

3

Rompecabezas

Transformaciones en la estructura social argentina (1983-2008)

Carla del Cueto y Mariana Luzzi



25 años
25 libros

Rompecabezas

Veinticinco años, veinticinco libros

El ciclo político inaugurado en Argentina a fines de 1983 se abrió bajo el auspicio de generosas promesas de justicia, renovación de la vida pública y ampliación de la ciudadanía, y conoció logros y retrocesos, fortalezas y desmayos, sobresaltos, obstáculos y reveses, en los más diversos planos, a lo largo de todos estos años. Que fueron años de fuertes transformaciones de los esquemas productivos y de la estructura social, de importantes cambios en la vida pública y privada, de desarrollo de nuevas formas de la vida colectiva, de actividad cultural y de consumo y también de expansión, hasta niveles nunca antes conocidos en nuestra historia, de la pobreza y la miseria. Hoy, veinticinco años después, nos ha parecido interesante el ejercicio de tratar de revisar estos resultados a través de la publicación de esta colección de veinticinco libros, escritos por académicos dedicados al estudio de diversos planos de la vida social argentina para un público amplio y no necesariamente experto. La misma tiene la pretensión de contribuir al conocimiento general de estos procesos y a la necesaria discusión colectiva sobre estos problemas. De este modo, dos instituciones públicas argentinas, la Biblioteca Nacional y la Universidad Nacional de General Sarmiento, a través de su Instituto del Desarrollo Humano, cumplen, nos parece, con su deber de contribuir con el fortalecimiento de los resortes cognoscitivos y conceptuales, argumentativos y polémicos, de la democracia conquistada hace un cuarto de siglo, y de la que los infortunios y los problemas de cada día nos revelan los déficits y los desafíos.

Carla del Cueto y Mariana Luzzi

Rompecabezas

Transformaciones en la estructura
social argentina (1983-2008)



del Cueto, Carla Muriel

Rompecabezas : transformaciones en la estructura social argentina: 1983-2008 / Carla Muriel del Cueto y Mariana Luzzi. - 1a ed. - Los Polvorines: Univ. Nacional de General Sarmiento; Buenos Aires: Biblioteca Nacional, 2008.

112 p. ; 20 x 14 cm. - (Colección "25 años, 25 libros"; 3)

ISBN 978-987-630-027-8

Colección "25 años, 25 libros"

Dirección de la colección: Horacio González y Eduardo Rinesi

Coordinación general: Gabriel Vommaro

Comité editorial: Pablo Bonaldi, Osvaldo Iazzetta, María Pía López, María Cecilia Pereira, Germán Pérez, Aída Quintar, Gustavo Seijo y Daniela Soldano

Diseño editorial y tapas: Alejandro Truant

Diagramación: José Ricciardi

Ilustración de tapa: Juan Bobillo

© Universidad Nacional de General Sarmiento, 2008

Gutiérrez 1150, Los Polvorines. Tel.: (5411) 4469-7507

www.ungs.edu.ar

© Biblioteca Nacional, 2008

Agüero 2502, Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Tel.: (5411) 4808-6000

bibliotecanacional@bn.gov.ar

ISBN 978-987-630-027-8

Prohibida su reproducción total o parcial por cualquier medio de impresión o digital en forma idéntica, extractada o modificada, en castellano o en cualquier otro idioma, sin autorización expresa de los editores.

Impreso en Argentina - *Printed in Argentina*

Hecho el depósito que marca la ley 11.723

Presentación

En todas las sociedades, antiguas y modernas, pero sobre todo en estas últimas, altamente diferenciadas, los individuos se agrupan dando forma a diferentes estratos, grupos o clases sociales. Qué tipo de grupos se creen, cómo se conformen y qué relaciones establezcan entre ellos determinará en buena medida la configuración de una sociedad, lo que la sociología ha llamado tradicionalmente la *estructura social*. Dicho de otro modo, podemos decir que toda sociedad constituye un sistema de posiciones desiguales y jerarquizadas (situadas en un orden específico, que implica primacía o ventaja de unas sobre otras), derivado de un contexto institucional, que es preexistente a los individuos y que puede ser modificado por ellos mediante la acción. Esas desigualdades se construyen en virtud de diferentes dimensiones, de las que la económica es la que suele analizarse más frecuentemente, en relación con el concepto de clase social.

