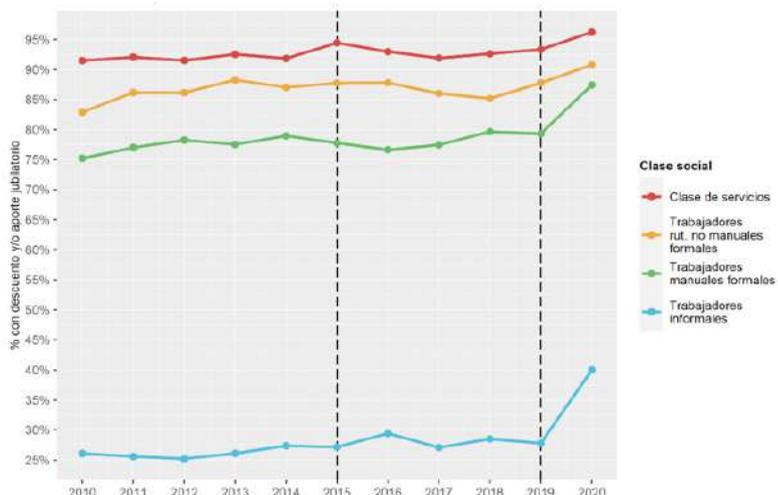
Evolución de la población con cobertura de salud. Argentina urbana 2010-2020 (Cobertura por obra social o prepaga)



Fuente: elaboración propia en base a la EPH-INDEC 2010-2020.

**Gráfico 4**

Evolución de la población con aporte o descuento jubilatorio por clase social. Argentina urbana 2010-2020 (Población ocupada salarial)



Fuente: elaboración propia en base a la EPH-INDEC 2010-2020.

Otra dimensión para observar las brechas existentes entre los distintos grupos ocupacionales es a partir del estudio de los ingresos monetarios. Algunas investigaciones que se realizaron sobre el período 2003-2015, o sobre una parte del mismo, (Benza, 2016; Chávez Molina y Sacco, 2015; Pla *et al.*, 2018) han señalado el relativo achicamiento de las brechas entre las clases sociales en la distribución de los ingresos, así como también una recomposición salarial a lo largo del período por parte de la trabajadores calificados y de grandes establecimientos. Ahora bien, ¿qué sucedió en la última década?

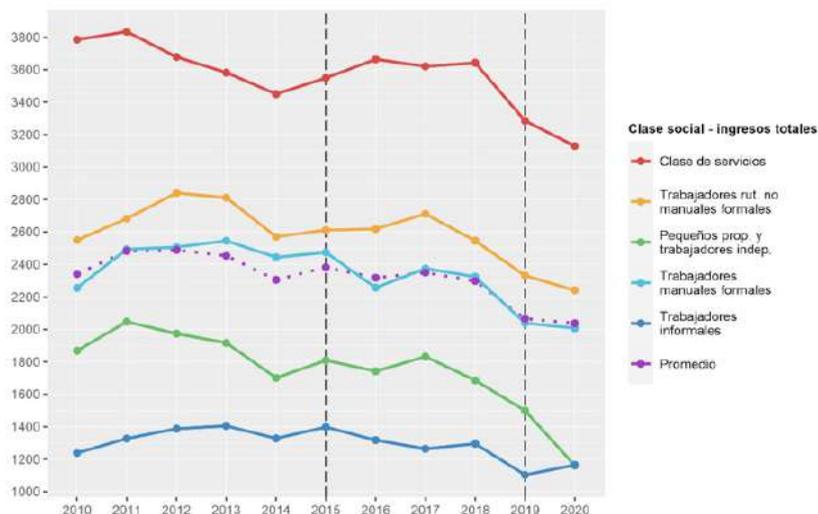
En el gráfico 5 calculamos los ingresos totales individuales por clase social para tener una aproximación sobre cómo ha evolucionado la desigualdad económica en cada una de las fases identificadas. En términos generales, el período 2010-2015 cerró con un mantenimiento de los ingresos totales reales (crecieron alrededor del 1,8%), con una caída y posterior recuperación entre el 2014-2015. Los mayores beneficiarios (en términos relativos) en dichos años fueron la clase de trabajadores informales, los trabajadores manuales formales y, en menor medida, los trabajadores rutinarios no manuales formales, con incrementos en el orden del 13%, 10% y 2%, respectivamente. Es decir, a gran escala, el mundo asalariado formal y los trabajadores con

peores condiciones laborales. En cambio, la clase de servicios y los pequeños propietarios y trabajadores independientes experimentaron un decrecimiento relativo al 6% y 3% en sus ingresos, comparado con aquello percibido en 2010.

