

MOVILIZACIÓN, CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DE CLASES Y CONVERGENCIA DE INGRESOS EN ARGENTINA ENTRE 2003 Y 2013*

HÉCTOR PALOMINO** Y PABLO DALLE***

Introducción

El consenso actual acerca de una reducción de las desigualdades de ingreso que se habría producido en la última década en varios países de América latina se basa en evidencias empíricas sobre la expansión de la proporción de población situada en estratos de ingresos medios (Stampini y otros, 2015; Kochar, 2015; Ferreira y otros, 2013). En estos estudios la Argentina ocupa un lugar destacado por la magnitud del crecimiento de los estratos de ingresos medios durante el período, superior al de otros países de la región¹.

Los estudios recientes que evidencian la reducción de desigualdades del ingreso per cápita de los hogares en América Latina dan cuenta de dos mecanismos centrales como causas de dicha evolución: i.) la disminución de la brecha en términos de salario por hora entre trabajadores más calificados y menos calificados, y ii.) la expansión de transferencias no laborales a los hogares, entre las que se destacan las denominadas “condicionadas”, que en la actualidad son el eje que vertebra las políticas de reducción de la pobreza (Lustig y López Calvo, 2012).

Pese a esta evolución positiva, algunos de los estudios citados señalan que una parte de la población que registra movilidad de ingresos ascendente padece aún situaciones expuestas a la vulnerabilidad, entendida en términos del riesgo de recaer en la pobreza (Schijman y Dorna, 2012 para el caso de Argentina). Otro estudio

* Agradecemos a Soledad Villafaña, Laura Stiberman, Lila Schachtel y David Trajtemberg por su valiosa ayuda en la elaboración de los datos estadísticos del artículo. Asimismo agradecemos a Juan Carlos Torre los comentarios agudos a una versión preliminar del mismo que contribuyeron a sistematizar mejor algunas ideas. La responsabilidad sobre el contenido final corresponde a los autores.

** Director de Estudios de Relaciones del Trabajo, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Profesor de Relaciones del Trabajo, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires (e-mail: hpalomino@trabajo.gov.ar).

*** Investigador asistente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani. Profesor de la carrera de Sociología de la Universidad de Buenos Aires y del IDAES, Universidad Nacional de San Martín (e-mail: pablodalle80@hotmail.com).

¹ En el estudio del Pew Research Center, entre 2001 y 2011 la proporción de población integrante de las clases medias de Argentina, en una escala de cinco estratos, habría ascendido de 15 % a 32 % (Kochar, 2015: 36).

enfocado específicamente sobre Argentina señala que en el período 2003-2012 hubo una reducción de la desigualdad de ingresos con respecto a la crisis de 2001-2002 pero enfatiza que el nivel de desigualdad es similar al de mediados de la década de 1990 y que en la base de dicho proceso se encuentra la heterogeneidad estructural que implica un mercado de trabajo segmentado y el incremento persistente de la marginalidad económica independientemente del signo de las políticas macroeconómicas (Salvia y Vera, 2012).

Una crítica que han recibido algunos de los estudios expuestos, es que aun cuando destacan algunos de los factores económicos que favorecieron la disminución de las desigualdades, tales como el crecimiento económico favorecido por los incrementos del precio de los *commodities* en los mercados internacionales y las políticas sociales del Estado, parten de clasificaciones de la población que no permiten captar la dinámica de relaciones sociales –políticas y económicas– sostenida por los grupos y clases que configuran los estratos de ingresos (o los diferentes segmentos del mercado de trabajo en el enfoque de la “heterogeneidad estructural”). En este sentido Pérez Sainz (2013) señala que “esta visión no relacional es la que ha inducido a que el enfoque de ‘pobreza’ haya resultado tan políticamente correcto porque no hace alusión alguna ni al poder ni al conflicto”. En Argentina, señala el autor, habrían impactado más factores “institucionales” en la reducción de la desigualdad de ingresos, procesos que apuntan hacia dinámicas de clase y que sugerirían una cierta revitalización de la acción colectiva de los asalariados después del profundo “desempoderamiento” que sufrieron con la implantación de regímenes autoritarios, la crisis de los años ochenta y la precarización de las relaciones laborales producidas por las políticas de ajuste estructural aplicadas hasta principios del presente siglo.

En este artículo buscamos desarrollar un enfoque sensible a la crítica expuesta, mediante el estudio de la evolución de la estructura de estratificación social y las pautas de desigualdad de ingresos laborales en Argentina en el período 2003-2013, puntualizando los principales factores que incidieron en dicha evolución. Para ello nos valemos del enfoque sociológico tradicional del *análisis de clase* cuya particularidad es que identifica las bases de la desigualdad en los mecanismos relacionales entre distintos grupos sociales configurados a través de la generación y apropiación del excedente.

El artículo está organizado en las siguientes secciones. En la primera se analizan los efectos en el perfil de la estructura de estratificación social de las tendencias ocupacionales posteriores a la crisis de 2001-2002 y el cambio de orientación del modelo de desarrollo económico-social. La segunda presenta la evolución de la distribución relativa de ingresos laborales entre grupos ocupacionales, y agregados de los mismos en posiciones de clase. Estas, siguiendo enfoques teóricos marxistas y weberianos contemporáneos, se hallan constituidas sobre la base de la posición ocupada en las relaciones de producción y las condiciones de valorización en el mercado de trabajo según el tipo y volumen de recursos que se controlan; y como corolario de dicha inserción común en la estructura ocupacional inducen oportunidades de vida afines y un terreno propicio para el desarrollo de acciones sociales orientadas a proteger intereses materiales comunes. En la tercera sección describimos los factores vinculados a las transformaciones del sistema de relaciones laborales a partir de 2003 que inciden en la evolución observada en la distribución de ingresos. En la cuarta sección se examinan dos tipos de dinámicas de conflicto social: las que actúan como causas de la evolución observada en las pautas de distribución de los ingresos laborales, y las que surgen como corolario de los cambios en dichas pautas. La última sección

corresponde a un repaso de las principales pautas observadas y reflexiones sobre la orientación y sentido del cambio social reciente.

1. Efectos de la evolución del empleo en la estructura ocupacional

El punto de partida de esta indagación es el impacto de las tendencias ocupacionales en la estructura de estratificación social de la Argentina y los factores de base de dicho proceso: el crecimiento del empleo en general y, en su interior, un firme proceso de asalarización. La expansión de los trabajadores calificados de la clase obrera y de amplios estratos de clases medias, contribuyeron a una mayor integración de la estructura de clases en la última década, tendencias ya señaladas en un estudio previo (Palomino y Dalle, 2012). En esta oportunidad incorporamos en el análisis las principales tendencias de distribución de ingresos laborales y el indicador de empleo asalariado registrado/no registrado que establece si los empleadores realizan los aportes y contribuciones a la seguridad social (jubilaciones) correspondientes a los trabajadores. Esta condición se asocia con un conjunto de protecciones, como la cobertura médica de una obra social, garantías laborales como las fijadas por la Ley de Contrato de Trabajo (duración de la jornada de trabajo, indemnización por despido, vacaciones, etc.) y el ejercicio de derechos como los de afiliarse a una representación sindical y contar con una cobertura de convenio colectivo que garantiza su nivel de salarios y sus condiciones de trabajo, entre otros.

El paisaje social a mediados de 2003, durante la salida de la profunda crisis de los años previos, mostraba una sociedad con un alto nivel de polarización y un sector amplio de la fuerza de trabajo excluida o incorporada en forma precaria al mercado de trabajo. Durante la crisis de 2001-2002, se agudizaron tendencias regresivas en el mercado de trabajo que se remontan hacia mediados de la década de 1970 cuando la política económica de la dictadura militar cambió el eje de desarrollo centrado en la industria. De manera elocuente, el empleo no registrado creció de 22 % a 43 % entre los trabajadores asalariados entre 1974 y 2002. En contraste, la evolución de los asalariados, y en particular la de los registrados en el sistema de seguridad social entre 2003 y 2013, muestran un cambio notable de tendencia (cuadro 1)²:

Los grupos ocupacionales asalariados que más crecieron fueron los obreros calificados de la industria manufacturera, la construcción y los servicios básicos (luz, agua y electricidad) y de logística asociados a la producción (transporte, almacenaje y comunicaciones) (74,8%). Acompañando el crecimiento de estos grupos, considerados tradicionalmente como el núcleo de la clase obrera, se expandieron los empleados administrativos (54,2%), usualmente identificados con las clases medias.

Uno de los rasgos centrales de esta tendencia fue que la expansión del empleo se basó en los asalariados registrados en la seguridad social que, como se obser-

² El año de base tomado para analizar la evolución de los grupos ocupacionales y las posiciones de clase es 2003 porque con el cambio de la EPH puntual a la continua en ese mismo año, se introdujeron modificaciones en el Clasificador Nacional de Ocupaciones (CON) utilizado como base para la clasificación de los mismos. En el cuadro 1, la clasificación de los grupos ocupacionales asalariados según la rama de actividad corresponde al tipo de tareas realizadas por los trabajadores. En la tabla 1 del anexo se incluye una comparación con 1998 utilizando el indicador de empleo asalariado según rama de actividad del establecimiento donde están empleados los trabajadores.

CUADRO 1
Evolución del empleo asalariado total* y registrado según grupos ocupacionales entre 2003 y 2013, Argentina urbana

Grupos ocupacionales asalariados	Total de asalariados Variación % 2003-2013	Asalariados registrados Variación % 2003-2013
Directivos y gerentes de nivel alto	28,9	61,9
Directivos de nivel medio	46,1	51,7
Jefes de oficina	-26,3	-23,9
Profesionales asalariados	47,4	59,7
Técnicos y docentes	34,2	38,3
Empleados administrativos	54,2	83,4
Obreros calificados de la industria, servicios básicos y de logística asociados a la producción	74,8	136,8
Obreros calificados del comercio y servicios personales	27,9	43,1
Obreros no calificados de la industria, servicios básicos y de logística asociados a la producción	-1,6	11,9
Obreros no calificados del comercio y servicios personales	42,1	89,2
Servicio doméstico	15,8	369,9

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares: 3er. trimestre de 2003 y 2do.** trimestre de 2013.

* Los perceptores de un plan de empleo no fueron incluidos entre los grupos ocupacionales asalariados.

** Nota: Utilizamos el 2do. trimestre de 2013 en vez del 3ero. porque a partir de este último se incorporaron cambios en la ponderación de los casos según el censo de 2010 que introdujeron modificaciones en el peso de determinados grupos ocupacionales.

va en la segunda columna, fue muy superior al del total: 136,8 % entre los obreros calificados³ de la industria manufacturera, la construcción y los servicios asociados a la producción; y 83,4 % entre los empleados administrativos. La expansión de los asalariados y el cambio de composición hacia un mayor peso del empleo registrado en la seguridad social implicaron un quiebre con las tendencias ocupacionales que prevalecieron desde 1976 (Palomino, 2010; Beccaria y Maurizio, 2012). Esta tendencia impactó positivamente en el sistema de estratificación social, ampliando el tamaño relativo de grupos ubicados tradicionalmente en su zona intermedia.

Los trabajadores calificados de los servicios personales y el comercio crecieron menos en promedio (27,9 %) que el núcleo de trabajadores calificados de la clase obrera, y si bien entre ellos el mayor crecimiento fue el de los asalariados registrados

³ La noción de obreros "calificados" corresponde a la categoría de "calificación operativa" del nomenclador de grupos ocupacionales de la Encuesta Permanente de Hogares, el CNO.

(43,1 %), disminuyeron su peso relativo en la clase obrera. Hacia arriba de estos grupos, los técnicos, docentes y trabajadores de la salud siguen en orden de importancia por el volumen de su crecimiento (34,2 %); como veremos más adelante, por sus condiciones materiales de existencia también pueden ser considerados parte de esa amplia zona intermedia de la estructura de estratificación social donde se sitúan en proximidad con una parte importante de la clase trabajadora manual. En este grupo, el crecimiento del empleo registrado fue muy similar (38,3 %), principalmente debido a que se trata en su mayoría de trabajadores que se desempeñan en el ámbito estatal, donde el empleo no registrado es más bajo que en el privado. Durante gran parte de las décadas de 1980 y 1990, las políticas estatales impactaron negativamente sobre los sectores de enseñanza y, servicios sociales y de salud, disminuyendo sus ingresos, sin embargo, la pérdida de la condición formal del empleo fue menos significativa que en los sectores productivos del ámbito privado o las empresas públicas privatizadas como puede observarse en relación a la crisis de 2001-2002 (Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, 2015 sobre la base de SIPA).

Entre los grupos ocupacionales de clase media, se acrecentó la cantidad de profesionales (47,4 %) y entre ellos, en mayor proporción aún, los registrados en la seguridad social (59,7 %); los directivos de nivel medio crecieron 46,1 %, con un incremento similar del empleo registrado, aunque cabe destacar que en este grupo la condición de no registro es muy baja. En cambio, disminuyó el empleo correspondiente a cuadros jerárquicos con niveles de autoridad intermedios y bajos (jefes de oficina y supervisores). En las clases media alta y alta, los directivos y gerentes de nivel alto crecieron 28,9 %, dato casi por completo explicado por el crecimiento de los asalariados registrados en la seguridad social (61,7 %).

Por debajo de la zona intermedia compuesta por obreros calificados y empleados administrativos, el grupo que más creció fue el de los trabajadores de comercio y los servicios personales sin calificación operativa (42,1 %), impulsado fundamentalmente por el incremento de trabajadores registrados (89,2 %). Los obreros no calificados de la industria manufacturera, la construcción y servicios asociados decrecieron 1,6 % y, dada su composición, se trató fundamentalmente de la reducción de empleo no registrado.

El servicio doméstico creció 15,8 %, tendencia asociada a la mejora del ingreso de hogares de clase media durante el período de expansión económica y al incremento sostenido de la tasa de empleo de las mujeres en el período 2003-2013. Esta evolución posiblemente esté reflejando la falta de desarrollo de servicios públicos vinculados al cuidado de personas (niños y ancianos). El escaso volumen del empleo registrado en este grupo en 2003 –el año base para la comparación–, acentuó el impacto del crecimiento del registro.

Al ampliar el ángulo de comparación hacia 1998, último año de crecimiento económico durante la convertibilidad, es posible advertir también una tendencia de signo positivo en la recomposición del mundo del trabajo aunque poco más atenuada. El empleo asalariado total creció 46 %; el empleo asalariado registrado en la seguridad social, 54 %; y el empleo no registrado, 32 %, por debajo del promedio (tabla 1 del anexo). Las ramas de actividad con mayor crecimiento del empleo asalariado registrado fueron: hoteles y restaurantes (73,2 %), servicios financieros, inmobiliarios y empresariales (66,8 %), construcción (66,1 %), transporte, almacenaje y comunicaciones (66 %) y comercio (60 %). El empleo registrado en la industria manufacturera creció 22 %, mientras que en la misma rama el empleo no registrado disminuyó 11 %, evolución indicativa de un cambio estructural en la composición de la rama. Estas tendencias

CUADRO 2
Evolución de la estructura de estratificación de clases e incidencia del registro en la seguridad social en los grupos ocupacionales asalariados, Argentina urbana, 2003 y 2013

Posiciones de clase	2003	% de empleo registrado	2013	% de empleo registrado
<i>Clase alta</i>				
Gerentes de nivel alto y grandes empresarios	0,7		0,8	
<i>Clases medias</i>				
Empresarios medianos y pequeños	1,0		0,8	
Profesionales autónomos	1,9		2,2	
Directivos de nivel medio y jefes de oficina	3,3		2,2	
Profesionales asalariados	4,1	74%	4,9	80%
Microempresarios y cuentapropistas c/ local o calificados	14,5		14,2	
Técnicos, docentes y trabajadores de la salud	11,6	83%	12,5	86%
Empleados administrativos	7,8	75%	9,7	89%
Subtotal Clases medias	44,3		46,6	
<i>Clases populares</i>				
Obreros calificados	19,7	51%	24,8	63%
Trabajadores manuales por cuenta propia con oficio	6,3		6,0	
Obreros no calificados	13,1	36%	13,3	49%
Trabajadores manuales no calificados (cuenta propia y servicio doméstico)	9,0		7,7	
Perceptores de un plan de empleo	6,9		0,8	
Subtotal Clases populares	55,0		52,6	
- TOTAL	100		100	
N	12886163		16007373	

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares: 3er. trimestre de 2003 y 2do. trimestre de 2013.

son ilustrativas de la expansión de actividades que albergan los grupos ocupacionales que ubicamos en los niveles intermedios de la estructura de estratificación social. Con respecto al peso relativo del empleo asalariado registrado en las ramas de industria manufacturera, construcción y transporte, almacenaje y comunicaciones presenta una leve variación entre 1998 (17,8 % del total asalariado) y 2013 (17,1 %), sin embargo, dicha similitud en el peso relativo se sostiene en un universo asalariado de mayor tamaño (por la expansión de la tasa de empleo y disminución de la tasa de desocupación, la cual en mayo de 1998 era 12,8 %, y 7,2 % en el segundo trimestre de 2013).