Estudiar las principales transformaciones registradas en la estructura social de nuestro país durante el último cuarto de siglo constituye el objetivo de este libro. Uno de los ejes centrales que nos permitirán pensar esos cambios es la creciente fragmentación social que se ha producido en Argentina en el período. En efecto, nos enfrentamos a un escenario en el cual se entrecruzan diferentes procesos de fragmentación. En relación con la estructura social, el más importante de ellos es la profundización de las distancias entre los grupos sociales, como así también el aumento de la heterogeneidad observada en el interior de cada clase, a lo que contribuyeron el aumento de la pobreza, el deterioro general de las condiciones de trabajo y la ampliación de la brecha existente entre los sectores de mayores y menores ingresos. Pero la fragmentación se expresa en una serie de fenómenos diversos entre los cuales se cuentan los procesos de segregación urbana, la intensificación de la segmentación a través de los consumos, la mayor diferenciación de los servicios educativos y la diversificación de prácticas, consumos y circuitos culturales.

Para dar cuenta de estas transformaciones hemos recurrido a trabajos que, desde las ciencias sociales, han estudiado los cambios que se han dado en las diferentes dimensiones en torno de las cuales se producen y reproducen las desigualdades sociales. Retenemos de los trabajos clásicos sobre la estructura social de Argentina la diferenciación en tres clases (altas, medias y populares), aunque no es nuestro propósito realizar aquí una prolongación de dichas investigaciones, ni una actualización de sus hallazgos.

El libro está organizado en una introducción y cuatro capítulos. En la primera se discuten algunos elementos que hacen a la definición de la estructura social y las clases sociales. En el primer capítulo realizamos un recorrido por el período analizado, en el cual se exponen las principales transformaciones operadas respecto de la distribución del ingreso, la dinámica del mercado de trabajo, el funcionamiento de la economía y el rol cumplido por las políticas sociales. Los capítulos siguientes se estructuran siguiendo la distinción de tres grandes clases de la sociedad. En cada uno de ellos abordamos los que consideramos han sido los rasgos más importantes del período, intentando rastrear sus orígenes, así como también sus consecuencias. Finalmente, en las conclusiones se reconstruyen las grandes líneas de las mutaciones analizadas en los capítulos precedentes.

Por último, es necesario realizar dos precisiones importantes. En primer lugar, se observará a lo largo de los capítulos una mayor presencia de referencias a la situación del área metropolitana de Buenos Aires que a la del interior del país. Lejos de ser un efecto buscado, esto responde a la relativa escasez de investigaciones acerca de los procesos estudiados en las diferentes provincias, lo cual señala una de las principales deudas de las ciencias sociales con el conocimiento de la realidad argentina. En segundo lugar, a los fines de agilizar la lectura del texto, hemos reservado todas las referencias a los autores citados a la bibliografía final. Allí hallará el lector sugerencias para prolongar su conocimiento de los temas tratados, y allí esperamos que nuestros colegas encuentren el reconocimiento que este libro les debe.

Introducción: estudiar la estructura social

Estructura social: definiciones plurales

A mediados de la década de 1950, Gino Germani escribió el primer estudio sistemático sobre la estructura social de Argentina, a partir de un trabajo minucioso sobre las estadísticas disponibles en la época. En él, el sociólogo italiano ofrece una definición del concepto de *estructura social*, al que distingue de la *estructura cultural*, formada por los elementos que integran la cultura de una sociedad o grupo: costumbres, usos sociales, instituciones y creencias.

Según Germani, para el estudio de la estructura social pueden fijarse una serie amplia de dimensiones, pero las de esencial importancia surgen, en la sociedad capitalista, de la estructura económica. Así, los grupos de ocupaciones y las clases sociales constituyen el eje central de la organización y el funcionamiento de las sociedades modernas. Sin embargo, no debe olvidarse que el concepto de estructura social se refiere a la diferenciación de todos los grupos sociales, a su composición e interrelación. Una investigación sobre la estructura social de un país, es decir, sobre los grupos humanos que la integran, debería ser entonces un trabajo abarcador. Siguiendo a Germani, debería partir de un examen del volumen numérico y la distribución espacial de los grupos y subgrupos que conforman la sociedad (cuántos somos, dónde vivimos, etc.) pero también observar su formación, su composición y las relaciones existentes entre ellos. Debería incluir, por lo tanto, diferentes perspectivas y proceder utilizando métodos variados.

Como es de imaginar, resulta muy difícil hallar un trabajo que reúna todas estas condiciones, que analice todas las dimensiones. Sin embargo, sí es posible encontrar múltiples investigaciones que, a lo largo de las últimas décadas, se han propuesto explorar la

manera en que distintos grupos se conforman, se transforman y se vinculan con otros, tanto en función de su posición socioeconómica como de su religión, de sus estilos de vida, de sus formas de organización o de sus prácticas culturales. A esos trabajos recurriremos en este libro para intentar dar cuenta de las transformaciones registradas en la estructura social de Argentina en el último cuarto de siglo.

¿En qué pensamos cuando hablamos de clases?