El cambio de política económica imperante a partir de diciembre de 2015 dejó su huella en la distribución del ingreso al evidenciarse una caída del ingreso real, entre 2015 y 2019, del 13%, principalmente a partir de la crisis de financiamiento desatada en 2018. De este modo, si bien todas las clases perdieron en poder adquisitivo, las conformadas por los trabajadores informales (-21%), los trabajadores manuales formales (-18%) y los pequeños propietarios y trabajadores independientes (-17%) fueron las que más se vieron perjudicadas. La fuerte caída en el SMVM (del orden del 30%, comparando entre 2015 y 2019) y de la Asignación Universal por Hijo (del orden del 24%), acompañadas por la fuerte escalada inflacionaria en 2018, resultan explicativos del proceso de pauperización que experimentaron estos sectores (Fernández y González, 2019).

Por último, en 2020, la coyuntura nos muestra un escenario aún más negativo, alcanzando los ingresos promedio su peor rendimiento en lo que respecta a la totalidad del período, con una caída respecto al 2019 del orden del 1,4%. En este caso, y reproduciendo la tendencia hallada en los años anteriores, la clase de pequeños propietarios y trabajadores independientes fue la más afectada en términos de ingresos monetarios, como consecuencia de la pandemia y de las medidas sanitarias implementadas, que tuvieron un impacto central en los pequeños comerciantes y trabajadores por cuenta propia calificados.

**Gráfico 5**  
Ingresos totales individuales por clase social. Argentina urbana 2010-2020  
Deflactados a 2010



Fuentes: elaboración propia en base a la EPH-INDEC 2010-2020. Ingresos deflactados según IPC provincias (CIFRA-CTA) para 2010-2018 e IPC-INDEC para 2019-2020.

Finalmente, en el gráfico 6 hemos calculado las brechas de ingresos totales y de los ingresos laborales por clase social. Este abordaje nos acerca de un mejor modo al estudio de la desigualdad, ya que lo que se mide es la distancia existente para cada momento en función de los ingresos que son percibidos por las clases. Una primera mirada nos permite comprender que existirían tres espacios diferenciados en relación a la desigualdad de ingresos: 1) aquel ocupado por la clase de servicios que se apropia, dependiendo el año, de ingresos de entre un 50% y 60% por encima del promedio; 2) aquel ocupado por la clase de trabajadores rutinarios no manuales formales y aquellos manuales formales que se ubican apenas encima del promedio general y 3) el espacio, más heterogéneo, ocupado por los pequeños propietarios y trabajadores independientes y los trabajadores informales que perciben, respectivamente, ingresos un 80% y 50% más bajos que el promedio.