¿Cómo impactaron las tendencias ocupacionales del período 2003-2013 en la estructura de clases? En el cuadro 2 comparamos el perfil de la estructura de estratificación de clases en 2003 y 2013 incluyendo el porcentaje de empleo registrado en la seguridad social entre los grupos ocupacionales asalariados.

Una cuestión importante a considerar es la forma de la pirámide social. Utilizando un esquema de clases construido por los autores de este trabajo sobre la base de la clasificación tripartita de Germani (1955), en la Argentina contemporánea la clase alta –la burguesía y la elite directiva– representa alrededor del 1 % –sin incluir a los sectores de clase media alta que podría sumarse en términos amplios a las clases privilegiadas que controlan los resortes económicos y culturales del país–; las clases medias constituyen alrededor del 45 % y las clases populares conforman cerca del 50 %. Desde una perspectiva dinámica del análisis de clase, sin embargo, interesa indagar cómo varió el volumen y el nivel de ingresos relativo de distintos grupos ocupacionales en su interior, la mayor o menor distancia en sus condiciones de vida y qué cambios se produjeron en las fuentes de sus niveles de ingresos.

i. En el universo ocupacional tradicionalmente asociado a las clases populares, se constata una expansión de los trabajadores calificados de la clase obrera vinculados con el sistema de relaciones laborales, que acrecentaron su participación en 5 puntos porcentuales: mientras en 2003 constituían 19,7 %, en 2013 ascendieron a 24,8 % de la PEA ocupada. Además, en 2003 el porcentaje registrado en la seguridad social solo constituía algo más de la mitad de ese universo, mientras que en 2013 alcanzaron casi dos tercios de los trabajadores calificados.

El crecimiento de estos grupos abrió espacios para una movilidad estructural de tipo ascendente para los sectores que durante la etapa de reestructuración capitalista neoliberal habían sido desplazados hacia situaciones de desempleo crónico, empleo asalariado precario o actividades cuenta propia de baja calificación, a quienes se puede sumar a aquellos que durante la crisis recibieron subsidios estatales a través de programas con contraprestación laboral. Uno de los corolarios de esta tendencia del período 2003-2013, en contraste con el período 1990-2001, es que los trabajadores calificados registrados en la seguridad social volvieron a constituir el núcleo dinámico de las clases populares en Argentina, aun cuando se constate actualmente una mayor presencia de bolsones de marginalidad en los grandes centros urbanos del país en comparación con los que existían a mediados de los años setenta⁴.

⁴ Kessler (2014) analiza la evolución de la desigualdad desde "una perspectiva multidimensional" entre 2003 y 2013. El autor destaca como el carácter distintivo del período un proceso de reducción de la desigualdad de ingresos y la extensión de coberturas sociales motorizada por el incremento del empleo registrado en la seguridad social y la "re-regulación" de relaciones de trabajo. Sin embargo, el balance es menos favorable cuando se indaga la evolución del porcentaje de población con acceso a una vivienda digna al constatar la persistencia de núcleos territoriales de exclusión caracterizados por una infraestructura muy precaria y el sufrimiento ambiental de sus habitantes.

La magnitud del cambio estructural se advierte en la evolución de los trabajadores calificados registrados en la seguridad social, el eje vertebrador de las transformaciones en curso. En la fuente que analizamos, en 2003 la cifra de obreros calificados registrados en la seguridad social era de 1,3 millones y en 2013 ascendió a casi 2,5 millones, lo que representa un saldo neto de 1,2 millones de trabajadores, equivalente a 90 % del incremento de los obreros calificados y constituyen el grupo ocupacional que más creció dentro del esquema de estratificación social descripto⁵.

ii. También se expandieron las clases medias impulsadas principalmente por el incremento de los estratos asalariados: los empleados administrativos, los cuadros técnicos y profesionales que se desempeñan en el aparato de gestión y administración de empresas públicas y privadas y en el sistema educativo, de salud y de ciencia y tecnología vinculados fundamentalmente a universidades y centros de investigación nacionales.

Las tendencias señaladas coinciden con las observadas en un estudio reciente de Benza (2016) en el cual utiliza a los hogares como unidad de análisis en vez de las personas que componen la población económicamente activa ocupada. Al considerar la principal ocupación del jefe/a de hogar dicho estudio muestra un mayor peso relativo de las clases medias y la clase obrera calificada, pero en lo que refiere a la evolución observada hay similitudes entre ambos.

¿Cuáles fueron las condiciones de posibilidad de esta inflexión en las tendencias socio-ocupacionales? El crecimiento económico a un ritmo alto entre 2003 y 2008 y entre 2010 y 2012 favoreció una expansión muy fuerte del empleo. El Estado contribuyó a la expansión de la actividad económica –acelerando el proceso– a través de políticas centradas en la expansión del mercado interno a través de la redistribución del ingreso a favor de las clases populares y las clases medias. El aporte de divisas del agro permitió financiar el proceso reindustrializador en la medida en que evitó el “cuello de botella”, por las crisis del balance de pagos, a las que recurrentemente estaba expuesta la economía argentina en las décadas de 1950 y 1960. Sin embargo, la restricción externa reapareció en 2013 limitando las posibilidades de crecimiento económico sostenido a un ritmo elevado. Analicemos a continuación la evolución de la desigualdad de ingresos laborales a partir del esquema de posiciones de clase señalado.

2. Evolución de las diferencias de ingreso

La evolución del patrón distributivo de Argentina está vinculada con los rasgos de los modelos de acumulación económica (Altimir, 1986). Durante el primer gobierno peronista tuvo lugar un mejoramiento sustantivo de la distribución de los ingresos en el marco del desarrollo de la industria de bienes de consumo durables apoyada en el crecimiento del mercado interno para lo cual se impulsó el incremento del salario real. Durante las décadas de 1960 y comienzos de la década de 1970 dicha pauta perduró con algunas oscilaciones en el contexto de la segunda etapa de la industrialización por sustitución de importaciones. En contraste,

⁵ Una comparación con 1998 con una categorización diferente de grupos ocupacionales y posiciones de clase, a través de una compatibilización del Clasificador CNO de tres dígitos y el CNO de 5 dígitos, utilizados en la EPH puntual y continua respectivamente, permitió observar una reducción del estrato más bajo de las clases populares formado por obreros no calificados y no registrados en la seguridad social así como trabajadores manuales cuenta propia no calificados (Dalle, 2012).

...con posterioridad a 1975, se registró un cambio estructural en el patrón distributivo... [como corolario]... Argentina que a principios de la década de 1970 se contaba entre los países de desigualdad moderada con mayor participación de sus estratos bajos se ha desplazado al otro extremo de este grupo de países con desigualdad moderada –en el amplio espectro de las comparaciones internacionales– para ubicarse entre los que cuentan con menor participación de sus estratos populares (Altimir, 1986:548).

El persistente deterioro distributivo de la sociedad argentina tuvo sus raíces en la crisis del estilo de desarrollo basado en la industrialización sustitutiva durante la dictadura de 1976-1983. Con la introducción de reformas liberalizadoras, depresión salarial y lento crecimiento, ese deterioro continuó a lo largo de la década de 1980, signada por recesiones frecuentes e intentos de estabilización que culminaron en la crisis de hiperinflación, y se profundizó en la década de 1990 –luego de los años iniciales favorables– con la consolidación de un modelo macroeconómico centrado en la apertura económica, liberalización de mercados y privatización de empresas de servicios básicos (agua, gas, luz, transporte y comunicaciones) y de producción (de petróleo, siderúrgica, metalmecánica, entre otras). Altimir y Beccaria (2001: 614) sintetizan dicha trayectoria mostrando como “en cada una de estas fases, la inequidad de ingresos de los hogares se agravó”. Durante la dictadura, el principal factor que afectó la redistribución regresiva fue la pérdida de ingresos de los grupos menos calificados e intermedios y, en consecuencia, la ampliación de la brecha de ingresos con los sectores más calificados. A fines de la década de 1980 la hiperinflación afectó sustancialmente el salario real de todas las categorías ocupacionales, y en la década de 1990 fueron determinantes la expansión del desempleo, que se transformó en un fenómeno estructural desarticulado del nivel de actividad económica, y el incremento de la precarización laboral, reflejado en el crecimiento del empleo asalariado no registrado en la seguridad social, así como se multiplicaron los trabajadores por cuenta propia no calificados en actividades de subsistencia.

Las transformaciones económicas y la reorientación del papel del Estado en la primera década y media del siglo XXI ¿han impactado en el patrón distributivo en la estructura de clases? En caso de que haya habido cambios, ¿cuál fue su magnitud y su direccionalidad? Para abordar estos interrogantes analizamos cómo evolucionó la distribución de ingresos laborales utilizando las categorías de grupos ocupacionales y posiciones de clase del esquema de estratificación presentado en la sección anterior. Para ello calculamos la razón de las medias de ingresos de cada grupo ocupacional tomando como base el ingreso promedio de los trabajadores calificados registrados del núcleo de la clase obrera. En el anexo incluimos una tabla desagregada en la que pueden observarse las “brechas de ingresos” de todos los grupos ocupacionales en relación con los obreros calificados registrados de la industria y los servicios asociados a la producción (tabla 2). Con el objetivo de clarificar la exposición incluimos algunos gráficos que resumen los datos agregando grupos ocupacionales afines en relación con el núcleo de la clase obrera. Entre las principales pautas se destacan:

i.) La brecha entre los trabajadores del núcleo de la clase obrera y todos los grupos ocupacionales de clase media y alta se acortó en el período 2003-2013.

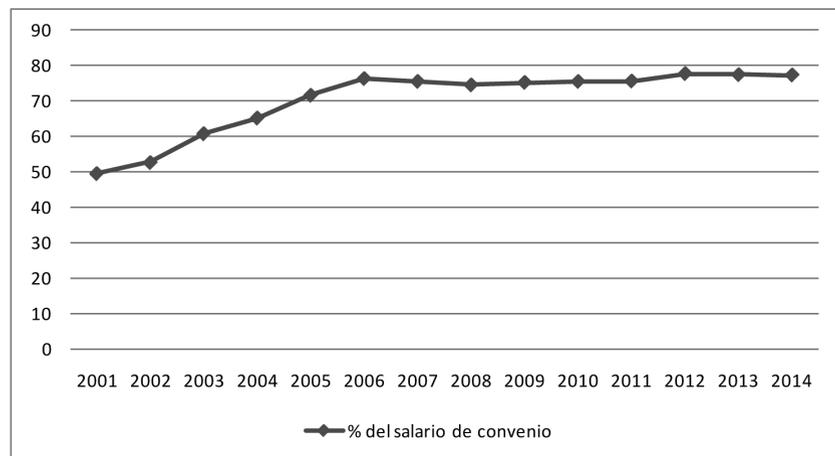
La disminución de la brecha con los estratos de propietarios de capital y cuentapropistas (gráfico 1) se refleja en la disminución de 2,45 a 1,52 de la distancia con los empresarios grandes, medianos y pequeños, una reducción similar a la de los

profesionales autónomos que pasó de 2,01 a 1,13. También se acortó la distancia con pequeños comerciantes o dueños de talleres con menos de cinco empleados, tradicionalmente ubicados en los estratos medios (de 1,72 a 0,96). Los trabajadores cuenta propia con local o equipo propio estaban por debajo de los obreros calificados registrados en la pirámide de ingresos ya en 2003 (0,74) y lo siguieron estando en 2013 aunque a una distancia mayor (0,63).

El nivel relativamente bajo de la brecha de ingresos entre los empresarios y los trabajadores del núcleo de la clase obrera obliga a tomar en cuenta la posible subdeclaración de ingresos de los autónomos, aunque el subregistro es una limitación de la fuente que estuvo presente tanto en 2003 como en 2013. Por otro lado, como plantean Benza y Heredia (2012) la EPH no permite estudiar la desigualdad que surge de la riqueza acumulada como las rentas de capital, de la propiedad de viviendas y de activos productivos o financieros, que contribuyen a configurar niveles de desigualdad muchos más amplios que los considerados en este trabajo. No obstante las limitaciones del instrumento utilizado, su aplicación posibilita identificar tendencias de variación en el nivel de desigualdad de ingresos percibidos a partir de la ocupación principal.

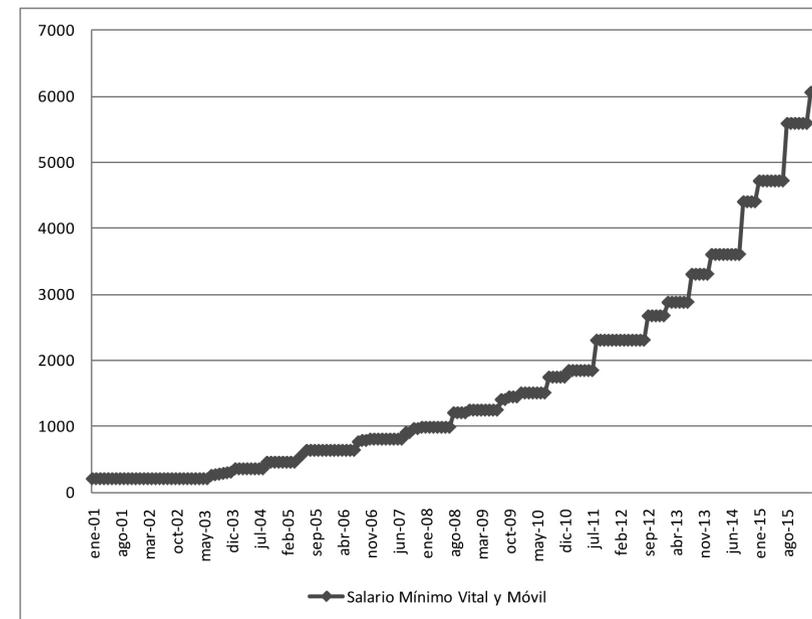
Al considerar los grupos ocupacionales asalariados de clase media también se observa un avance relativo de la clase obrera aunque con una tendencia ligeramente menos marcada (gráfico 2). En primer lugar, los trabajadores del núcleo de la clase obrera acortaron su distancia respecto de los directivos de nivel alto y medio (de 2,45 a 1,71) y con los profesionales (de 1,83 a 1,32). Estos grupos participan del control del proceso de organización del trabajo y cuentan con credenciales educativas altas, a cambio de lo cual perciben rentas de lealtad y rentas de calificación (Wright, 1995). Esta pauta sugiere que los mecanismos de mejora de los ingresos anclados en el

GRÁFICO 1
Brecha de ingresos laborales entre los estratos autónomos de clase media alta y media, y el núcleo de la clase obrera calificada registrada en 2003 y 2013, Argentina urbana



Fuente: Encuesta Permanente de Hogares: 3er. trimestre de 2003 y 2do. trimestre de 2013.