Decíamos que para Germani –como para muchos otros autores– las clases sociales constituyen un elemento central de la organización de las sociedades modernas, al punto que su influencia se extiende a toda la sociedad y condiciona los demás aspectos de la estructura social. Por esta razón, muchas veces los análisis de la estructura social se refieren únicamente a la estructura de clases. ¿Pero a qué nos referimos cuando hablamos de clase social?

Sin dudas, se trata de un término difícil de precisar, que puede –y suele– asumir muchos significados. Pero además, como sucede con muchos conceptos utilizados por las ciencias sociales, se trata de un término que está presente en el lenguaje cotidiano y cuyo uso, por lo tanto, no está restringido a una sola esfera de la vida social.

En principio, la determinación de las clases sociales está asociada a una posición específica dentro de la estructura de relaciones económicas vigente en la sociedad en un momento histórico determinado. Y es la centralidad de estas relaciones en la organización de la sociedad capitalista la que explica la importancia asignada en esta última al clivaje socioeconómico respecto de otros elementos que intervienen en la conformación de las desigualdades sociales. Uno de los elementos esenciales de esta posición está marcado por la categoría de ocupación desempeñada (patrón, obrero, empleado, trabajador por cuenta propia o trabajador familiar). A la vez, distintas formas de definir a las clases coinciden en la idea según la

cual los elementos compartidos por los individuos pertenecientes a una misma clase se traducirán, con mayores o menores probabilidades, en formas comunes de pensar y de actuar. Así, es común encontrar afirmaciones que identifican formas de pensar típicas de las clases medias, u orientaciones del voto propias de los sectores altos o populares, o tipos de movilización característicos de una clase o de una fracción de clase, entre otros rasgos compartidos. Al mismo tiempo, las orientaciones de clases diferentes pueden confluir en determinadas situaciones, sin que por ello se desdibujen las diferencias que existen entre los grupos.

Ahora bien, la identificación de las clases sociales no debe conducirnos a una visión estática de la estructura social, dado que siempre es posible la movilidad de los individuos —o de ciertos grupos de individuos— dentro de las clases y entre ellas. Como veremos más adelante, las experiencias de ascenso o descenso social vividas por distintas fracciones de las clases medias en el período que estudiamos dan cuenta de una movilidad social vertical. Asimismo, la movilidad puede registrarse también en un sentido horizontal, cuando individuos o grupos se desplazan, sin alterar su pertenencia de clase, desde un sector de la actividad económica a otro. Estas formas de movilidad social (vertical y horizontal) no son excluyentes, ya que ambas pueden ser experimentadas por individuos o grupos en distintos momentos de sus trayectorias.

Por otra parte, dentro de las ciencias sociales es posible distinguir dos grandes formas de comprender las clases sociales: una de ellas privilegia la idea de la estructura social como un continuo en el que la mirada del investigador puede distinguir estratos o capas; la otra se construye sobre una comprensión de las clases como grupos efectivamente existentes. Para la primera, las clases representan únicamente la forma en que se ordenan los estratos que dan cuenta de las desigualdades (o de algunas de ellas) en una sociedad determinada. Para la segunda, esta configuración de las desigualdades se prolonga en una identidad compartida, en una concepción común de la sociedad y en formas específicas de acción conjunta. En este último caso, la noción de clase es más

compleja: supone identificar grupos definidos por ciertas características comunes (el lugar en las relaciones de producción, expresado por ejemplo por la categoría ocupacional, el nivel de instrucción alcanzado, el acceso a recursos materiales o simbólicos, etc.), a la vez que dar cuenta de la dimensión subjetiva de la conformación de ese grupo (el reconocimiento de quienes lo integran como miembros de un mismo colectivo y su diferenciación respecto de quienes están fuera de él, fundamentalmente). Al mismo tiempo, esta segunda forma de comprender a las clases sociales supone el carácter relacional de éstas; por definición, cada clase social se constituye en relación con las demás y, en consecuencia, todo análisis de clases implica un examen de las relaciones que las diferentes clases sociales establecen entre sí. Relaciones que, por otro lado –dado que de desigualdades se trata–, son siempre relaciones de poder. Así, en esta segunda concepción, pensar en términos de clases no supone únicamente pensar en términos de estratificación social, sino fundamentalmente pensar en los modos que asume el conflicto social en la sociedad en un momento histórico específico. Esto significa incorporar también la dimensión política propia de los procesos de conformación e interacción entre los grupos. Desde luego, podría objetarse –y buena parte de las ciencias sociales desde la década de 1960 lo han hecho– que el conflicto social no sólo se expresa en términos clasistas, pero ése es otro debate. Algunas de las dimensiones de este problema pueden verse en el libro sobre protesta y movimientos sociales de esta misma colección.