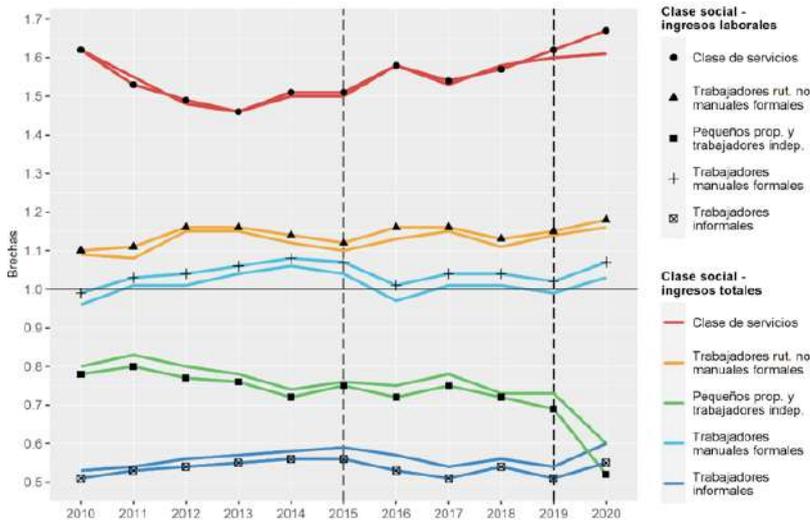
La diferenciación entre las brechas de los ingresos laborales (sumatoria de los ingresos de la ocupación principal y secundaria) y los ingresos totales (ingresos laborales + no laborales) nos permite observar el peso que ejercen las distintas fuentes de ingresos en la reducción o ampliación de la desigualdad a partir de los procesos distributivos y redistributivos. En este sentido, observamos la importan-

cia que tienen los ingresos no laborales, tanto para la clase pequeños propietarios y trabajadores independientes como para la de trabajadores informales, en la reducción de la brecha con el promedio (vía transferencias económicas fundamentalmente). En contraposición, las clases con mayor peso asalariado formal (rutinarios no manuales y manuales formales) obtienen una ventaja respecto a las demás clases al considerar únicamente sus ingresos laborales. La clase de servicios muestra una tendencia similar tomando tanto los ingresos laborales como los totales.

Por último, las tres fases muestran tendencias similares a las observadas en el gráfico anterior. Sin embargo, prestando atención al año 2020, puede observarse, por un lado, la fuerte caída de los ingresos laborales de la clase de los pequeños propietarios y trabajadores independientes que, de no mediar las transferencias de ingresos, vía IFE o créditos tasa cero, hubiera alcanzado un descenso mayor. Al mismo tiempo, se observa cómo los ingresos no laborales son principalmente redistribuidos hacia las clases peores posicionadas en detrimento de la clase de servicios, en las que la distancia entre las fuentes de ingresos se agranda, mostrándose el papel redistributivo que jugaron dichas medidas a pesar del crecimiento de la desigualdad total.

**Gráfico 6**

Brechas de ingresos totales individuales y laborales por clase social. Argentina urbana 2010-2020  
Población ocupada entre 18 y 65 años



Fuente: elaboración propia en base a la EPH-INDEC 2010-2020.

## 6. CONCLUSIONES

En el presente trabajo hemos elaborado un primer intento de dar cuenta de los cambios en la estructura social y, por ende, en la estructura de clases ocupacionales. Principalmente, ante la ausencia de datos e interpretaciones sobre el período comprendido bajo la administración del gobierno de Mauricio Macri, que se ha identificado como un intento de restauración neoliberal.

Es por ello que en el período 2010-2020 identificamos tres fases para establecer diferenciaciones y matices en la dinámica del mercado laboral urbano en Argentina: 1) una fase de desaceleración de las mejoras evidenciadas en los principales indicadores laborales, a partir del 2009 y hasta el 2015; 2) una fase de estancamiento y empeoramiento en los principales indicadores laborales a partir del cambio de la política económica impulsada por el gobierno de Cambiemos y 3) una fase aún no concluida, signada por la pandemia del COVID-19 que afectó fuertemente el mercado de trabajo directa e indirectamente mediante las políticas de aislamiento social que se han tomado para evitar la propagación del virus.

En ese sentido, esta última fase en la cual registramos los datos generales del mercado laboral, que en última instancia puede ser leído como corolario comparativo entre 2010-2020, señala una profunda crisis social, derivada de las condiciones pandémicas, tanto de las restricciones como de la enfermedad en sí misma. Pero lo que la serie también nos indica es que dicho proceso de crisis es la continuidad del modelo de restauración neoliberal (2016-2019) que derivó en un impacto negativo en las principales variables laborales del país: trabajadores que no encuentran cabida en el sector formal, pero también, como se muestra en este capítulo, en la fase más actual, el empeoramiento de sus condiciones de vida fue morigerado por la batería de transferencias económicas impulsadas por el gobierno del Frente de Todos.