GRÁFICO 2
Brecha de ingresos laborales entre los estratos asalariados de clase media y el núcleo de la clase obrera calificada registrada en 2003 y 2013, Argentina urbana



Fuente: Encuesta Permanente de Hogares: 3er. trimestre de 2003 y 2do. trimestre de 2013.

poder colectivo fueron más efectivos que los mecanismos de mercado asociados a la meritocracia como el logro educativo y el ascenso en la jerarquía administrativa de empresas u organismos públicos y privados. La brecha con los jefes intermedios y supervisores siguió la misma tendencia aunque algo menos pronunciada (la disminución fue de 1,58 a 1,37).

Sobre este punto resulta de interés resaltar que en realidad varios de estos grupos pueden considerarse como parte constitutiva de una clase trabajadora extensa: de hecho, en tanto trabajadores asalariados podrían considerarse parte de la fuerza de trabajo generadora del plusvalor apropiado por el capital aunque, como afirma Di Tella (2011: 76) esto sería “poco útil para entender los dinamismos sociales que de hecho se dan”. Una de las fuentes de diferenciación de estos grupos es un mayor nivel de status social anclado en la posesión de credenciales educativas (profesionales y de posgrado) y en la participación activa de los beneficios del progreso económico, social y tecnológico de la época; más aún, ocupan un rol central en la construcción de un orden social hegemónico, aunque su posición política sea variable según su inserción en grandes o medianas empresas, el sector privado o público y las ramas de actividad, que por ejemplo diferencian a los grupos insertos en el sector financiero de aquellos vinculados con la industria manufacturera.

ii.) *La distancia de ingresos entre los trabajadores de cuello blanco sin credenciales profesionales ni rangos jerárquicos y los trabajadores del núcleo de la clase obrera que ya era muy pequeña en 2003, se acortó aún más.*

En las tres columnas últimas del gráfico 2 se puede observar que los obreros calificados registrados de la industria manufacturera, la construcción y los servicios asociados perciben en promedio salarios iguales –o levemente mayores– que los empleados administrativos, técnicos, docentes y trabajadores de la salud. Se trata de una tendencia a la *convergencia de ingresos* de grupos cuyo salario está atado a la representación sindical. Así, la frontera entre el empleo de tipo manual y no manual parece disolverse. Esta tendencia incluye también a los trabajadores del comercio y los servicios personales registrados.

Los trabajadores de los servicios en Argentina así como amplias fracciones de empleados de cuello blanco comparten formas de organización y de lucha con los obreros que integran el núcleo de la clase obrera, lo cual expresa sin dudas una mayor amplitud de derechos sociales pero al mismo tiempo representa un elevado potencial de conflictividad, una amenaza para la acumulación de capital desde el punto de vista de los empresarios. Pongamos como ejemplo a los trabajadores de supermercados en Argentina: este grupo tiene condiciones laborales y acceso a cobertura de salud, guarderías y otros derechos sociales que difícilmente puedan hallarse en otros países de América Latina (Etchemendy, 2013).

En 2003 el rango de la brecha de ingresos en el subuniverso de trabajadores de “cuello blanco” y “cuello azul” registrados en la seguridad social que podrían englobarse bajo el rótulo de una clase trabajadora en sentido amplio, puesto que no integran las posiciones de control de la producción u organización del trabajo, iba desde el ingreso promedio de 1,12 de los técnicos y docentes, hasta el ingreso de 0,57 de los obreros no calificados de la construcción, el grupo que menos gana dentro de los trabajadores asalariados registrados en la seguridad social (ver tabla 2 del anexo). La amplitud del rango de ingresos entre los grupos ocupacionales que componen la clase trabajadora “formal” se redujo de 0,56 a 0,42 –medido a través de razones de ingreso promedio– entre 2003 y 2013, y también se modificó el orden de grupos ocupacionales ubicados en la clase trabajadora “formal” según su nivel de ingresos, siendo los obreros calificados de la industria manufacturera registrados los de mayor ingreso promedio (1,04) dejando atrás a los técnicos y docentes. Los obreros no calificados de la construcción aunque mejoraron levemente su situación (0,62) continuaron siendo el grupo con menores ingresos relativos entre los trabajadores registrados en la seguridad social.

Esta tendencia resulta interesante desde la perspectiva de la formación de clases sociales. La convergencia de ingresos observada es el resultado de un proceso de movilización de los trabajadores que, como desarrollaremos en la sección siguiente fue canalizada a través de mecanismos institucionales preexistentes.

iii.) *En conjunto, los grupos asalariados de clase obrera y de clase media registrados en la seguridad social fueron los que más incrementaron sus ingresos en términos relativos, como resultado de que el salario atado a representación sindical creció más rápido que otros ingresos.*

iv.) *El indicador de “Empleo registrado en la seguridad social” que conecta a los*

trabajadores con el sistema de relaciones laborales parece ser una frontera más determinante de ingresos que la calificación de las tareas de la ocupación. El mismo permite precisar mejor fracciones de clase, en particular en las clases populares. La distinción tradicional entre obreros calificados y no calificados parecería ser menos determinante en cuanto al nivel de ingresos que el hecho de estar o no registrado en la seguridad social. Los obreros registrados, ya sean calificados o no, se ubican en la zona media de la pirámide de ingresos.

Los grupos asalariados no registrados y trabajadores manuales por cuenta propia perciben ingresos promedio equivalentes a la mitad y a un cuarto de las remuneraciones percibidas por los trabajadores calificados registrados (tabla 2 del anexo). Algunos grupos ocupacionales no insertos en el sector formal acortaron la brecha de ingresos vinculado con la tendencia a la mejora creciente del salario mínimo, vital y móvil. Otros estudios que miden la desigualdad de ingreso per cápita familiar lo cual implica considerar, además del ingreso de la ocupación principal, los ingresos de ocupaciones secundarias e ingresos de fuentes no laborales, señalan que la extensión de jubilaciones y pensiones, y la implementación de la Asignación Universal por Hijo a las familias cuyos jefes/as de hogar están desempleados u ocupados en empleos precarios tuvieron un impacto redistributivo progresivo⁶. En los hechos, ambas políticas posiblemente hayan impactado conjuntamente. En un contexto de disminución de la desocupación y de mejora del ingreso de los trabajadores informales o de subsidios a desocupados vía asignaciones del Estado, los empresarios se ven forzados a mejorar su oferta salarial para abastecerse de mano de obra. Pero esta tendencia no es uniforme, las trabajadoras del servicio doméstico⁷ y los/as obreros/as del comercio y servicios personales no registrados parecerían estar un poco más lejos de los obreros calificados registrados en términos de ingreso.

3. Factores que inciden en la convergencia de ingresos

Los principales factores que incidieron en la convergencia de ingresos están asociados con la activación del sistema de relaciones laborales y, en particular, con el incremento de la cantidad de trabajadores cuyo salario está cubierto por convenios colectivos. Esta es la hipótesis de base que orienta el estudio y que busca explicar la dinámica de disminución de las desigualdades de ingresos entre 2003 y 2013 detalladas en la sección anterior. En esta sección analizaremos los mecanismos a través de los cuales opera el sistema de relaciones laborales para atenuar las diferencias de ingresos.

3.1 Las diferencias de los salarios de convenio son menores que las del mercado

En primer lugar, los convenios colectivos de trabajo operan en favor de la reducción de la brecha de ingresos porque los niveles fijados en sus escalas salariales ofrecen una menor diferenciación que las del mercado. Una somera revisión de una muestra de las escalas de convenios que proporcionan cobertura a más de la mitad

⁶ Para ampliar sobre el impacto de la AUH sobre el nivel de desigualdad de ingresos ver: Arceo, González y Mendizábal (2010), Gasparini y Cruces (2010), Calvi (2012), entre otros.

⁷ Al considerar el ingreso según la cantidad de horas trabajadas se observa la misma tendencia aunque más atenuada.

de los trabajadores conveniados del sector privado, muestra que difícilmente las diferencias máximas dentro de las escalas superan una relación de 1 a 2 entre el máximo y el mínimo. La tabla del anexo que enumera 33 escalas de convenios vigentes muestra que en 2014 las diferencias entre el ingreso máximo y el mínimo en 19 convenios presentan un valor inferior a 1,5 veces; 10 convenios establecen diferencias máximas que van de 1,6 a 2; 2 escalas reflejan diferencias máximas que van de 2,1 a 2,5 veces, finalmente 2 escalas presentan escalas con más de 2,5 veces. Cabe señalar que estos diferenciales se han mantenido casi idénticos en la última década (Ver tabla 3 y tabla 4 del anexo).

Las diferencias entre los niveles de ingresos en los convenios colectivos tienden a ser menores que las que se encuentran en el mercado. Algunos ejercicios realizados comparando los salarios de convenio con los ingresos de los asalariados “fuera de convenio” ofrecen una buena aproximación. Un estudio realizado en nuestro país sobre los resultados de una Encuesta a Trabajadores de Empresas (ETE)⁸ realizada en 2005 muestra mayores diferencias entre las remuneraciones del personal “fuera de convenio” que entre los trabajadores bajo convenio, diferencias que se pueden apreciar de manera más o menos directa por medio de la estimación de los coeficientes de variación, desvío standard de las distribuciones de frecuencia y brechas entre estratos de remuneraciones (Trajtemberg, 2008)⁹. En líneas generales, todas estas medidas estadísticas reflejan una mayor dispersión de los ingresos del personal “fuera de convenio” que del personal “bajo convenio”. Los resultados obtenidos en el estudio realizado en nuestro país no serían muy diferentes a los registrados en otros países que cuentan con instituciones laborales similares y, en líneas generales, constituyen resultados teóricamente esperables. Precisamente la menor diferenciación salarial producto de las desviaciones que las instituciones laborales introducen en la operación de los mecanismos del mercado constituye un lugar común en los enfoques del *mainstream* neoclásico. En este enfoque, las distorsiones que provocan los convenios colectivos son negativas para el crecimiento económico, porque se estaría remunerando al personal no calificado por encima de su productividad, lo cual constituye un desincentivo para los trabajadores más calificados.

3.2 Determinación colectiva de los salarios vs. Individualización

En segundo lugar, el incremento de la participación en el empleo de asalariados cuyos ingresos son fijados por convenio, tendió a reducir las diferencias entre los salarios efectivamente pagados y los salarios de convenio. Y esto es lo que efectivamente ocurrió a partir de 2003: actualmente el salario de convenio refleja más del 75 % del

⁸ La encuesta se aplicó a asalariados registrados de empresas privadas con 10 y más trabajadores ocupados en actividades secundarias y terciarias de cinco aglomerados urbanos: CABA y GBA, Córdoba, Mendoza, Rosario y Tucumán. El total de la muestra fue de 7.815 trabajadores, siendo representativa de los 2.170.000 trabajadores localizados en las ciudades mencionadas que integran el universo de asalariados registrados en empresas privadas de 10 y más ocupados. En el período del relevamiento, cuarto trimestre de 2005, constituían el 71% del total de asalariados privados registrados urbanos (Azpiazu, Waisgrais, y Senén González, 2007). En 2009 se realizó un segundo relevamiento de mayor alcance geográfico a asalariados registrados en establecimientos privados formales de 5 o más trabajadores de todas las ramas de actividad exceptuando las primarias, incluyendo a las capitales de las provincias de todo el país, y otras ciudades relevantes.

⁹ Cabe señalar que los análisis de varianzas vinculadas con diferentes atributos personales y estructurales confirman tanto la magnitud como la orientación de las diferencias detectadas a través de las medidas estadísticas mencionadas.

salario efectivamente pagado por las empresas (ver anexo gráfico A1). Dado que la mayor parte del empleo generado en el período 2003-2013 correspondió precisamente al de los trabajadores registrados en la seguridad social, sobre quienes los sindicatos ejercen su representación, esto implica el acrecentamiento de la población cuyos salarios son determinados principalmente por los convenios colectivos¹⁰. Como se observó en la primera sección, la expansión del trabajo asalariado registrado en la última década superó el de las categorías ocupacionales no asalariadas, cuentapropistas y empleadores, así como la de los trabajadores no registrados en la seguridad social. En consecuencia, aumentó la participación del empleo cubierto por convenios colectivos, al mismo tiempo que disminuyó el peso relativo de no asalariados y de asalariados no cubiertos por convenio.

En síntesis, los salarios de convenio fueron incrementando su peso en los ingresos efectivamente percibidos por los trabajadores. El convenio colectivo es hoy un determinante del salario de los trabajadores, una tendencia que contrasta netamente con la que prevaleció en la última década del siglo pasado. En aquella época, la dinámica salarial dependía de las empresas que tendían a remunerar a su personal por encima del convenio, lo cual estimulaba la diferenciación y el incremento de las brechas de ingresos. Era una época caracterizada por la individualización de la relación salarial, que contrasta con la actual en la que los salarios son determinados colectivamente.

El contraste entre la dimensión colectiva y la noción de individualización de las relaciones del trabajo utilizada en el estudio, fue tomado del contexto del debate jurídico laboral en torno a los impactos de la globalización y los postulados neoliberales sobre el Derecho del Trabajo en América Latina, tributario a su vez del debate europeo en torno al mismo tema. Al respecto, Uriarte (2000: 3) señalaba que

... los postulados neoliberales en materia laboral... apuntan al objetivo de provocar la total individualización de las relaciones de trabajo (...) crearían, entre trabajador y empleador, una relación individual y desregulada, sin sindicato, sin negociación colectiva, sin derecho de huelga, sin legislación especial, sin Inspección del Trabajo y sin Justicia especializada (...) Este programa (...) llevaría a la abolición del sistema de relaciones de trabajo y a su sustitución por múltiples relaciones privadas de cada persona que trabaja para otra con aquella que compra su trabajo, en un mercado libre. No habría Derecho del trabajo, sino Derecho civil o comercial (como en el siglo XIX), ni habrían relaciones laborales, sino relaciones civiles o comerciales¹¹.

Una estimación de las diferencias salariales que operaban antes de 2003 y la baja incidencia de los convenios colectivos en esas diferencias, puede obtenerse a partir de la comparación entre los salarios efectivamente pagados por las empresas

¹⁰ La cobertura de la negociación colectiva en 2013 se estima en 83% del empleo registrado privado. Esta estimación se restringe al empleo privado porque la estadística de convenios del MTESS releva los realizados bajo la norma de la Ley 14.250, que salvo a los empleados de los organismos recaudadores como ANSES, AFIP y Lotería y Casinos, no cubre el empleo estatal. Si se agrega a los trabajadores conveniados del sector público y se considera la cobertura sobre el total de asalariados (es decir, incluyendo a los trabajadores no registrados), la cobertura total asciende a 60 % en 2013, aproximadamente (estimación de la Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo – SSPTyEL – MTEySS).