Por último, es importante señalar que cualquiera sea el modo en que las ciencias sociales conciban a las clases, las clasificaciones que ellas proponen conviven con las que los actores sociales producen en su vida cotidiana, las cuales expresan su manera particular de concebir el mundo social, su posición en él y su relación con los otros. Estas clasificaciones “nativas”, como las llamaría la antropología, son, para un análisis de la estructura social de una sociedad en un momento determinado, tan importantes como las clasificaciones “objetivas” que produce el analista, y la relación entre ambas debería ser, ella misma, objeto de estudio.

Las clasificaciones estadísticas

Más allá de esta distinción inicial entre formas diferentes de comprender las clases sociales, también es necesario analizar las maneras en que la noción de clase es habitualmente utilizada en los estudios empíricos que tienen por objeto el análisis de la estructura social de Argentina, porque el uso del concepto de clase social muchas veces se reduce a su posible traducción estadística, que no necesariamente sigue los criterios que se postulan en el nivel conceptual. Por ejemplo, en el ya mencionado *Estructura social de la Argentina*, Germani establece una serie de determinantes de las clases sociales, dentro de los cuales distingue entre criterios estructurales y psicosociales. Forman parte de los primeros el prestigio según el cual se ordenan las ocupaciones, el nivel económico (expresado en términos de ingresos) y las características personales referidas al tipo y grado de instrucción. Componen los segundos la autoidentificación de los miembros de cada ocupación con una clase determinada —es decir, cómo se ubican los individuos a sí mismos en relación con la estructura de clases de una sociedad— y el sistema de valores, normas y actitudes que caracterizan a los individuos de cada clase. Sin embargo, a la hora de realizar su análisis de la estructura social de nuestro país hacia finales de la década de 1950, y limitado por la escasez de las fuentes y datos disponibles, su definición de las clases se reduce a la identificación entre estructura ocupacional y estructura de clases, de tal forma que cada una de éstas se define en función del tipo de ocupación de los individuos que la componen: patrones, empresarios y empleadores para las clases altas; profesiones liberales, trabajadores por cuenta propia de ciertas ramas y empleados para las clases medias; obreros, aprendices y el resto de los trabajadores por cuenta propia para las clases populares.

La clasificación tripartita retenida por Germani en este trabajo fue consagrada de algún modo como la manera típica de representar la distinción de clases en Argentina; ella aparece en múltiples trabajos posteriores, entre ellos en el célebre estudio de Susana Torrado *Estructura social de la Argentina: 1945-1983* (donde

las “clases populares” de Germani son nombradas como “clase obrera”), y también forma parte de las categorías de uso social corriente que pueden advertirse en el discurso periodístico o en el habla cotidiana.

Pero si de estadísticas se trata, esta representación habitual en términos de clase convive con otra, igualmente frecuente, en términos de estratos de nivel socioeconómico. Ella es la más frecuente en los estudios de opinión pública y mercado, y por lo tanto, la que es más habitual encontrar en los medios de comunicación. En este caso, no se trata de identificar clases que podrían ser pensadas también como grupos que se reconocen a sí mismos como parte de una identidad común, sino de señalar “sectores” de la población que comparten determinadas características objetivas, dentro de las cuales el tipo de consumo al que se accede es un elemento importante. En un sentido, esta clasificación por nivel socioeconómico puede ser vista como más simplificadora que la de clase, dado que no considera la dimensión subjetiva ni el sentido político que ésta puede asumir. Sin embargo, frente a las definiciones que establecen una correspondencia directa entre clases y categorías ocupacionales el nivel socioeconómico se revela como una construcción más compleja, o al menos, pluridimensional.

Otra forma de representar las desigualdades sociales: el nivel socioeconómico

El índice de nivel socioeconómico (NSE), cuyo objetivo es reconstruir de modo indirecto el nivel de ingresos de los hogares, es una forma de representar la estratificación de los hogares de la población urbana elaborada a partir de la combinación y ponderación de distintas variables y categorías. Utilizado desde hace varias décadas en nuestro país –así como también en otros países de la región– por las consultoras de opinión pública y mercado, en los años 90 fue sistematizado en una única forma de medición, que articulaba el nivel educativo y la ocupación del principal sostén del hogar (aquel que percibe los ingresos más altos dentro de

un grupo de personas que conviven en una misma vivienda y comparten sus gastos) con el patrimonio del hogar, medido a través de la posesión de diversos bienes de consumo durable (automóvil, electrodomésticos, computadora, etc.) y el acceso a ciertos servicios, como las tarjetas de crédito.

Después de la crisis de 2001, y considerando las transformaciones a las que dio lugar, los analistas que aplicaban habitualmente este índice comenzaron a preguntarse por la validez de las variables consideradas una década atrás para continuar representando la estratificación de la sociedad argentina. Las transformaciones en el mercado de trabajo hablaban de una devaluación de los diplomas educativos que les quitaba a éstos el peso que habían tenido en el pasado para predecir el nivel de ingresos de las familias, y buena parte de los bienes que en los 90 eran representativos de la capacidad de compra de los hogares ya no lo eran diez años después.