Asimismo, la heterogeneidad estructural, y las condiciones de pauperización y exclusión se manifiestan con mayor crudeza en las posiciones de pequeños propietarios y trabajadores independientes. Esta clase representa, en muchos casos, un segmento refugio para las muy diferenciadas situaciones de trabajadores por cuenta propia calificados o semicalificados, como así también de pequeños patrones, tanto formales como informales.

En el marco de la información presentada, podemos sintetizar que hubo un paulatino crecimiento de los trabajadores formales manuales hasta 2015 y un decrecimiento a partir de 2016, casi en forma ininterrumpida hasta 2019. Dicha clase crece en el 2020, pero principalmente por aumento de la inactividad y un mayor peso relativo de

la misma, cuyos trabajadores no vieron peligrar sus puestos, en comparación con las y los trabajadores informales. Como contrapunto, las clases que aumentaron su participación fueron la de servicios y la de pequeños propietarios y trabajadores independientes, principalmente explicado por el crecimiento de los trabajadores por cuenta propia calificados o semicalificados entre 2010-2019. Aunque en menor medida, la clase de trabajadores rutinarios no manuales también muestra un achicamiento desde 2017, alcanzando su participación más baja en 2019 (15%).

Un dato que suele mostrar marcas regulatorias en las condiciones de trabajo, además de asegurar cierto piso mínimo de seguridad laboral, y que en contexto de pandemia se transforma en necesario, es el acceso a la salud por fuera del sistema público a través de la obra social y los sistemas prepagos de salud privada. En ese sentido, tanto la clase de servicios como de trabajadores no manuales rutinarios alcanzan niveles de cobertura de salud casi plena (90-95%), mientras que los trabajadores manuales formales alcanzan una participación del 83%. Como fue demostrado previamente, en el caso de los pequeños propietarios y trabajadores independientes y los trabajadores informales se observa un nivel de cobertura que oscila entre el 40% y 50%, que se ha emparejado a partir de 2013. La disparidad de protección está dada por el uso de la variable tamaño del establecimiento, que funciona como variable proxy de heterogeneidad.

Con respecto a la distribución del ingreso, el saldo del período es regresivo para el conjunto de la población ocupada. Entre 2010 y 2019 los ingresos reales cayeron casi un 12% (si consideramos el año 2020, esa proporción alcanza el 13%). Sin embargo, hasta 2015 se venía evidenciando cierta mejora para la clase trabajadora en su conjunto y para la clase no manual rutinaria, situación que cambió a partir de 2016, y específicamente, desde 2018. Ya en pandemia, dentro de aquellos trabajadores que continuaron ocupados, la clase de pequeños propietarios y trabajadores independientes fue la que recibió sus peores efectos en términos económicos. Vale aclarar que dicha clase fue la que experimentó una mayor disminución de sus ingresos entre las puntas del período considerado.

Por último, una mirada enfocada específicamente en la desigualdad de ingresos nos permite identificar tres espacios diferenciados en los que se marca una distancia económica, por un lado, entre la clase de servicios y, por el otro, entre los trabajadores rutinarios y la clase trabajadora manual formal, y en forma más rezagada, las clases de pequeños propietarios y trabajadores independientes y la clase de trabajadores formales. Hasta 2013 estos espacios tendían a acercarse, al reducirse la desigualdad de ingresos entre las clases. Sin embargo, ya

a partir de 2014, y fundamentalmente luego del 2015-2016, la tendencia se modifica hacia un incremento de la desigualdad.