¹¹ A diferencia de los debates sociológicos sobre el tema, vinculados con las teorías de la modernización, el debate jurídico laboral contemporáneo es más bien “posmoderno” y alude concretamente a la sustitución del derecho laboral por el comercial y civil en la regulación de la prestación de trabajo.

y los salarios de convenio: en 2001, en promedio, los salarios de convenio no constituían mucho más que el 50% de los salarios pagados efectivamente por las empresas (Gráfico A1). En esta perspectiva, a las diferencias entre los niveles de las escalas salariales de convenios habría que agregar un 50% proveniente de los adicionales que pagaban las empresas por encima de convenio. Por ejemplo, si la mayor diferencia de la escala de convenio era de 1 a 2 en 2001, los salarios efectivamente pagados ese año oscilarían entre un mínimo de 1 (el salario mínimo fijado por el convenio) y un máximo de 3 (lo que la empresa pagaba efectivamente por fuera del convenio). De allí que el modelo de convertibilidad que prevalecía en los 90 en Argentina fuera caracterizado como un modelo de “individualización” de la relación salarial, que reflejaba precisamente la fijación de los salarios por afuera de los convenios colectivos.

3.3 Elevación del piso salarial

En tercer lugar, los “pisos” salariales han tendido a incrementarse rápidamente, vinculados con el incremento registrado por el salario mínimo durante el período (gráfico A2 del anexo). En este punto es importante señalar la activación de la fijación periódica anual del Salario Mínimo, Vital y Móvil a partir de 2004 hasta hoy, a través de un Consejo tripartito¹². Entre 2004 y 2006 en términos relativos el salario mínimo se incrementó mucho más que el promedio de los salarios de convenio y desde 2007 en adelante acompañó su evolución. Debe enfatizarse el rol compensatorio del SMVM, que constituye un reaseguro para los sindicatos con menor poder de negociación que se benefician de este modo con las mejoras alcanzadas por el resto de los sindicatos.

El rol compensatorio del salario mínimo había sido eclipsado durante el extenso período que va desde 1993 hasta 2003, cuando quedó fijado en \$200. Sin embargo, para algunos analistas, en cierta forma el rol del salario mínimo fue cumplido en aquella época por el monto del subsidio a desocupados inaugurado por el denominado “Plan Trabajar”, que había sido fijado en \$150 en 1995, cifra que se mantuvo en el Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados implementado en 2002¹³. En esta interpretación de la “función” del salario mínimo como “piso de remuneraciones por trabajo”, el SMVM había sido prácticamente desplazado (“perforado hacia abajo” por el monto del subsidio) y esto habría incrementado los diferenciales salariales. Es decir, a la elevación del “techo salarial” producto de la individualización de la relación salarial (remuneración efectiva significativamente más elevada que el salario de convenio), cabe agregar la disminución del “piso salarial” por la fijación de subsidios inferiores al SMVM. Sin embargo, la interpretación mencionada es un tanto forzada porque los subsidios suponían una contraprestación laboral limitada (en teoría de 4 horas diarias, es decir la mitad de una jornada “típica” de 8). De todos modos quedaron configurados diferenciales mucho más elevados durante ese período que los que prevalecen actualmente en Argentina, porque aun conservando como criterio de “piso salarial” los \$200 del salario mínimo, vital y móvil vigente entre 1993 y 2002, la prolongada inmovilidad nominal de ese piso contrastaba con la práctica de las empresas de otorgar ingresos salariales por encima de los convenios.

¹² Consejo del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil.

¹³ “Debe haber un seguro de desempleo con cifras muy por encima de los \$150 de los *Planes Jefes*, que por otra parte son los que verdaderamente fijan el salario mínimo en la Argentina.” Claudio Lozano en Cronista.com Edición Impresa - 26/07/2004 | “Hay que recomponer el nivel general de ingresos con subsidios” http://m.cronista.com/Mobile/nota.html?URI=/contenidos/2004/07/27/noticia_0044.html

3.4 Declive del “techo” salarial

En cuarto lugar, el mejoramiento de los salarios nominales desde 2003 a la fecha involucró una presión permanente sobre la banda o nivel de remuneraciones a partir de la cual se aplica el impuesto a los ingresos (que en nuestro país recibe el nombre de “impuesto a las ganancias”). En la medida que los niveles nominales de salarios se expandieron más rápidamente que el nivel o banda sobre la cual se aplica dicho impuesto, esto implicó recortar los “techos” salariales, como resultado de la actualización más lenta del “mínimo no imponible”. Dada la fuerte progresividad del impuesto –la tasa se incrementa cuanto mayores son los ingresos– afecta considerablemente a los salarios más altos. En relación con el período considerado, este problema se fue agudizando sobre todo desde 2008, cuando fueron siendo cada vez más evidentes los “atrasos” en la actualización del nivel de ingresos a partir del cual se aplica el impuesto, lo que fue incrementando paulatinamente la proporción de asalariados afectados por el mismo.

Las consecuencias político-sociales del recorte operado sobre los ingresos salariales más altos por el impuesto a los ingresos no son desdeñables: los reclamos por la eliminación del impuesto, o por una actualización más acelerada del nivel de imposición que siguiera el crecimiento de los salarios nominales, se multiplicaron en los últimos años y se incorporaron en la agenda de demandas de varios sindicatos y centrales sindicales¹⁴. Los debates sobre el tema son particularmente complicados, básicamente por tres factores: a) la evolución regresiva en el largo plazo de la estructura impositiva, que contrasta con la progresividad de este impuesto, lo que implica que los ingresos por salarios aparecen gravados con más intensidad que los ingresos por ganancias de capital; b) la confusión generada por la contradicción simbólica que genera la equívoca designación de “ganancias” (asociada conceptualmente a los beneficios de capital) a una tasa aplicada sobre ingresos salariales; c) el hecho que el incremento de los salarios nominales se relacione en parte con una compensación por la inflación, incentiva las quejas contra el impuesto, porque la ampliación de su cobertura no refleja un crecimiento real de los salarios.

3.5 Coordinación de los incrementos salariales entre sindicatos

La coordinación de los incrementos salariales entre sindicatos determinó que las diferencias entre las escalas de los diferentes convenios se fueran reduciendo progresivamente. Pueden identificarse varios factores que incidieron en esa coordinación de los incrementos salariales desde 2003, aunque todos ellos responden a una iniciativa estatal más amplia que buscó activar las instituciones laborales. En palabras de Etchemendy (2011: 166): “No hay Diálogo Social entre autoridades y actores económicos sin un *Estado que organice y respalde el proceso de concertación*”. Esta política orientó una redistribución progresiva de los ingresos, de modo de lograr la recuperación de los salarios que habían sido considerablemente afectados por el derrumbe de la Convertibilidad y de la devaluación de 2002.

El incremento del salario mínimo y el fuerte impulso de la negociación colectiva posibilitaron un incremento rápido de los salarios entre 2003 y 2005, luego de lo cual el Estado buscó coordinar los incrementos de modo de compensar la capacidad

¹⁴ Más allá de las discusiones teóricas y políticas sobre la aplicación de impuestos sobre determinado nivel de salarios, la denominación de “impuesto a las ganancias” a este tipo de deducciones del salario constituye un verdadero oxímoron que no contribuye a clarificar el debate sobre el tema.

y poder relativo entre las organizaciones (Trajtemberg, Senén González y Medwid, 2012)¹⁵. Debe destacarse aquí que el Estado interviene activamente en la fijación de incrementos salariales en las actividades en que gestiona directamente –educación, salud, administración– y en los servicios públicos –transporte, electricidad, gas, agua, comunicaciones– que, aun cuando estén gestionados por empresas privadas, están sujetos a regímenes de precios administrados por el Estado a través de subsidios, inversiones, etc. En un sistema en el que los actores de la negociación son autónomos, obviamente la coordinación estatal solo puede ser indirecta, aunque contribuya a generar patrones imitativos entre los sindicatos. A esto cabe agregar factores del contexto, entre los cuales figura en primer término el alza de los precios que obliga a los actores a negociar incrementos nominales compensadores.

La puja distributiva ha sido canalizada a través de las instituciones laborales, que ha logrado en mayor o menor grado moderar esa puja y también estimularon la práctica de establecer demandas y reclamos similares entre los sindicatos. Esto se acentuó a partir de 2007, cuando los actores de las relaciones laborales fueron dejando de utilizar el índice oficial de precios al consumidor como parámetro de adecuación del poder adquisitivo de los salarios; en ausencia de ese parámetro¹⁶, los sindicatos utilizaron como guía las demandas de sus pares, lo cual reforzó la tendencia convergente de los salarios, esta vez *entre* organizaciones.

En síntesis, la puja distributiva fue siendo canalizada y orientada por la política estatal de impulsar la mejora del salario real para sostener la demanda del mercado interno, las pautas de coordinación de los incrementos salariales aplicadas con el fin de equilibrar las fuerzas relativas de los actores, y las pautas de comportamiento imitativas entre los sindicatos de modo de controlar la incertidumbre generada por el alza de los precios nominales de bienes y servicios.

3.6 Compresión de las diferencias de ingresos

Como síntesis de lo expuesto hasta aquí, la operación conjunta de una lógica compensatoria que busca favorecer a los sectores de menores ingresos elevando el salario mínimo lo que implica “subir el piso” de los salarios, y una actualización lenta del nivel de imposición que recorta los ingresos más elevados lo que implica “bajar el techo salarial” para los mayores ingresos, terminó generando un verdadero canal

¹⁵ La coordinación de incrementos salariales constituye una práctica usual en Argentina, lo cual refleja el grado de centralización del sistema de relaciones laborales. Durante la década del 60 y la primera mitad de los 70 del siglo pasado, era común que los sindicatos siguieran la pauta fijada por algunos grandes sindicatos de industria, en particular la Unión Obrera Metalúrgica, que servía de orientación para las demandas del resto de los sindicatos. Pero actualmente, no existe un sindicato cuyo peso relativo en el empleo y su capacidad de influir en el resto de los sindicatos ejerza ese rol coordinador. El Estado intentó a partir de 2006 cumplir ese rol mediante la negociación con un sindicato, el de camioneros, que sirviera de señal para el resto (Benes y Fernández, 2012). El contraste más evidente entre ambos sindicatos es que mientras el poder de la UOM reflejaba la fuerte concentración industrial en el período previo al de la dictadura militar instalada en 1976, el de Camioneros, en la actualidad, parece su contracara: su expansión refleja entre otros procesos la descentralización (o “desverticalización”) de la industria, que a través de la externalización y/o tercerización de actividades promueve las redes articuladas a través de la distribución.

¹⁶ Si bien las demandas de actualización de ingresos se basaron en índices de precios al consumidor alternativos al elaborado por el INDEC como el del CENDA, el IPC de siete provincias, el IPC City y el IPC Congreso, en la práctica esto se daba al comienzo de las negociaciones pero luego los sindicatos tomaban como referencia los acuerdos alcanzados por algún sindicato de referencia.

de “compresión” de las diferencias salariales. A esto se agrega la baja diferenciación interna de los niveles de las escalas de salarios dentro de cada convenio, y la recién mencionada coordinación de los incrementos nominales de salarios entre convenios articulada por esquemas de gestión estatal y patrones de imitación entre sindicatos.

Las tendencias descritas contribuyen a explicar los resultados obtenidos en los diferentes indicadores que expresan la dinámica de evolución de la distribución funcional del ingreso, las diferencias de ingresos evaluadas a través del Gini y las brechas entre estratos de ingresos.

En primer lugar, diferentes estimaciones de la distribución funcional del ingreso coinciden en registrar un incremento sistemático de la participación de los salarios desde 2003 a la fecha. Puede observarse que la participación de los salarios en el ingreso había declinado fuertemente con la devaluación de 2002 que puso fin a la Convertibilidad, pasando de 42 % en 2001 a 34 % en 2002, lo cual implicó una fuerte transferencia de ingresos a favor del capital, en un contexto de pronunciado estancamiento y declive del producto. A partir del año siguiente la participación de los salarios fue creciente, con algunas oscilaciones vinculadas con el impacto de la crisis económica internacional de 2009, hasta llegar a 50 % en 2013 (gráfico A3). En términos generales, esta evolución es consistente con la disminución de la brecha de ingresos entre los grupos ocupacionales no asalariados de mayores ingresos con los grupos ocupacionales asalariados expuestos en el capítulo anterior. En la base de esta evolución se destacan tanto el crecimiento ocupacional de los asalariados, que absorbió el grueso del incremento del empleo, como las mejoras del salario real que fueron descritas previamente (O’Farrell y Villafañe, 2014). Cabe destacar también que el crecimiento económico implicó un incremento de los beneficios de las empresas, a diferencia del período 1998-2002 en los que el estancamiento determinaba un esquema de suma cero –lo que perdía un sector era transferido al otro–.

En segundo lugar, una estimación de la evolución del índice de Gini sobre los perceptores individuales muestra que entre 2003 y 2013 disminuyó de 0,52 a 0,42 (gráfico A4), una evolución que implica una disminución sistemática de las diferencias de ingresos, y que contrasta notoriamente con el crecimiento sistemático de las diferencias de ingresos reflejados en el incremento del índice de Gini a lo largo de la década del 90 y también, a grandes rasgos, desde mediados de los 70 hasta principios de este siglo. Es decir que la evolución de la última década implica un pronunciado giro con respecto a las tendencias de incremento de las desigualdades que prevalecieron en el largo plazo o, al menos, en el último cuarto del siglo pasado. Nótese también que, más allá de los valores alcanzados en cada fecha –la estimación es anual–, se inscriben en una dinámica particular de incremento –hasta 2002– o de disminución –desde 2003– de las desigualdades, como si los fenómenos subyacentes a la evolución del índice en el mediano plazo se vincularan con fuertes cambios estructurales de signo opuesto.

La principal causa de la disminución de la desigualdad provino del aumento de la participación de los trabajadores asalariados en la riqueza generada y la disminución de las disparidades en los ingresos laborales¹⁷ apoyada como vimos en el despliegue de mecanismos institucionales.

¹⁷ Keifman y Maurizio (2012) desarrollan una descomposición de las fuentes de ingresos que explican la mejora en el índice de Gini del Ingreso total familiar per cápita. El 73% de la disminución de dicho indicador corresponde a la reducción de las distancias en los ingresos laborales.

Complementariamente, los programas de transferencia de ingresos del Estado como la ampliación sustantiva de la Cobertura previsional (incorporando a 3 millones de nuevos jubilados) a través de jubilaciones anticipadas y por moratoria, la reestatización del sistema previsional que permitió establecer incrementos mayores a los promovidos por las prestadoras privadas y la implementación de la Asignación Universal por hijo que implicó extender las asignaciones familiares a hijos de desocupados y trabajadores en condiciones de precariedad, contribuyeron a disminuir la desigualdad (Calvi y Cimilio, 2011).

En tercer lugar, el análisis de la brecha de ingresos comparando quintiles extremos también muestra una fuerte reducción en el período. Es decir que, en líneas generales, la evolución entre 2003 y 2013 según estratos de ingresos, si bien puede ofrecer algunas dificultades de interpretación, es consistente con la información ofrecida por la evolución de los salarios de convenio recién descripta y con la disminución de las brechas entre grupos ocupacionales no asalariados de mayores ingresos y grupos ocupacionales asalariados descriptos en el capítulo anterior. Así pues, la reducción de las brechas entre estratos de ingresos apunta a facilitar la comprensión de la relativa homogeneización de ingresos entre diferentes grupos ocupacionales que fuera analizada en el capítulo anterior.

Llegados a este punto cabría interrogarse sobre los problemas emergentes en el panorama descripto. Es decir que, si bien encontramos en la tendencia hacia una convergencia salarial las respuestas a los problemas planteados originalmente, vinculados con la disminución de la brecha de ingresos entre grupos ocupacionales asalariados y no asalariados, surgen ahora nuevos interrogantes. Esta vez son interrogantes vinculados con la gestión o administración de las tensiones generadas por esa convergencia salarial. Para abordarlos vamos a introducir algunas herramientas que nos brindan los enfoques sobre análisis de clase.