En consecuencia, en 2006 fue adoptada una nueva forma de calcular el NSE que modifica el peso asignado al nivel educativo respecto de la ocupación y elimina la consideración del patrimonio de los hogares medido a través del acceso a ciertos bienes de consumo durable. En su lugar, pasan a ser indicadores relevantes la cobertura médica del principal sostén del hogar, la “intensidad laboral” del mismo (si es ocupado pleno o subocupado) y el porcentaje de miembros del hogar que aportan ingresos.

El índice da como resultado una escala de siete niveles (A, B, C1, C2, C3, D y E), los cuales se corresponden con sectores de nivel socioeconómico alto (AB), medio-alto (C1), medio-medio (C2), medio-bajo (C3) y bajo (D y E).

De la transición al presente

La herencia de la dictadura

Durante buena parte del siglo XX, Argentina se distinguió de sus vecinos latinoamericanos por evidenciar altos niveles de integración social y bajos niveles de desigualdad. Esta situación era el producto de una confluencia de factores. Entre ellos se cuentan las condiciones creadas por el proceso de industrialización por sustitución de importaciones iniciado en la década de 1930 y profundizado a partir de la llegada del peronismo al poder en 1946. En cuanto a la situación del empleo, el peso –mayor que en otros países– de los puestos de trabajo asalariados, el desempleo reducido, el relativamente alto poder de compra de los salarios y la escasa segmentación entre diferentes sectores y calificaciones contribuyeron durante varias décadas a dar homogeneidad a las clases trabajadoras. Al mismo tiempo, el desarrollo por parte del Estado de políticas de pretensión universalista en educación y en salud y de un sistema de seguridad social ligado al empleo formal, articulados con la acción de los sindicatos, contribuyeron en el mismo sentido.

Una de las consecuencias más notorias de esta configuración social fue la activación de un importante proceso de movilidad social ascendente, cuyo resultado más sobresaliente fue la conformación de una extensa clase media.

Si bien desde los años 50 pudieron observarse algunos cambios en relación con el patrón establecido en los 40 –fundamentalmente en lo que refiere a las características del mercado de trabajo–, fueron las transformaciones operadas durante la última dictadura militar (1976-1983) las que modificaron radicalmente aquella situación.

Esas transformaciones tenían que ver, en lo económico, con el fin de un modelo “de crecimiento hacia adentro”, basado en el

desarrollo de una industria nacional destinada al mercado interno. La apertura económica impulsada por la gestión del ministro Martínez de Hoz, conjuntamente con el énfasis puesto en la actividad financiera, dieron como resultado un proceso general de desindustrialización, al cual sólo algunas ramas de la industria (aquellas asociadas con la producción de bienes intermedios) y algunas fracciones del capital lograron sobrevivir.

Por otra parte, la política del gobierno militar redundó en una drástica redistribución del ingreso en detrimento de los asalariados, cuya contracara fue un proceso inédito de concentración del capital. Mientras en 1974 la parte del PBI correspondiente a los asalariados era del 45%, en 1976, luego de las primeras medidas implementadas por la dictadura, pasó a ser del 25%, y pese a cierta recuperación posterior (representaba el 39% del producto en 1980) los asalariados nunca lograron recuperar los niveles de participación en el producto que conocieron con anterioridad a la dictadura.

Por último, el crecimiento y la posterior estatización de la deuda externa privada constituyeron otras consecuencias centrales de la política económica de la dictadura.

Durante la segunda mitad de la década del 70 y los primeros años de la década siguiente, los trabajadores experimentaron una fuerte caída del salario real, el deterioro de las condiciones de trabajo, el aumento de la jornada laboral y en muchos casos un cambio en el sector de actividad –muchas veces acompañado de un deterioro en las remuneraciones y de la pérdida de buena parte de los beneficios a los que se accedía a través del empleo– debido a la absorción por parte del sector servicios de buena parte de la mano de obra expulsada por el achicamiento del sector industrial. La suspensión de las actividades gremiales impuesta por el gobierno militar en el marco de una fuerte política de represión y desmovilización de los sectores populares contribuyó a profundizar estos efectos.

En cuanto a los sectores empresarios, la política económica implementada por el régimen militar provocó la quiebra de pequeños y medianos empresarios del sector industrial y dio lugar a un proceso de concentración del capital en manos de un conjunto de grupos económicos locales y empresas extranjeras que

aumentaron su control sobre los mercados y fueron beneficiadas por la transferencia de recursos públicos a través de diversos mecanismos, entre los que se destacan los avales estatales para contraer deuda en el exterior y la fijación de precios preferenciales para las empresas proveedoras del Estado.