Esta presentación concluye además con la idea de que un porcentaje elevado de asalariados, pero también de empresarios junto a trabajadores por cuenta propia calificados y no calificados, no tiene cotizaciones en la seguridad social, contribuyendo a un esquema que tiende a manifestar la debilidad de las condiciones ocupacionales de la población, y también de su futuro, y la debilidad del sistema de reparto, ante la limitación de los aportantes. Sin embargo, puede visibilizarse que, a pesar de la pandemia, la reducción de estos se vio limitada por el accionar gubernamental de asistir con salarios y restringir despidos, a fin de, por lo menos, mantener la misma cantidad de aportantes luego de la caída, con mayor pronunciamiento, generada en el gobierno de Mauricio Macri.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Albertini, Marco (2013). The relation between social class and economic inequality: A strengthening or weakening nexus? Evidence from the last three decades of inequality in Italy. *Research in Social Stratification and Mobility*, 33, 27-39.
- Basualdo, Eduardo (2011). Sistema político y modelo de acumulación: Tres ensayos sobre la Argentina actual. *Cara o Ceca*, CABA.
- Beccaria, Luis y Maurizio, Roxana. (2017). Mercado de trabajo y desigualdad en la Argentina. Un balance de las últimas tres décadas. *Sociedad*, 37, 15-75.
- Benza, Gabriela. (2016). “La estructura de clases durante la década 2003-2013”. G. Kessler, *La sociedad argentina hoy. Radiografía de una nueva estructura*. Siglo XXI, Buenos Aires.
- CENDA. (2010). La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual: La economía argentina en el período 2002-2010. *Cara o Ceca*, CABA.
- Chávez Molina, Eduardo. (2013). *Desigualdad y movilidad social en el mundo contemporáneo*. Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Chávez Molina, Eduardo y Sacco, Nicolás. (2015). “Reconfiguraciones en la estructura social: Dos décadas de cambios en los procesos distributivos”. Salvia, A. y Lindenboim, J. (eds.). *Hora de Balance: Proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina, 2002-2014*. Eudeba, Buenos Aires.
- Cortés, Fernando y Cuéllar, Oscar. (1990). *Crisis y reproducción social*. Miguel A. Porrúa, México.

- Dalle, Pablo. (2012). Cambios recientes en la estratificación social en Argentina (2003-2011). Inflexiones y dinámicas emergentes de movilidad social. Argumentos. Revista de crítica social, (14).
- Elbert, Rodolfo (2015). Informalidad en la estructura de clases de Argentina: ¿Es el proletariado informal una nueva clase social? Revista Pilquen, 18(3), 50-65.
- Erikson, Robert y Goldthorpe, John (1992). The constant flux: A study of class mobility in industrial societies. Oxford University Press.
- Ernst, Christoph; López Mourelo, Elba; Pizzicannella, Michella; Rojo, Sofía y Romero, Carlos (2020). Argentina: Los retos en las respuestas a la pandemia y sus impactos socioeconómicos. OIT, Buenos Aires.
- Fernández, Ana Laura y González, Mariana (2019). “Informe sobre situación del mercado de trabajo N°6”. CIFRA, Buenos Aires.
- Goldthorpe, John H. (1992). Sobre la clase de servicio, su formación y su futuro. Zona abierta, (59), 229-263.
- Goldthorpe, John H. (2007). “Social class and the differentiation of employment contracts”.
- Goldthorpe, John H. (Ed.). On Sociology. Volume Two: Illustration and Retrospect. Stanford University Press, California, 101-24.
- Goldthorpe, John H. (2010). “La clase social y la diferenciación de los contratos de empleo”, De la Sociología. Números, narrativas e integración de la investigación y la teoría. Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), España, 363-388.
- Goldthorpe, John H. y McKnight, A. (2006). The economic basis of social class, Mobility and inequality: Frontiers of research from sociology and economics, 109-36.
- González, Mariana y Garriga, Cecilia (2020). Informe sobre empleo y salarios registrados. CIFRA, Buenos Aires.
- INDEC (2021). Mercado de trabajo. Tasas e indicadores socioeconómicos (EPH). Cuarto trimestre de 2020. Trabajo e ingresos N° 1, p. 23.
- Jacovkis, Pablo; Masello, Diego; Granovsky, Pablo y Oliva, Miguel (2021). La pandemia desnuda nuestros problemas más estructurales: Un análisis de los impactos del COVID 19 en el mercado de trabajo argentino. Trabajo y Sociedad, 22(36).
- López Roldán, Pedro; Fachelli, Sandra (2021), A general model for the comparative analysis of Social Inequalities between Europe and Latin America. En Towards a Comparative Analysis of