4. Dinámicas de clase

4.1 Herramientas del análisis de clase

Las evidencias de la expansión de sectores de ingresos medios motorizada por el crecimiento económico reciente en América del Sur, fueron relevadas a través de escalas unidimensionales utilizadas para medir los cambios en la distribución de ingresos. Sin embargo, la interpretación prevaleciente sobre los factores determinantes de esos cambios no abundó sobre las tendencias estructurales subyacentes. Los resultados obtenidos a través de esta rutina de análisis son interpretados de manera preferente a través de la teoría del capital humano. Este enfoque microeconómico concibe a la educación como un recurso central en la distribución del ingreso, por lo que los trabajadores asalariados y por cuenta propia verían mejorados sus ingresos laborales en función de un incremento de sus credenciales educativas, un indicador que reflejaría las mejoras en el *saber hacer*, lo cual en definitiva impactaría positivamente en la productividad.

En contraste con la orientación prevaleciente recién descripta, la sociología ha desarrollado enfoques y conceptos anclados en un fundamento relacional para comprender los fundamentos de la desigualdad, entre los que se destacan la clase social y el status, dos formas de estratificación que hunden sus raíces en las relaciones sociales que entablan las personas (Goldthorpe, 2011; Wright, 1997, 2005).

Lo que caracteriza a un análisis de clase, y lo convierte en un dispositivo explicativo para el estudio de la desigualdad, es que permite identificar los mecanismos sociales causales que la generan. El análisis de clase revela cómo se relacionan las personas para generar y distribuir recursos económicos escasos, y cómo estas relaciones conforman la base para articular intereses materiales comunes y estrategias de reproducción similares, a la vez que antagonismos en torno a los mecanismos de control y exclusión sobre esos recursos. En términos de Wright (1995: 46): “Lo que la gente tiene impone restricciones sobre lo que la gente puede hacer para conseguir lo que quiere”.

Las clases sociales dan cuenta de colectivos poblacionales que se diferencian entre sí sobre la base del control o exclusión de recursos económicos, entre los que sobresale la propiedad de capital, el nivel de autoridad y las credenciales educativas así como el volumen del recurso apropiado para su valorización en el mercado de trabajo. De esta manera, las clases sociales brindan oportunidades relativamente similares de existencia para sus miembros y desiguales con respecto a las otras clases, conforman un campo de opciones y limitaciones para la acción y constituyen una plataforma estructural sobre la que se cimentan experiencias comunes, formas de sociabilidad, consumos y gustos que delinean estilos de vida (Sautu, 2011). Por su centralidad en la distribución del poder económico, las clases sociales son bases posibles sobre las que se desarrollan organizaciones y acciones políticas, para influir sobre las orientaciones del conjunto del orden social.

La estructura de clases está compuesta por distintos agrupamientos cuyas características difieren según las sociedades analizadas. Así por ejemplo autores como Wright, quien estudió en profundidad la sociedad estadounidense y realizó estudios comparativos con varias sociedades europeas, tiende a diferenciar las clases en torno a tres grandes agrupamientos: los empresarios o clase capitalista, la clase obrera mediada por una relación de explotación que define intereses materiales intrínsecamente antagónicos con los capitalistas, y las clases medias que sobre la base de la pequeña propiedad de capital, de autoridad en la organización de los procesos de trabajo y credenciales educativas altas, se diferencian de la clase obrera a través de mecanismos de cierre social. Entre estos mecanismos se destacan la definición de criterios meritocráticos de obtención de títulos y ascensos “hacia arriba” de la escala jerárquica de control. También es posible identificar un estrato precarizado de la clase obrera, que ha recibido distintas denominaciones: masa marginal, *underclass*, clase obrera informal o estrato popular no calificado y precarizado. Un estrato de este tipo parece evocar entre nosotros, en Argentina, un sector de la fuerza de trabajo que se reproduce en empleos asalariados no registrados, experimenta períodos frecuentes de desempleo, o se desempeña en actividades por cuenta propia no calificadas y que, hasta 2009, fuera asistida a través de programas de transferencias de ingresos que incluían contraprestaciones laborales.

En Argentina, un estudio reciente de Elbert (2013) reconstruye la estructura de clases del AMBA utilizando el enfoque neomarxista de Wright, distinguiendo y midiendo el peso relativo de la fracción de clase obrera informal. A través del análisis de la composición de clase del hogar y de trayectorias ocupacionales muestra que al menos dos tercios de los trabajadores de la clase obrera tienen vínculos con la formalidad, por lo que no convendría pensarla como una posición de clase desgajada del conjunto y estanca. También utilizando un enfoque neomarxista Maceira (2011, 2014) muestra cómo el cambio de modelo de desarrollo económico a partir de 2003

favoreció amplios movimientos ocupacionales desde la fracción informal a la formal de la clase obrera por lo cual más que pensar en las fracturas entre clases distintas sería conveniente pensar en los vínculos entre ambas.

4.2 La dinámica de clases en Argentina desde 2003 hasta la actualidad

Un análisis de clase realizado mediante la aplicación de enfoques como el de Wright, posibilita una aproximación bastante ajustada sobre la experiencia argentina reciente, a condición de tener en cuenta que una clase no es un agrupamiento de personas que tienen ingresos similares, sino un colectivo poblacional que comparte las fuentes de obtención de ingresos. Ahora bien, la inserción estructural afín *es una condición necesaria pero no suficiente* para la formación de una clase social, ya que ésta depende del desarrollo de acciones comunes por parte de sus miembros. Así por ejemplo, la organización y la movilización de la clase obrera son dos factores centrales para mejorar las condiciones derivadas de su situación de explotación.

Precisamente uno de los rasgos distintivos del período 2003-2013 en Argentina fue una recomposición de un sector de la clase obrera calificada inserta en grandes y medianas empresas de los sectores más dinámicos de la economía (automotrices, petroquímica, siderurgia, minería, agroindustriales, entre las principales) y la recuperación del sector asalariado de las clases medias. Unos y otros apoyados en el fortalecimiento de los sindicatos, tanto en su creciente densidad como en su capacidad para negociar los salarios, fueron mejorando su posición relativa en la estructura social. La mejora simultánea de los ingresos de la clase obrera y de las clases medias asalariadas profundizó una tendencia precedente: la frontera entre los trabajadores no manuales y manuales se volvió más difusa por una participación económica creciente de los obreros.

El progresivo incremento de los salarios a través de la negociación colectiva, acompañado por un proceso de disminución de las desigualdades salariales tendió a mejorar la posición relativa de los obreros calificados en la estructura social, obteniendo en ocasiones mejoras salariales más altas que sectores asalariados de las clases medias asalariadas “fuera de convenio” y otros grupos no asalariados, tales como profesionales por cuenta propia o pequeños propietarios de capital. Esta dinámica impulsó la regeneración de dos tipos de problemáticas en la estructura social: el retorno de los conflictos de clase por la apropiación del ingreso por un lado y, por otro, situaciones conflictivas derivadas de procesos de “inconsistencia de status”.

4.3 El retorno de los conflictos de clase

Por un lado, se observa un retorno de los conflictos de clase por la apropiación del ingreso que eran típicos del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, un eje central de la orientación del desarrollo económico, y que se canalizaban a través de las instituciones laborales que presidieron la extensión de la relación salarial en el mundo del trabajo hasta principios de los 70 del siglo pasado en Argentina.

Ese tipo de conflictos se había atenuado considerablemente durante la década de los 90. En esa época la desindustrialización, el elevado desempleo y la precarización creciente de los asalariados erosionaron el mundo del trabajo e impactaron fuertemente sobre la estructura social generando dos procesos de vastos alcances. Por un lado el quiebre de las clases medias, particularmente afectadas por una movilidad social descendente que fue captada por diversos estudios que enfocaron este proceso con la noción de “nuevos pobres”. Por otro lado la desestructuración de la clase obrera,

que provocó que grandes contingentes de obreros fueran a engrosar las filas de los desocupados o de quienes pudieron sostener su inserción en puestos precarizados. Las respuestas sociales al desempleo, la precarización y la pauperización crecientes fueron altamente conflictivas, pero su eje no fue la disputa entre capital/trabajo, sino una intensa movilización de trabajadores desocupados, trabajadores de empresas recuperadas, y otros diversos movimientos sociales que orientaron sus reclamos hacia el Estado, y que tuvieron un papel protagónico durante la crisis de 2001 y 2002. Los conflictos laborales en cambio se atenuaron considerablemente durante ese período, desplazados por lo que en la época se denominaban como “conflictos sociales”.

A partir de 2003, los conflictos laborales¹⁸ retornaron al centro de la escena social. La evolución de la conflictividad laboral apreciable a través de indicadores que estiman la cantidad de conflictos, de huelguistas y de jornadas no trabajadas muestra la multiplicación de reclamos centrados en su mayoría sobre demandas de mejoras salariales. Entre 2006 y 2014 esa conflictividad fue particularmente apreciable en el sector de empleo estatal en todas sus jurisdicciones –nacional, provincial, municipal– y servicios –educación, salud–, que superó holgadamente la conflictividad del ámbito de empleo privado.

Los datos más significativos que aportan los indicadores de conflictividad laboral se refieren a la composición sectorial o de rama. A lo largo del período señalado la mayor conflictividad correspondió al sector de educación, seguido por los empleados de la administración estatal y por el personal de clínicas, sanatorios y servicios de salud, que incluye tanto a profesionales, como técnicos, y trabajadores de mantenimiento. Recién en cuarto lugar en estos índices de conflictividad aparecen reunidos los diferentes sectores y ramas del sector privado, como industria, logística, comercio, construcción, etc. Un panorama elocuente de esta configuración la ofrece la composición por rama en el año 2014, el de mayor conflictividad de todo el período. Se observa que sobre poco más de 11 millones de jornadas no trabajadas ese año, 59% corresponde al sector de enseñanza; 18% a los empleados de la administración pública; 13% al personal del sector de salud y el 10% al agregado del resto de los sectores (SSPTyEL-MTEySS, 2015).

Por lo tanto el aspecto más notable de la composición de la conflictividad laboral en el período es el predominio de los reclamos y movilizaciones de trabajadores nucleados en sindicatos en los que prevalecen grupos ocupacionales que pueden caracterizarse como clases medias asalariadas: docentes, profesionales y técnicos de la salud, empleados públicos. Un dato adicional: en todas esas actividades el empleo femenino supera ampliamente al de los hombres. El rol de los obreros, en cambio, parece más atenuado en el conflicto laboral. Este contraste entre alta conflictividad laboral de clases medias asalariadas y menor conflictividad obrera debe relacionarse con las características de las instituciones que canalizan el conflicto.

Un recorrido de la negociación colectiva desde la década de 1990 hasta la actualidad (Palomino y Trajtemberg, 2012), muestra que la misma experimentó desde 2005 un crecimiento exponencial: como se señaló anteriormente, mientras en la década de los 90 los convenios colectivos de trabajo rondaban en promedio los 200 convenios homologados anualmente, en 2013 alcanzaron los 1.700, una cifra más de

¹⁸ Etchemendy y Collier (2007) plantean que la revitalización sindical fue encabezada por los sindicatos que nuclean a los trabajadores relativamente privilegiados (petróleo, automotrices, neumático, subterráneos, etc.). Otros autores destacan el papel del sindicalismo de base en la lucha por la democratización sindical y en contra de la precarización laboral en las fábricas (Elbert, 2012, entre otros).

ocho veces mayor. En cierto modo la elevada cifra actual de convenios homologados anualmente se vincula con la inflación¹⁹ y cabría interrogarse si los sindicatos estarían dispuestos a negociar anualmente los salarios en caso que prevalecieran condiciones de estabilidad de precios. Teniendo en cuenta, a la inversa, que la baja cantidad de convenios durante los 90 estaría vinculada, más que con la estabilidad de precios que prevalecía en esa época, con la renuencia de los sindicatos a negociar convenios en condiciones de debilidad –es decir, rechazaban “negociar a la baja”–, podría concluirse en que la elevada cifra de convenios anuales que prevalece actualmente refleja sobre todo lo que podrían denominarse estrategias sindicales “ofensivas” para negociar mejoras salariales. Entre los protagonistas más activos de estas negociaciones colectivas y convenios figuran los sindicatos de trabajadores de las diferentes ramas de la industria manufacturera, de la logística, de la construcción, de los servicios básicos de electricidad, gas y agua, los empleados de correos y telecomunicaciones, los empleados de comercio. En su gran mayoría, estos sindicatos apelan al conflicto en el curso de negociaciones, por lo que la conflictividad difiere considerablemente de la configuración que adquiere en otras actividades: son conflictos más numerosos, porque comprometen toda una rama de actividad, pero breves, ya que se utilizan para presionar en la negociación colectiva (Spaltenberg, 2012). Se trata fundamentalmente de conflictos laborales canalizados institucionalmente.

En síntesis, canalizados a través de instituciones y de movilizaciones orientadas a mejorar los ingresos, tanto obreros como docentes y empleados de “cuello blanco” encararon similares estrategias y comportamientos. El incremento de la negociación colectiva se potenció en un contexto de inflación dada la necesidad periódica de reanudar negociaciones salariales. La puja distributiva constituyó el foco de estas movilizaciones, y estas, a su vez, sustentaron la reactivación de los convenios colectivos. Se trató efectivamente de conflictos de clase.

Para interpretar el proceso de mejoras de la clase obrera apoyada en mecanismos colectivos creemos que es útil la referencia al concepto de movilización. En Argentina, dicho concepto fue utilizado por Germani (1966) en sus análisis sobre el surgimiento del peronismo. El eje central de su interpretación es la asincronía entre el cambio en la estructura social y el cambio en las instituciones políticas. El proceso de industrialización posterior a la crisis de 1930 implicó la llegada a las grandes ciudades de amplios flujos de migrantes internos que al poco tiempo de incorporarse al medio urbano fueron llamados a desempeñar un papel político protagónico. La velocidad y la amplitud del proceso de movilización social impidieron la absorción de las masas movilizadas por los canales institucionales existentes; del sistema político en general y de las asociaciones del mundo del trabajo, aún incipientes hasta ese momento. Asimismo, el planteo de Germani, puso el acento en la cultura tradicional de la nueva clase obrera conformada a partir de las corrientes migratorias del interior del país, lo cual habría acentuado la distancia con la dirigencia sindical vinculada a la clase obrera de Buenos Aires de origen europeo, lo que se tradujo en una incorporación heterónoma al proyecto político de Perón.

Juan Carlos Torre en su interpretación sobre los orígenes del peronismo subrayó la connotación de clase del proceso de movilización en las vísperas de la llegada de Perón al gobierno. En Argentina, a diferencia de otros países latinoamericanos,

¹⁹ La expansión de la demanda al no ser acompañada por un incremento de la oferta por parte de los empresarios a través de mayores inversiones sino trasladada a precios desaceleró –aunque como vemos no detuvo– el proceso redistributivo.

“...el movimiento popular está caracterizado simultáneamente por un componente de clase, derivado del hecho de que el sujeto de las demandas de participación es el proletariado antiguo y nuevo que crece al ritmo de la expansión de la ocupación urbana y la integración del mercado de trabajo. Es, pues, la doble vertiente de la exclusión del orden político y de la inserción en el núcleo dinámico del desarrollo la que interviene para dar su complejidad y su fuerza al movimiento popular y obrero” (Torre, 1989: 533).

La marca de clase en los orígenes del peronismo, puso límites al proyecto “preventivo” que concebía Perón en sus comienzos. El corolario de dicho proceso de movilización fue la incorporación a las instituciones del conjunto de derechos y garantías del trabajo vigentes en la actualidad y la penetración del sindicalismo en el aparato estatal. En comparación con otras experiencias populistas latinoamericanas de bases sociales más heterogéneas y más dependientes de líderes externos que le otorgaran unidad, la mayor participación relativa de la clase obrera y su mayor grado de organización, le dieron una fuerza propia que le permitió al peronismo subsistir a su derrocamiento en 1955 (Torre, 1989).