Radiografía de Argentina a comienzos del siglo XXI

Según datos del último censo nacional de población, en 2001 Argentina contaba con 36.260.130 habitantes, un 11,2% más que en 1991; más de la mitad de ellos (el 51,3%) eran mujeres.

Se trata además de una población eminentemente urbana: casi el 90% vive en localidades de 2.000 habitantes o más y un tercio se concentra entre la Ciudad de Buenos Aires y los veinticuatro partidos del conurbano bonaerense.

Es también una población joven: el 28% está compuesto por menores de 15 años y el 53% tiene menos de 30. Los mayores de 65 años constituyen el 10% del total.

Los niveles de analfabetismo son bajos, fundamentalmente si se los compara con los de otros países del Cono Sur como Brasil, Bolivia y Paraguay, donde la población analfabeta representaba a comienzos del siglo XXI –según datos de la UNESCO– más del 10% del total. En Argentina sólo el 2,6% de la población de 10 años y más no sabe leer ni escribir. Asimismo, la cobertura del nivel primario es prácticamente universal, y la del nivel medio supera el 80% de los jóvenes en edad potencial para asistir a dicho nivel. En líneas generales, los máximos niveles de educación alcanzados por la población son considerablemente más altos que los de veinte años atrás. Mientras que en 1980 el 9,9% de la población de 15 años o más había completado el secundario y el 3,2% los estudios universitarios, esos porcentajes pasaron a ser del 16,23% y el 4,39% respectivamente en 2001.

La población económicamente activa –es decir, aquella que trabaja o bien busca trabajo activamente– representaba en 2001 el 57,21% de la población de 14 años y más. El 40,87% de ella eran mujeres, proporción sensiblemente mayor a la correspondiente a 1980, cuando éstas representaban sólo el 26,9% de la PEA.

Los 80: bajo el signo de la inflación

Llegué a Callao y Corrientes en el tiempo en que hubiese fumado otro cigarrillo. La esquina era el foso de un circo romano y los gladiadores lidiaban desaforados, como si en ello les fuera la vida, por un atado de veinte. Cotidianos, como una tribu a punto de invocar a sus dioses. Fumadores y meros insomnes, que buscaban cigarrillos por el solo hecho de que no había (y ése era un buen motivo para entretenerse) ocupaban la esquina. No era la ley seca, no era escasez de psicofármacos. Tampoco aquello de *ni yerba de ayer secándose al sol*. El afán habitual por la juerga había inventado una mística efímera, un libreto a la medida de ese sábado que adornara y justificase correr desenfundados al centro. Faltaban cigarrillos, y todo se disponía como si Argentina hubiera ganado un mundial de fútbol.

Gabriel Lerman, *Rutas para cuatro viajeras*

El deterioro de los salarios reales registrado durante el período dictatorial muestra, entre otros elementos, el impacto de un proceso de inflación creciente que la política del gobierno militar no logró controlar. Aun después del retorno de la democracia, los años 80 seguirían marcados por este problema. Entre 1975 y 1990, la inflación anual nunca bajó del 100% y fue, en promedio, del 300%. En 1984, al cabo del primer año de gobierno democrático, esta marca se había duplicado, llegando al 688%. El control de la inflación fue así uno de los grandes desafíos económicos que debió enfrentar el gobierno de Raúl Alfonsín, junto con la resolución de las crisis externa y fiscal y la recuperación del crecimiento.

Después de la implementación, sin éxito, de un primer plan económico basado en el intento de recuperación de la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones, en 1985 el gobierno radical modificó su política económica lanzando un programa heterodoxo fundado sobre medidas de control monetario y presupuestario, así como también sobre disposiciones tendientes a la eliminación del componente inercial de la inflación. El *Plan Austral* –cuyo nombre se derivaba de la denominación de la mo-

neda destinada a reemplazar al peso argentino— no logró, sin embargo, superar los desequilibrios estructurales de la economía argentina y hacia 1988 la inflación retomó su tendencia al alza. Un nuevo plan de ajuste, conocido como *Plan Primavera*, intentó controlar la situación monetaria, pero sus resultados fueron igualmente deficientes. A comienzos de 1989, las condiciones económicas y políticas se deterioraron rápidamente. Una corrida al dólar a fines de enero agudizó la incapacidad del gobierno para controlar la situación económica, la cual desembocó en un proceso hiperinflacionario que registraría su punto más alto entre abril y julio de ese año.