- Social Inequalities between Europe and Latin America. Springer, Cham, Alemania.
- Maceira, Verónica. (2016). Aportes para el análisis de la estructura de clases y la diferenciación social de los trabajadores en el área Metropolitana de Buenos Aires en la posconvertibilidad. *Estudios del trabajo*, (52).
- Manzanelli, Pablo; Calvo, Daniela y Garriga, Cecilia (2020). Informe de Coyuntura N° 54, p. 16. CIFRA, Buenos Aires.
- Marqués Perales, Ildelfonso y Chávez Molina, Eduardo. (2019). Relevancia de la heterogeneidad socioeconómica. Estudio comparativo entre América Latina y Europa basado en la adaptación del esquema EGP. *Papers. Revista de Sociología*, 104(2), 225-245.
- Pla, Jésica; Rodríguez de la Fuente, José y Sacco, Nicolás. (2018). Clases sociales y condiciones de vida en el Gran Buenos Aires (2003-2013). *Revista Colombiana de Sociología*, 41(2), 189-231.
- Portes, Alejandro y Hoffman, Kelly (2003). Las estructuras de clase en América Latina: Composición y cambios durante la época neoliberal (Vol. 68). CEPAL.
- Poy, Santiago; Robles, Ramiro y Salvia, Agustín. (2021). La estructura ocupacional urbana argentina durante las recientes fases de expansión y estancamiento (2004-2019). *Trabajo y Sociedad*, 22(36).
- Poy, Santiago y Salvia, Agustín. (2019). Estratificación social, movilidad intergeneracional y distribución de resultados de bienestar en la Argentina. Educa, Buenos Aires.
- Rodríguez de la Fuente, José. (2017). Aportes del pensamiento crítico latinoamericano para el estudio de la estructura de clases y la movilidad social. *Trabajo y sociedad*, 29, 18.
- Salvia, Agustín; Vera, Julieta; y Poy, Santiago. (2015). "Cambios y continuidades en la estructura ocupacional urbana argentina". Salvia, Agustín y Lindenboim, Javier. (eds.). *Hora de balance: Proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina 2002-2014*. Eudeba, Buenos Aires.
- Santarcángelo, Juan y Padín, Juan Manuel (2019). La reinstauración del neoliberalismo en Argentina durante el gobierno de la Alianza Cambiemos. 2015-2019. *Realidad económica*, 48(326), 33-58.
- Savage, Mike; Devine, Fiona; Cunningham, Niall, Taylor, Mark; Li, Yaojun; Hjellbrekke, Johs y Miles, Andrew (2013). A new model of social class? Findings from the BBC's Great British Class Survey Experiment. *Sociology*, 47(2), 219-250.

- Solís, Patricio, Chávez Molina, Eduardo y Cobos, Daniel. (2019). Class Structure, Labor Market Heterogeneity, and Living Conditions in Latin America. *Latin American Research Review*, 54(4).
- Standing, Guy. (2013). *El precariado: Una nueva clase social*. Pasado & Presente, Barcelona.
- Varesi, Gastón (2011). Argentina 2002-2011: Neodesarrollismo y radicalización progresista. *Realidad económica*, 264.
- Varesi, Gastón (2018). Relaciones de fuerza bajo la presidencia Macri. *Realidad Económica*, 320, 36.
- Wahren, Pablo; Harracá, Martín y Cappa, Andrés (2018). “A tres años de Macri: Balances y Perspectivas de la Economía Argentina”. CELAG.
- Wainer, Andrés. (2019). ¿Desarrollismo o neoliberalismo? Una economía política del macrismo. *Realidad económica*, 48(324), 33-68.
- Weeden, Kim; Kim, Young-Mi; Di Carlo, Matthew y Grusky, David (2007). Social Class and Earnings Inequality. *American Behavioral Scientist*, 50(5), 702-736.
- Weller, Jürgen (2000). *Reformas económicas, crecimiento y empleo: Los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe*. CEPAL.