La movilización de trabajadores del período reciente combinó un conjunto de factores emergentes que permiten considerarla como una movilización de clase: la masividad de la incorporación en el empleo, la canalización de las demandas y reclamos salariales a través de organizaciones propias, básicamente sindicatos, la activación de la organización en los lugares de trabajo y la compleja articulación de los trabajadores en el sistema político.

En relación con la masividad de la incorporación en el empleo, cabe señalar que además de incluir a los nuevos ingresantes al mercado de trabajo, también implicó la activación de un sector de la población que padeció la fuerte erosión de las ocupaciones durante los 90, tendencia que profundizó un declive de largo plazo. El desempleo estructural afectó a amplios contingentes de obreros antaño integrados que perdieron su empleo entre 1976 y 2001 y a sus hijos, configurando nuevas generaciones socializadas en barrios populares pobres donde la fábrica y el sindicato dejaron de ser los principales ejes de referencia identitaria (Svampa, 2005).

A la inversa, la vertiginosa expansión reciente del empleo asalariado registrado en la seguridad social acompañando un proceso de reindustrialización²⁰ generó las bases para la movilización de estos grupos. En dicho contexto, las organizaciones sindicales volvieron a ponerse en movimiento, recuperaron protagonismo en el espacio público y en el lugar de trabajo: fábricas y empresas.

Dicha movilización se reflejó en una recreación de las organizaciones en los lugares de trabajo, fenómeno reflejado en la gran cantidad de conflictos allí suscitados, que testimonian la implantación sindical como mediación colectiva de las relaciones de los trabajadores con los patrones y el personal directivo en las fábricas y empresas. El incremento del activismo obrero puso en tensión las jerarquías en el lugar de trabajo,

²⁰ Si bien el peso del empleo industrial en el empleo total no varió sustantivamente entre 2003 y 2013 (11,6% y 12,3% respectivamente) y la producción agregada pasó de representar 17,5% del PIB total al 16,8% en 2013 (cifras estimadas por A. Coremberg: <http://arlems.org/pbi>), dada las modalidades actuales de funcionamiento de la industria, su expansión genera el crecimiento de actividades de servicios asociadas a la producción como por ejemplo la rama de Transporte, Almacenaje y Comunicaciones. Si se considera la evolución conjunta entre 2003-2013 de ambas ramas de actividad el peso del empleo en las mismas pasó de representar el 14,7% al 17,9%, y la producción agregada se incrementó del 26,8% al 32% del PIB.

no solo porque opone a la maximización de ganancia del capital una organización fuerte para encarar la puja distributiva, sino también porque la recomposición salarial tendió a generar lo que algunos analistas denominan “solapamiento salarial”. A estos elementos que en cierto modo ya estaban presentes en la movilización social y la integración política de la clase obrera durante el primer peronismo, se agrega ahora el rasgo distintivo de que el activismo de los trabajadores se extiende hacia diversas dependencias estatales e involucra actores tradicionalmente asociados con las clases medias.

4.4 Movilidad social, efecto túnel e inconsistencia de status

El foco de nuestro análisis puso de relieve el proceso de atenuación de los diferenciales de ingresos entre diversos grupos socio-ocupacionales. Hasta aquí este proceso fue descrito en términos de los resultados de la puja distributiva, que pueden leerse claramente en los indicadores que captan la evolución de los ingresos desde 2003 hasta la actualidad y que fueron reseñadas en los capítulos previos. Pero este análisis sería incompleto si no tuviéramos en cuenta algunos efectos vinculados precisamente con los procesos de igualación de ingresos.

En un plano más general lo que aparece en juego aquí es el contraste entre procesos de movilidad social y sus efectos sobre las posiciones relativas de los diferentes grupos y clases. Los efectos de la igualación de ingresos entre miembros de grupos y clases diferentes han sido comúnmente tratados en la literatura sociológica como casos de “inconsistencia de status”, una noción que alude al debilitamiento de las correspondencias de posición entre diferentes escalas. Según el criterio de consistencia, las diferencias de posición de los estratos en la escala de ingresos deberían replicarse en diferencias similares en las escalas de jerarquía organizativa o de prestigio social: la inconsistencia reflejaría la no correspondencia entre posiciones en las diversas escalas. Precisamente esto es lo que habría ocurrido en los últimos diez años en Argentina, cuando el estrato formal y calificado de la clase obrera adquirió mejoras económicas que les permitió a sus miembros sobrepasar en la carrera por la apropiación del ingreso a sectores significativos de las clases medias.

¿Cómo articular teóricamente los efectos de inconsistencia de status con los resultados de la puja distributiva, que pone en escena la fuerza relativa de las clases sociales y la incidencia del Estado como árbitro central? El problema es que el concepto de inconsistencia de status ha sido utilizado sobre todo para el análisis de procesos de movilidad social registrados en períodos relativamente extensos en el tiempo y para describir sus consecuencias disfuncionales para el desarrollo económico. Entre los impactos disfuncionales fueron estudiados procesos de deterioro de los ingresos relativos de grupos ocupacionales como docentes y empleados administrativos y los efectos de erosión de sus posiciones en las escalas de prestigio social (Filgueiras, 1977). El contexto de esta erosión refleja procesos de movilidad social “descendente” y el impacto de la inconsistencia de status describe bien el malestar y la frustración individuales frente a los bloqueos generados en los procesos de desarrollo económico.

Un contraste con este enfoque lo proporciona el denominado “efecto túnel”, descrito por Albert Hirschman para describir los efectos de los bloqueos temporarios a la movilidad social ascendente suscitados en los procesos de desarrollo económico (Cardoso, 2010). La metáfora evoca el desarrollo económico en Brasil

y el proceso de movilidad social ascendente en el largo plazo para numerosos estratos sociales; Hirschman imagina la movilidad social como el flujo de tránsito de una carretera en una sola dirección y los efectos que generan las eventuales interrupciones de ese flujo que se producen en el curso del desarrollo. Luego de interrumpirse el tránsito sobre dos carriles al ingresar a un túnel por un bloqueo que impide avanzar, la reanudación al comenzar el desbloqueo es lenta y de un solo carril; lo que llama la atención de Hirschman es que en Brasil una reacción común entre los que permanecen en el carril que sigue detenido es el sentimiento expresado ante la percepción de la movilidad en el otro carril: “ya me va a tocar”. Esta conclusión alude a los efectos legitimantes para el orden social y político de la percepción de la movilidad social ascendente, que operan aun cuando la movilidad no alcanza a todos. Aunque la reflexión de Hirschman alude a la percepción de la movilidad social, en su metáfora parece estar más o menos implícita la idea que quienes permanecen en el carril “demorado” son los estratos de menores ingresos. Precisamente lo que pone en juego la metáfora son los mecanismos a través de los cuales pueden hacerse más tolerables los efectos de la desigualdad social en un país como Brasil, con grandes desigualdades pero que pese a ello no atravesó procesos de guerra civil en el siglo XX.

¿Hasta qué punto la “inconsistencia de status” y el “efecto túnel” facilitan la comprensión de los impactos sociales provocados por la igualación de ingresos en la última década en Argentina? Mientras que la inconsistencia de status comúnmente evoca la evolución de grupos o estratos particulares en procesos de largo plazo, en Argentina en cambio el proceso descrito se ha registrado en lo que podríamos denominar “corto plazo” y afecta al conjunto de la estructura social. En relación con el “efecto túnel” cabría dudar acerca de si la igualación de ingresos en la Argentina reciente haya tenido solo impactos legitimantes del orden político y social. Junto a esos impactos cabe destacar otros “deslegitimantes”. Al respecto, podría evocarse el “efecto túnel a la Argentina” como el flujo de tránsito de la Av. Córdoba en la Capital Federal a las 6 de la tarde en cualquier día hábil: el flujo de tránsito se interrumpe inevitablemente para quienes circulan por el carril central. En cambio, quienes circulan por el carril de transporte colectivo –micros, ómnibus y taxis– avanzan, con rapidez variable, pero avanzan. Esta metáfora refleja bien los procesos de movilidad ascendente de la última década, que favoreció la mejora rápida de ingresos de los trabajadores organizados en sindicatos, mientras que el avance de los no sindicalizados fue más lento. El proceso que intentamos caracterizar no implica una movilidad ascendente en términos del pasaje de una posición de clase a otra; forma parte de un proceso de movilidad generalizada en sentido ascensional de una clase por la participación económica y social creciente (Germani, 1961).

Al contrastar su posición rezagada con respecto a los ingresos crecientes de los trabajadores sindicalizados, una parte de los asalariados no sindicalizados buscó pasar al “carril de transporte colectivo”: jefes, gerentes y profesionales que integran comúnmente la categoría de personal “fuera de convenio” de firmas grandes y medianas buscaron sindicalizarse, sea incorporándose a los sindicatos de trabajadores y empleados o bien generando nuevas organizaciones. En ambos casos buscaron articular colectivamente la mejora de sus ingresos y equiparar así la velocidad y el ritmo de incremento salarial de los obreros (Szlechter, 2014; Szlechter y Luci, 2014; Battistini y Szlechter, 2015). Sin embargo, la percepción de la igualación de ingresos por parte de diferentes estratos de clase media, y sus reacciones, no

fueron uniformes, ya que incluso entre quienes buscan imitar prácticas de afiliación sindical de los obreros, pueden desarrollar actitudes y comportamientos reactivos frente a esa igualación²¹.

Reflexiones finales

La recomposición del centro de la estratificación social a través del crecimiento del empleo y de los ingresos en el período 2003-2013 constituye la principal conclusión del estudio realizado. El factor decisivo que consolidó esta tendencia fue la acelerada expansión de los asalariados de los estratos de clase media y de la clase obrera que absorbieron prácticamente en su totalidad el saldo neto de ese crecimiento.

El aspecto destacado de esta conclusión es que las clases medias y la clase obrera habían sido, precisamente, los estratos sociales más afectados por las reformas neoliberales de los 90 y por la paulatina erosión de largo plazo del mercado de trabajo desde mediados de los 70 hasta la crisis de 2001/2002. En ese período se había asistido al quiebre de las clases medias entre un sector que había logrado acercarse a los “ganadores” del modelo de apertura económica cristalizado en los 90, y otro sector –presumiblemente mayoritario– que fue a engrosar las filas de los “nuevos pobres”. Al mismo tiempo la clase obrera había sufrido el impacto del prolongado estancamiento económico primero y más tarde la aguda desindustrialización provocada por apertura económica de los 90, cuyas consecuencias más evidentes se reflejaron en las tendencias de creciente desempleo y precarización laboral.

El acelerado incremento de los asalariados registrados en la seguridad social caracterizó el cambio en la composición de los estratos de clase media y obrera que se expandieron a partir de 2003. Este cambio reflejó no solo las características sectoriales de las actividades y ramas productivas así como los servicios básicos y de logística asociados con el crecimiento económico, sino también los mecanismos institucionales que canalizaron la incorporación de vastos grupos sociales al empleo en el período. La importancia de esta segunda conclusión debe ser enfatizada, sobre todo porque marcó la tendencia opuesta a la creciente precarización laboral que había prevalecido en el último cuarto del siglo pasado.

La tercera conclusión del estudio es la constatación de una tendencia a la reducción de las desigualdades interclases, que se reflejó en varias dimensiones. En términos generales disminuyó la brecha de ingresos de la clase obrera en relación con las clases medias autónomas, o configuradas sobre la base de la propiedad de capital, y también con las clases medias asalariadas que cuentan con credenciales profesionales y/o posiciones de autoridad en las organizaciones. En términos

²¹ Un estudio llevado a cabo por la consultora Mercer (2013) en cien grandes empresas de todos los sectores de la economía argentina estima que cerca del 70 % de las firmas se enfrentan a la problemática del solapamiento salarial entre trabajadores dentro y fuera de convenio, lo cual pone en discusión, por un lado, los procesos de jerarquización en las empresas y, por otro, genera tensiones entre los cuadros de conducción –*managers*– y la primera línea de supervisión de los trabajadores sindicalizados” (Battistini y Szelechter, 2015: 4). En esta perspectiva, cobra vigor el interrogante sobre las consecuencias organizativas de la sindicalización de los *managers* como alternativa: “Si el proceso de sindicalización de asalariados profesionales se consolida, la acción colectiva tomará el lugar de las negociaciones individualizadas. Así, la expresión del “malestar managerial” se verá mediatizada a través de una acción organizada, lo que pondrá en cuestión la evaluación individual de la *performance*” (Szelechter, 2014: 67).

particulares, los ingresos de los trabajadores calificados de la clase obrera y los trabajadores de la salud y empleados administrativos y docentes, tradicionalmente ubicados en los estudios de estratificación social en el estrato inferior de las clases medias, se aproximaron en 2013 y redujeron la distancia que los separaba en 2003. La brecha de ingresos de los asalariados registrados de la clase obrera con los de los trabajadores no registrados se mantuvo constante. La tendencia creciente de los ingresos provenientes del trabajo registrado en la seguridad social fue complementada por algunas políticas que activaron mecanismos institucionales articulados con el trabajo, como la extensión de la cobertura previsional y la asignación universal por hijo (AUH), que también contribuyeron a la redistribución de ingresos a favor de las clases medias y la clase obrera.

En síntesis, se trató de una movilidad social apoyada en mecanismos colectivos, por lo que la hipótesis más plausible para interpretar la confluencia de los componentes centrales del cambio social en el período, giran en torno a la idea de una movilización de clase impulsada por el Estado. En efecto, todos los factores gravitantes para la reducción de la desigualdad descriptos en el estudio, como la reactivación de las instituciones laborales, el fortalecimiento de los sindicatos, la multiplicación de convenios colectivos de trabajo a través de negociaciones paritarias, la reinstalación del salario mínimo vital y móvil y su renovación anual sistemática, fueron impulsados y coordinados por el Estado.

Se trató centralmente de una movilización de clase, ya que el aumento exponencial de los convenios colectivos de trabajo fue sostenido por el incremento de conflictos laborales, un esquema similar al que predominara en el extenso período que culminó hacia mediados de los 70 en Argentina, una época en que las relaciones laborales formales tenían una extensión amplia en el mundo del trabajo.

La movilización reciente fue canalizada a través de instituciones ya existentes, que volvieron a incorporar trabajadores antes integrados que habían sido excluidos por la erosión del mercado de trabajo y las políticas neoliberales de los 90. Pero esta movilización implicó también la asalarización de nuevas generaciones de jóvenes que fueron socializados en familias cuyos miembros habían perdido el vínculo con el empleo fabril, el sindicato y el acceso a derechos sociales.

El hecho de que la movilización fuera contenida a través de instituciones laborales y políticas articuladas con ellas, implicó un proceso sumamente dinámico e intenso que operó en un lapso temporal relativamente breve que, sin embargo, tuvo un carácter disruptivo menor que la experiencia del primer peronismo. Precisamente la matriz política que contribuyó de manera decisiva a la creación de esas instituciones laborales hacia mediados del siglo pasado.