Más allá de esta crisis, la inflación no constituía un problema nuevo para Argentina. Pero si tradicionalmente se lo había considerado un problema de naturaleza puramente económica, en realidad constituía, para utilizar la expresión acuñada por Juan Carlos Portantiero, un “fenómeno de fronteras” en el cual confluían causas económicas, políticas y culturales. En efecto, la inflación expresaba en primer lugar los conflictos existentes en la sociedad a propósito de la distribución de los ingresos. En segundo lugar, daba cuenta de la debilidad del Estado frente a los empresarios y los sindicatos, así como de su dificultad para construir consensos. Por último, ponía de manifiesto la organización específica de la estructura económica y del sistema político del país. Y la hiperinflación no hacía más que extremar estas evidencias.

Las consecuencias de esta crisis pueden situarse en diferentes niveles. En el económico, provocó una aun más fuerte disminución de los salarios reales, la reducción del nivel de actividad, el reemplazo parcial de la moneda nacional por el dólar y la caída de la recaudación fiscal. En el plano político, la hiperinflación supuso la crisis del gobierno radical, el traspaso anticipado del gobierno a manos de Carlos Menem —ganador en las elecciones del 14 de mayo de 1989—, la profundización del debilitamiento del Estado frente a los grupos económicos y una redefinición de las relaciones establecidas entre los sindicatos y las corporaciones empresariales, y entre ambos y el Estado. Por último, para la sociedad, la hiperinflación representó un episodio

traumático que dio origen a fuertes demandas de estabilidad, a la vez que permitió en buena medida la existencia de una mayor disposición por parte de la ciudadanía para aceptar medidas drásticas para resolver la crisis.

El país llegó así a la década de 1990 con una situación muy diferente de la registrada diez o quince años antes. Si bien el desempleo no superaba el 8%, los bajos niveles de actividad hicieron que el crecimiento de la población económicamente activa durante los años 80 fuera lento. Al mismo tiempo, la disminución del empleo asalariado observada desde mediados de los 70 estuvo acompañada por un crecimiento del trabajo por cuenta propia y del empleo en pequeños establecimientos, lo cual redundó en una baja en la productividad del trabajo. Por último, el empleo no registrado o en negro experimentó en este período un crecimiento importante, que incidió tanto en el nivel de los salarios como en la posibilidad de los trabajadores de acceder a la cobertura de salud y los beneficios de la seguridad social asociados al empleo formal.

Por otro lado, la crisis fiscal —que fue profundizándose durante los 80— y los efectos de la inflación contribuyeron a la disminución progresiva de la capacidad del Estado para financiar áreas clave del sistema de protección social como la salud, la educación y las jubilaciones y pensiones. De este modo, la década estuvo signada por el deterioro de las prestaciones ofrecidas por los hospitales públicos y el sistema de obras sociales —de por sí marcado por crecientes disparidades internas—, por la reducción del presupuesto destinado a la educación pública y por la crisis del sistema previsional, visible en una fuerte caída de los haberes jubilatorios.

Los efectos del proceso de desfinanciación del Estado, sumados a las consecuencias de la fuerte depreciación salarial observada en el período, se vieron reflejados en el aumento de los niveles de pobreza: si en 1980 el 11,1% de los hogares del Gran Buenos Aires se encontraba bajo la línea de pobreza, en 1990 el 41,6% de los hogares de la región se encontraba en esta situación. Y los hogares no solamente veían disminuir sus ingresos, sino que esto ocurría en un contexto en el que el Estado dejaba de garantizar la

calidad de ciertas prestaciones básicas, como la salud y la educación, al tiempo que se mostraba incapaz de definir políticas efectivas destinadas a aliviar la situación de los sectores empobrecidos.

La hiperinflación

Tengo los bolsillos llenos de billetes de uno
 recorro las vidrieras
 con la esperanza de que alguien
 se haya olvidado de cambiar los precios
 pero los comerciantes están cada vez
 más esclarecidos
 ¡¡poseen nervios de acero para estos casos!!
 de chico
 yo soñaba con viajar por el tiempo
 al pasado
 y con la misma plata de hoy
 comprar la discografía completa de los rolling stones
 digo diez australes
 y no digo nada

Ral Veroni, *Lucha por la vida*

La memoria de la hiperinflación está acompañada de algunas imágenes imborrables para quienes la vivieron: las remarcaciones de precios que podían sucederse varias veces a lo largo de un mismo día, las góndolas vacías por el desabastecimiento y la ausencia de precios, la frenética carrera tras el dólar —con los personajes y lugares asociados a ella (pizarras con cotizaciones frente a las que se amuchaban los transeúntes, “arbolitos”, “cuevas”, etc.)— y, finalmente, los saqueos de comercios en la periferia de las grandes ciudades del país son las postales de un momento en que, para utilizar la expresión de Adam Fergusson, *el dinero moría* en Argentina.