ANEXO

TABLA 1

Evolución del empleo asalariado total* y registrado según rama de actividad entre 1998 y 2013, Argentina urbana

Ramas de actividad	1998		2013		Variación % 1998-2013		
	Total de asalariados	Asalariados registrados	Total de asalariados	Asalariados registrados	Total de asalariados	Asalariados registrados	Asalariados no registrados
Actividades primarias	86.955	49.862	166.389	122.588	91,4	145,9	18,1
Industria manufacturera	1.322.799	873.741	1.462.624	1.062.526	10,6	21,6	10,9
Construcción	525.881	196.424	927.661	326.182	76,4	66,1	82,6
Comercio	1.213.918	654.838	1.733.334	1.046.316	42,8	59,8	22,9
Hoteles y restaurantes	236.042	117.019	411.655	202.659	74,4	73,2	75,6
Transporte, almacenaje y comunicaciones	665.651	395.236	952.412	655.991	43,1	66,0	9,6
Servicios financ., inmov., alquiler y empresas	657.117	486.180	1.079.821	811.078	64,3	66,8	57,2
Enseñanza	784.911	719.901	1.234.860	1.141.978	57,3	58,6	42,9
Servicios sociales y de salud	553.859	433.804	737.816	590.886	33,2	36,2	22,4
Servicio doméstico	667.013	37.615	1.178.644	225.702	76,7	500,0	51,4
Otros servicios comun., sociales y personales	1.403.695	1.085.514	1.931.457	1.601.147	37,6	47,5	3,8
Otras ramas	92.968	84.428	148.208	116.840	59,4	38,4	267,3
Total	8.210.808	5.134.561	11.964.881	7.903.893	45,7	53,9	32,0

Fuente: DGEyEL sobre la base de datos de EPH puntual (Mayo 1998) y EPH continua 2do. trimestre de 2013 (INDEC).

* Excluye beneficiarios de planes de empleo

TABLA 2

Brecha de ingresos entre todos los grupos ocupacionales y el núcleo de la clase obrera calificada registrada, Argentina urbana, 2003 y 2013

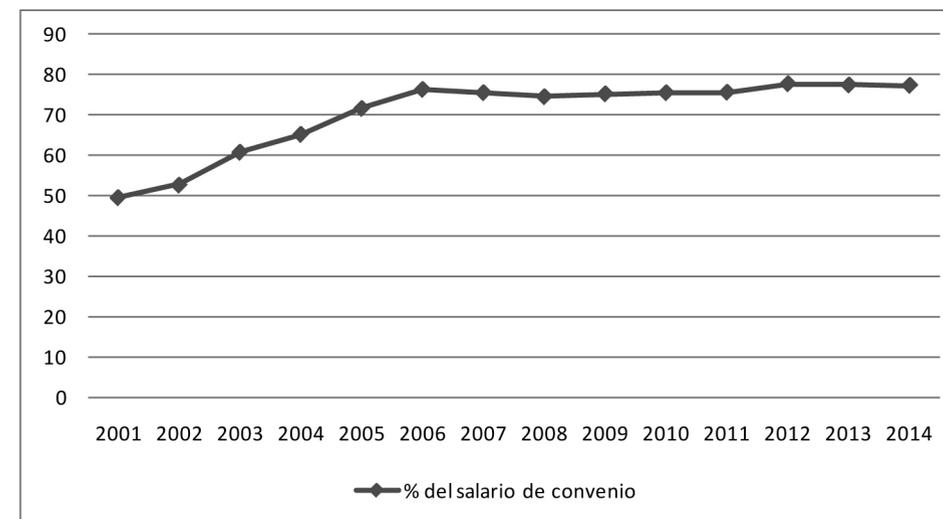
Grupos ocupacionales	2003		2013	
	Promedio de ingresos laborales	Brecha de ingresos	Promedio de Ingresos laborales	Brecha de ingresos
Clase alta				
Empresarios grandes y medianos	1527	2,23	7923	1,47
Directivos y gerentes de nivel alto registrados	1695	2,48	9048	1,68
Directivos y gerentes de nivel alto no registrados	622	0,91	7504	1,40
Clases medias				
Estrato superior				
Profesionales autónomos	1374	2,01	6074	1,13
Empresarios pequeños (de 5 a 49 empleados)	1705	2,49	8230	1,53
Directivos de nivel medio registrados	1777	2,60	9575	1,78
Directivos de nivel medio no registrados	1105	1,62	-*	0,00
Profesionales asalariados registrados	1249	1,83	7337	1,36
Profesionales asalariados no registrados	1256	1,84	5976	1,11
Jefes de oficina registrados	1133	1,66	7596	1,41
Jefes de oficina no registrados	650	0,95	5130	0,95
Estrato inferior				
Microempresarios (menos de 5 empleados)	1180	1,72	5178	0,96
Cuenta propia con local u equipo propio	504	0,74	3413	0,63
Técnicos y docentes registrados	763	1,12	5126	0,95
Técnicos y docentes no registrados	635	0,93	5153	0,96
Empleados administrativos de rutina registrados	697	1,02	5408	1,01
Empleados administrativos de rutina no registrados	433	0,63	3024	0,56

Grupos ocupacionales	2003		2013	
	Promedio de ingresos laborales	Brecha de ingresos	Promedio de Ingresos laborales	Brecha de ingresos
Clases populares				
Estrato calificado				
Obreros calificados de la industria manufacturera registrados	689	1,01	5570	1,04
Obreros calificados de la industria manufacturera no registrados	342	0,50	2873	0,53
Obreros calificados de los servicios asociados a la producción registrados	729	1,07	5543	1,03
Obreros calificados de los servicios asociados a la producción no registrados	402	0,59	3433	0,64
Obreros calificados de la construcción registrados	541	0,79	4546	0,85
Obreros calificados de la construcción no registrados	369	0,54	3013	0,56
Núcleo de la clase obrera calificada registrada	684	1,00	5377	1,00
Obreros calificados del comercio y servicios personales registrados	620	0,91	4765	0,89
Obreros calificados del comercio y servicios personales no registrados	349	0,51	2623	0,49
Trabajadores cuenta propia de oficio sin local / sin personal	289	0,42	2302	0,43
Estrato no calificado				
Obreros no calificados de la industria manufacturera registrados	573	0,84	4280	0,80
Obreros no calificados de la industria manufacturera no registrados	246	0,36	2322	0,43
Obreros no calificados de los servicios asociados a la producción registrados	562	0,82	4545	0,85
Obreros no calificados de los servicios asociados a la producción no registrados	280	0,41	2242	0,42
Obreros no calificados de la construcción registrados	393	0,57	3323	0,62
Obreros no calificados de la construcción no registrados	251	0,37	2083	0,39
Obreros no calificados del comercio y servicios personales registrados	501	0,73	4033	0,75
Obreros no calificados del comercio y servicios personales no registrados	282	0,41	2100	0,39
Servicio doméstico registrado	446	0,65	2261	0,42
Servicio doméstico no registrado	229	0,33	1260	0,23
Vendedores ambulantes y otros cuenta propia no calificados	199	0,29	1896	0,35
Perceptores de subsidios de planes de empleo con contraprestación laboral	159	0,23	1817	0,34

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares: 3er. trimestre de 2003 y 2do. trimestre de 2013.

* Nota: En la categoría señalada no hay suficientes casos para calcular la media de ingresos.

GRÁFICO A1
Salario de convenio como proporción del salario pagado.
Evolución 2001-2014 (promedios anuales)²²

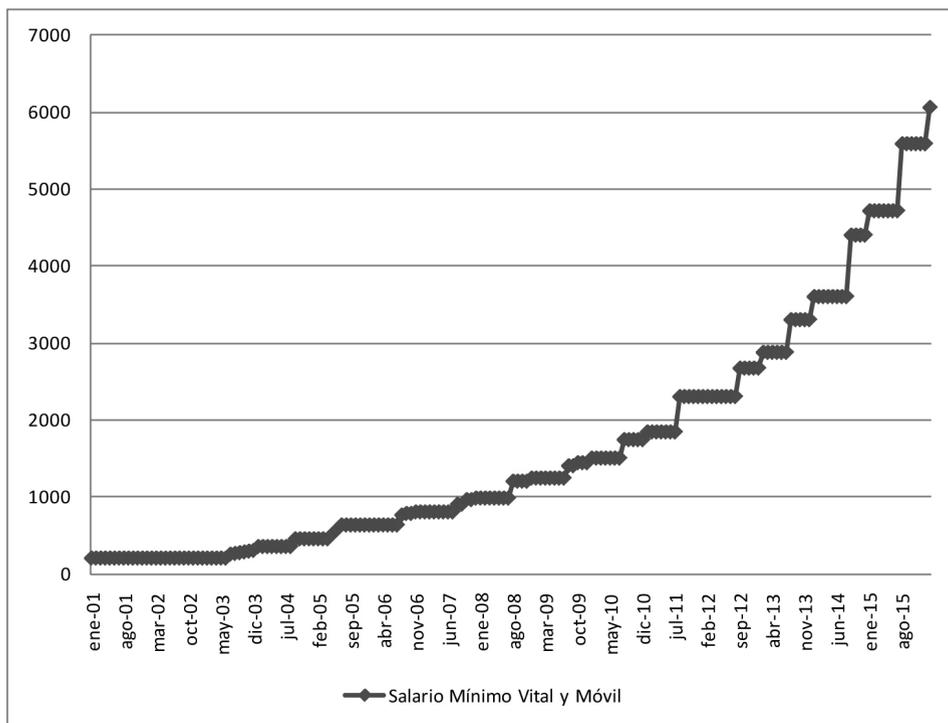


Fuente: Dirección de Estudios de Relaciones de trabajo – SSPTyEL – MTESS sobre la base de las remuneraciones del Sistema Integrado Previsional de Argentina (SIPA).

Nota: Los salarios de convenio se elaboran sobre la base de 23 convenios del sector privado

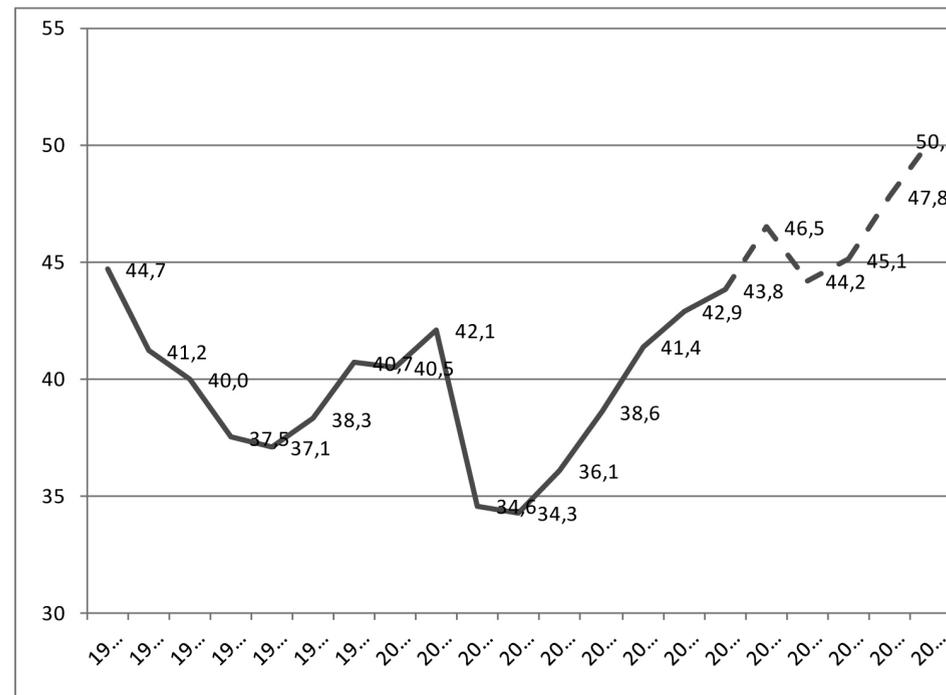
²² En el gráfico, el numerador, es decir el promedio de los salarios de convenios considerados se refiere a los salarios conformados de convenio (básicos más adicionales correspondientes a la categoría representativa de cada convenio) de 23 actividades que comprenden aproximadamente 60% del empleo asalariado registrado del sector privado. En el gráfico se consideró un promedio simple, pero conviene señalar que con el promedio ponderado –es decir considerando el peso relativo de cada convenio en el empleo total– se obtienen resultados muy similares, por lo que fue obviado aquí. El denominador, es decir el promedio de los salarios efectivamente pagados, corresponde al de todos los salarios del sector privado registrado por el SIPA. Este salario incluye a los empleados “fuera de convenio” que, comúnmente, perciben remuneraciones superiores a los trabajadores convenionados. Por esto, la tendencia que expone el gráfico refleja la disminución progresiva de los diferenciales salariales. Es necesario enfatizar aquí que los salarios que releva el SIPA corresponden las declaraciones de los empleadores al Sistema de Seguridad Social, que acompañan el pago de los montos de las contribuciones y aportes por jubilación (recuérdese que los empleadores en Argentina son agentes de recaudación de los aportes de los trabajadores) –debe tenerse en cuenta también que en Argentina la legislación laboral no establece diferencias de status en la categoría “asalariado”, por lo que es frecuente que un gerente, jefe o directivo despedido de una empresa a quien se le abonon remuneraciones de manera regular, realice juicios “laborales” como cualquier “trabajador”.

GRÁFICO A2
Evolución del Salario Mínimo Vital y Móvil entre 2001 y 2016



Fuente: Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo – SSPTyEL – MTESS.

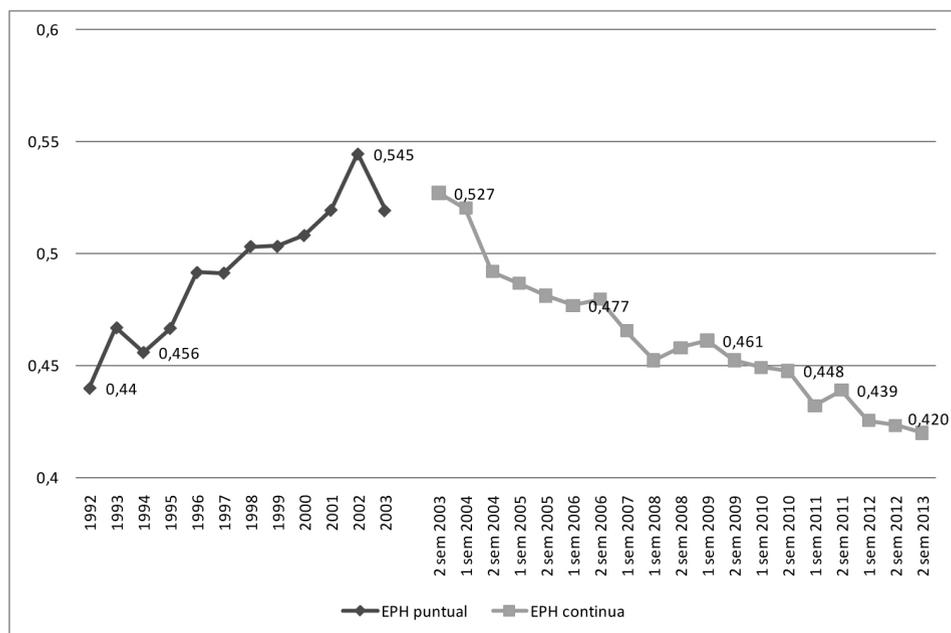
GRÁFICO A3
Evolución de la participación de los asalariados en el ingreso, Argentina. 1993-2013



Fuente: Elaborado por Dirección de Estudios y Coordinación Macroeconómicos de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales (SSPTyEL) del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS) corrigiendo el dato de PIB (a precios constantes) con estimaciones alternativas (ARKLEMS) y estimaciones de precios también alternativas (Índice de provincias). Se tomó como base el dato oficial de base 1993=100 publicado por INDEC hasta 2008. El empalme de las series se realizó con método de interpolación lineal.

²³ Es importante considerar que no es correcto corregir el Índice de Precios Implícitos del PIB con la evolución de un estimador del Índice de Precios, pero se recurrió a esa estimación por ser el único con fuente alternativa de precios a los oficiales que se podía obtener.

GRÁFICO A4
Evolución del índice de Gini de ingreso per cápita familiar
Argentina urbana, 1992-2013



Fuente: Elaborado por Dirección de Estudios y Coordinación Macroeconómicos (SSPTyEL, MTEySS) sobre la base de datos de la EPH (INDEC).

TABLA 3
Brechas entre Salarios Mínimos y Máximos de las escalas de Convenio
en sindicatos seleccionados 2010-2014

	ene-10	ene-12	ene-14
Aceiteros	1,24	1,26	1,30
Administración Pública	5,18	5,04	5,04
Bancos Privados Nacionales (ADEBA)	2,24	2,24	2,23
Alimentación	1,65	1,68	1,68
Aluminio – UOM	1,64	1,63	1,74
Automotriz	1,41	1,42	1,40
Autopartes – UOM	1,60	1,59	1,70
Calzado	1,29	1,30	1,38
Camioneros	1,65	1,65	1,65
Carne	1,22	1,27	1,26
Comercio	1,08	1,08	1,08
Construcción	1,39	1,39	1,39
Cuero	1,40	1,40	1,40
Electrónica- UOM	1,59	1,58	1,69
Encargados de Edificio	1,39	1,36	1,36
Entidades Deportivas y Civiles (UTEDyC)	1,34	1,34	1,34
Ferrovianos	1,96	2,02	2,01
Gas	1,85	1,85	1,85
Gastronómicos	1,93	1,93	1,93
Gráficos	1,66	1,70	1,70
Indumentaria	1,20	1,20	1,20
Madera	1,42	1,42	1,42
Maestranza	1,05	1,04	1,02
Minería	1,1	1,1	1,1
Petróleo	1,94	1,69	1,70
Plásticos	1,37	1,40	1,40
Químicos	1,41	1,42	1,39
Sanidad clínicas	1,35	1,35	1,35
Seguridad	1,15	1,14	1,14
Telefónicos	2,01	1,98	2,69
Textiles	1,28	1,24	1,25
Transporte de Pasajeros	1,35	1,21	1,21
Vidrio	1,32	1,52	1,52

Fuente: Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo – SSPTyEL – MTESS.

TABLA 4
Resumen de las brechas entre el salario Mínimo/Máximo de los convenios colectivos 2010-2014

Brecha	2010	2012	2014
Más de 2,5	1	1	2
2,1 a 2,5	2	2	2
1,6 a 2	10	10	10
Hasta 1,5	20	20	19

Fuente: ídem Tabla 2.

BIBLIOGRAFÍA

- ALTIMIR, O. (1986). "Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina. 1953-1980", en *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, vol. 25, N° 100, pp. 521-566.
- ALTIMIR, O. y BECCARIA, L. (2001). "El persistente deterioro de la distribución del ingreso en la Argentina", en *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, vol. 40, N° 160, pp. 589-618.
- ARCEO, N., GONZÁLEZ, M. y MENDIZÁBAL, N. (2010). *Documento de Trabajo N° 7: "La Asignación Universal Por Hijo a un año de su implementación"*. Buenos Aires: Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA)/CTA.
- AZPIAZU, E., WAISGRAIS, S. y SENÉN GONZÁLEZ, C. (2007). "La Encuesta a Trabajadores en Empresas", *Trabajo, Ocupación y Empleo N°6*. Buenos Aires: Ed. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, 59-95.
- BATTISTINI, O y SZLECHTER, D. (2015). "Carrera meritocrática y desmovilización permanente: cara y seca del trabajo managerial". Ponencia presentada en el 12° Congreso Nacional de la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET). Buenos Aires.
- BECCARIA, L. y MAURIZIO, R. (2012). "Reversión y continuidades bajo dos regímenes macroeconómicos diferentes. Mercado de trabajo e ingresos en Argentina 1990-2010", *Desarrollo Económico*, vol. 52, N° 206, pp. 205-228.
- BENZA, G. (2016). "La estructura de clases argentina durante la década 2003-2013: ¿una menor fragmentación y desigualdad entre las clases?", en Kessler, G. (Comp.) *La sociedad argentina hoy. Radiografía de una nueva estructura*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- BENZA, G. y HEREDIA, M. (2012). "La desigualdad desde arriba: Ejercicio de reconstrucción de las posiciones sociales más altas en Buenos Aires", VII Jornadas de Sociología de la Universidad Nacional de La Plata, La Plata, 5-7 de diciembre.
- CALVI, G. (2012). "Estado y desigualdad funcional en Argentina (1993-2010)", *Argumentos. Revista de crítica social*, N° 14, pp. 241-273.
- CALVI, G. y CIMILLO, E. (2011). "Antes y después del Estado. Desde la generación hasta la redistribución secundaria de los ingresos en la Argentina de los últimos 15 años", *Laboratorio: revista de estudio sobre cambio social*, N° 24, pp. 170-200.
- CARDOSO, A. (2010). *A construção da sociedade do trabalho no Brasil*. Río de Janeiro: Editora Fundação Getulio Vargas.
- DALLE, P. (2012). "Cambios recientes en la estratificación social de Argentina (2003-2011). Inflexiones y procesos emergentes", *Argumentos. Revista de Crítica Social*, N° 14, pp. 77-114.
- DI TELLA, T. (2011). *Sociología de los procesos políticos. De la movilización social a la organización política*. Buenos Aires: El Ateneo.
- ELBERT, R. (2015). "Informalidad en la estructura de clases. ¿Es el proletariado informal una nueva clase social?", *Pilquen -Sección Ciencias Sociales*, vol. 18, N° 3, pp. 50-65.
- ELBERT, R. (2012). "Activismo sindical y territorio en un período de revitalización del movimiento obrero en Argentina: Estudio de caso de trabajadores de un frigorífico ubicado en la zona norte del Gran Buenos Aires (2010- 2011)", *Quid 16. Revista del Área de Estudios Urbanos del IIGG-UBA*, N° 2, pp. 181-192.
- ETCHEMENDY, S. y COLLIER, R. (2008). "Golpeados pero de pie. Resurgimiento sindical y neocorporativismo segmentado en Argentina (2003-2007)", *Postdata*, N° 13.
- ETCHEMENDY, S. (2013). "Caminos de ascenso social. Clases populares y kirchnerismo", *Le Monde diplomatique*, N° 169.
- ETCHEMENDY, S. (2011). *El diálogo social y las relaciones laborales en Argentina 2003-2010. Estado, sindicatos y empresarios en perspectiva comparada*. Buenos Aires: OIT.
- FERREIRA, F. H. G., MESSINA, J., RIGOLINI, J., LÓPEZ-CALVA, L. F., LUGO, M. A. y VAKIS, R. (2013). "La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina". Washington, DC: Banco Mundial. Licencia: Creative Commons de Reconocimiento CC BY 3.0.
- FILGUEIRAS, C. (1977). *Expansión educacional y estratificación social en América Latina*. Ed. Proyecto Educación y Desarrollo en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: CEPAL - UNESCO - PNUD.
- GASPARINI, L. y CRUCES, G. (2010). "Las asignaciones universales por hijo. Impacto, discusión y alternativas". La Plata: CEDLAS-Universidad Nacional de La Plata.
- GERMANI, G. (1955). *Estructura Social de la Argentina. Análisis estadístico*. Buenos Aires: Editorial Raigal.

- GERMANI, G. (1961). "Estrategia para estimular la movilidad ascendente" en *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, vol. 1, N° 3, pp. 123-153.
- GOLDTHORPE, J. (2012). "De vuelta a la clase y el status: por qué debe reivindicarse una perspectiva sociológica de la desigualdad social", *Revista REIS*, N° 137, pp. 43-58.
- GOLDTHORPE, J. H. (2010). *De la sociología. Números, narrativas e integración de la investigación y la teoría*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- JUDZIK, D. y PERROT, B. (2015). "Desigualdad, bienestar y mercado de trabajo: el debate actual y el caso de Argentina", *Revista de Trabajo*, N° 13 (en prensa).
- KEIFMAN, S. N. y MAURIZIO, R. (2012). "Changes in Labour Market Conditions and Policies: Their Impact on Wage Inequality during the Last Decade", *Working Paper Series UNU-WIDER Research Paper*, World Institute for Development Economic Research.
- KESSLER, G. (2014). *Controversias sobre la desigualdad: Argentina, 2003-2013*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- KOCHAR, R. (2015). "A Global Middle Class Is More Promise than Reality: From 2001 to 2011, Nearly 700 Million Step Out of Poverty, but Most Only Barely". Washington, D.C.: Pew Research Center, July. www.pewresearch.org.
- LÓPEZ-CALVA, L. F. y LUSTIG, N. (2010). "Explaining the Decline in Inequality in Latin America: Technological Change, Educational Upgrading, and Democracy", en López-Calva, L. F. y Lustig, N. (Eds.): *Declining Income Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* Baltimore: Brookings Institution Press.
- MACEIRA, V. (2010). *Trabajadores del conurbano bonaerense. Heterogeneidad social e identidades obreras*. Rosario: Editorial Prohistoria.
- MACEIRA, V. (2014). "Una aproximación a los cambios en la estructura social del Área Metropolitana, 2003-2012". VIII Jornadas de Sociología. Universidad Nacional de La Plata, diciembre.
- O'FARRELL, J. y VILLAFANE, S. (2013). "There is no size that fit all: Macroeconomía y empleo en la Argentina y el Brasil en los 2000", *Revista del Trabajo*, Año 9, N° 11, pp. 101-122.
- PALOMINO, H. y DALLE, P. (2012). "El impacto de los cambios ocupacionales en la estructura social de la Argentina: 2003-2011", *Revista del Trabajo*, Año 8, N° 10, 205-223.
- PALOMINO, H. (2010). "La instalación de un nuevo régimen de empleo en Argentina: de la precarización a la regulación", en Palomino, H. (Dir.), *La nueva dinámica de las relaciones laborales en la Argentina*. Buenos Aires: J. Boudino.
- PÉREZ SAINZ, J. P. (2013). "Disminuyeron las desigualdades sociales en América Latina durante la primera década del siglo XXI. Evidencia e interpretaciones", *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, vol. 52, N° 209-210, pp. 57-73.
- SALVIA, A. y VERA, J. (2013). "Heterogeneidad estructural y distribución de los ingresos familiares en el Gran Buenos Aires (1992-2010)", *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, vol. 52, N° 207-208, pp. 427-462.
- SAUTU, R. (2011). *El análisis de las clases sociales: teorías y metodologías*. Buenos Aires: Ediciones Luxemburg.
- SCHIJMAN, A. y DORNA, G. (2012). "Clase media y clase media vulnerable: Evidencia empírica de la volatilidad intrageneracional de los sectores medios en Argentina (1966-mitad de 2007)", *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, vol. 52, N° 206, pp. 179-204.
- SPALTENBERG, R. (2012). "La diversidad de los conflictos laborales: dispersión y centralización en las lógicas de acción de los asalariados privados", Serie Estudios *Trabajo, ocupación y empleo*, N° 11, MTEySS, Buenos Aires.
- SSPTYEL-MTEySS (2015). "Los conflictos laborales en 2014", Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- STAMPINI, M., ROBLES, M., SÁENZ, M., IBARRARÁN, P. y MEDELLÍN, N. (2015). "Pobreza, vulnerabilidad y la clase media en América Latina", *Documento de Trabajo del BID N° 591*. División de Protección Social y Salud del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). <http://www.iadb.org>
- SZLECHTER, D. (2014). "El malestar en el orden meritocrático managerial. Una problemática de grandes empresas de la Argentina", *Revista de Ciencias Sociales de la Universidad de la República*, vol. 27, N° 35, julio - diciembre. Montevideo, Uruguay.
- SZLECHTER, D. y LUCI, F. (2014). *Sociología del Management en la Argentina. Una mirada crítica sobre los actores, los discursos y las prácticas en las grandes empresas del país*. Buenos Aires: Ed. Consejo Profesional de Ciencias Económicas.
- TRAJTEMBERG, D. (2008). "El impacto de la determinación colectiva de salarios sobre la dispersión salarial", *Trabajo, Ocupación y Empleo*, N° 8. Buenos Aires: MTEySS, : 123-148.

- TRAJTEMBERG, D., SENÉN GONZÁLEZ, C. y Medwid, B. (2012). "Los determinantes de la negociación colectiva en Argentina: debates teóricos y evidencias empíricas", *Trabajo, Ocupación y Empleo*, N° 9. Buenos Aires: MTEySS, :13-35.
- URIARTE, O. E. (2000). "Globalización y relaciones laborales", en *Revista de Trabajo*, vol. II, N° 29. Santiago de Chile.
- WRIGHT, E. O. (1995). "Análisis de clase", en Carabaña, J. (Comp.) *Desigualdad y clases sociales. Un seminario en torno a Erik Olin Wright*. Madrid: Fundación Argentaria-Visor Distribuciones.
- WRIGHT, E. O. (1997). *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. Nueva York: Cambridge University Press.
- WRIGHT, E. O. (2005). "Foundations of Neo-Marxist Class Analysis", en Wright E. O. (Ed.) *Approaches to Class Analysis*. Nueva York: Cambridge University Press.

RESUMEN

El objetivo del artículo es analizar la evolución del perfil de la estructura social y las pautas de desigualdad de ingresos laborales en Argentina en el período 2003-2013, puntualizando los principales factores que incidieron en dicha evolución. Para ello nos valemos del enfoque sociológico tradicional del análisis de clase que sienta las bases de la desigualdad en mecanismos relacionales centrados en la generación y apropiación del excedente. La fuente de datos utilizada es la Encuesta Permanente de Hogares correspondiente al tercer trimestre de 2003 y segundo trimestre de 2013. Las pautas halladas muestran una recomposición del centro de la estratificación social configurada por la

expansión de los asalariados de los estratos de clase media y clase obrera junto a una tendencia a la reducción de las desigualdades interclases. Se trató de una movilidad ascendente apoyada en mecanismos colectivos, como la reactivación de las instituciones laborales y el fortalecimiento de los sindicatos a partir del crecimiento del empleo registrado en la seguridad social. El artículo avanza en caracterizar este dinámico proceso de cambio social desarrollado en un breve período temporal, como una movilización de clase impulsada por el Estado, alimentada por el incremento de conflictos laborales canalizados a través de instituciones laborales y políticas articuladas con ellas.

SUMMARY

This paper analyzes the evolution of the social stratification and the patterns of labor income inequality in Argentina from 2003 to 2013 and points out the main factors that influenced them. It uses a traditional sociological class analysis approach, which considers inequality as produced by relational mechanisms that shape the generation and appropriation of surplus. The data come from the Permanent Household Survey of the third quarter of 2003 and the second quarter of 2013. The empirical findings show a reconstruction of the social structure's middle strata, based on the expansion

of middle- and working-class salaried workers, as well as a tendency toward the reduction of inter-class inequalities. This upward mobility was produced by collective mechanisms, such as the reactivation of labor institutions and the strengthening of unions, based on the growth of formal employment with social protection. The paper advances the conversation about this intense and rapid process of social change by describing it as a class mobilization promoted by the State and fueled by an increase in labor disputes successfully channeled through labor institutions and policies.

REGISTRO BIBLIOGRÁFICO

PALOMINO, Héctor y DALLE, Pablo

"Movilización, cambios en la estructura de clases y convergencia de ingresos en Argentina entre 2003 y 2013". *DESARROLLO ECONÓMICO – REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES* (Buenos Aires), vol. 56, N° 218, mayo-agosto 2016 (pp. 59-100).

Palabras clave: <Clases sociales> <Desigualdad de ingresos> <Movilidad ascendente colectiva> <Movilización de clase>.

Keywords: <Social classes> <Income inequality> <Collective upward mobility> <Class mobilization>.