En efecto, en los meses que van de febrero a julio de 1989, el austral —nacido sólo cuatro años antes en un intento por contrarrestar los efectos inerciales de la inflación mediante, entre otras medidas, un cambio de

signo monetario— fue perdiendo progresivamente sus funciones esenciales. Su incapacidad para operar como reserva de valor y como unidad de cuenta y, posteriormente, su reemplazo parcial por el dólar como medio de pago señalan una crisis que bien puede caracterizarse como la *muerte*—o al menos la *agonía*— de la moneda nacional. Como muestra, baste señalar la evolución de los precios al consumidor en el período, que aumentó en abril de 1989 un 33,37% respecto del mes anterior, en mayo 78,47%, en junio 114,5% y en julio 198,6%, haciendo que el poder de compra de los salarios al promediar el año fuera 62% inferior al del mes de enero.

Pero la moneda no es un mero instrumento que posibilita las transacciones, como muchas veces se la considera, sino un verdadero hecho social que expresa una realidad que excede la esfera económica. No hay moneda sin un Estado que la emita y garantice, y sin una comunidad que la acepte y utilice; es decir, no hay moneda sin confianza. Toda crisis monetaria es entonces un fenómeno que desborda ampliamente la economía de un país, y cuyas consecuencias e implicancias sociales, políticas y culturales deben ser exploradas, y subrayadas.

Los 90: una década de reformas estructurales

Muchos trabajos han señalado que los años 90 constituyeron un período de profundas transformaciones en la sociedad argentina. El vasto programa de reformas de inspiración neoliberal implementado a lo largo del período por el gobierno de Carlos Menem contribuyó a dar por tierra con la imagen de una sociedad integrada e igualitaria, que durante décadas había marcado la excepcionalidad argentina dentro del escenario latinoamericano, y que los cambios operados desde mediados de los 70 habían comenzado a poner en cuestión. Estas reformas estaban destinadas a reorientar la economía nacional hacia un modelo considerado más eficaz, en el cual el Estado debía ceder su rol en la producción en favor del sector privado y donde éste debía convertirse en el motor del crecimiento económico. Las transformaciones consistieron, en primer lugar, en la reforma del Estado a través de la

privatización de empresas públicas, la descentralización administrativa y la reducción del empleo público. En segundo lugar, en la redefinición de las formas de regulación de la economía: apertura de los mercados, desregulación de la actividad privada y flexibilización de la legislación laboral. Por último, en una reforma fiscal operada a través de la modificación de la estructura impositiva, la reestructuración del sistema de jubilaciones y pensiones y la renegociación y reprogramación del pago de la deuda externa.

Las consecuencias de este conjunto de reformas sobre las condiciones de vida de la población no tardaron en hacerse sentir. Respecto del empleo, las reformas de los años 90 provocaron transformaciones radicales. En primer lugar, la tasa de desocupación pasó del 8,1% de la población activa al comienzo del período a 15,2% en 2001, llegando a 18,5% en 1995. Pese a que en 1992 había sido implementado un seguro de desempleo, que otorgaba a los despedidos de un puesto de trabajo registrado un beneficio monetario por un plazo máximo de 12 meses, su bajo nivel de cobertura en un contexto de desocupación creciente derivó en la implementación masiva de programas sociales destinados a aliviar la situación de los desocupados, entre ellos el Plan Trabajar, que en 1997 llegó a tener 1.400.00 beneficiarios en todo el país. En segundo lugar, el subempleo también aumentó, pasando de 8,6% de los activos en 1991 a 14,5% en 2001. En tercer término, la proporción del empleo no registrado o en negro, que representaba 26,5% del empleo total en 1990, alcanzó el 35% en 1999. En cuarto lugar, se observó una creciente dispersión de las remuneraciones, incrementándose la diferencia entre las correspondientes a los trabajadores más y menos calificados. Como consecuencia de estos procesos, también se elevó considerablemente el grado de inestabilidad laboral, es decir, la alternancia frecuente de períodos de empleo y desempleo señalando entradas y salidas periódicas del mercado de trabajo, lo que constituyó uno de los rasgos centrales de la década.

En cuanto a la distribución del ingreso, el impacto de las reformas supuso un crecimiento de la brecha existente entre los más ricos y los más pobres. Es lo que muestran los datos disponi-

bles para el Gran Buenos Aires: mientras que en 1991 los ingresos familiares del 10% más rico de la población eran 22,1 veces mayores que los del 10% más pobre, en 1999 los primeros eran 32,9 veces superiores a los segundos. Además, mientras que en 1991 el 16,2% de los hogares se encontraba bajo la línea de pobreza, en 2000 este porcentaje ascendía a 25,2% de los hogares.

Pero la política económica implementada durante los 90 comprendió a la vez otra dimensión, que también supuso consecuencias específicas sobre el nivel de vida de la población: la estabilidad monetaria. En efecto, después de una década y media de una economía signada por altos niveles de inflación, y sobre todo después de dos brotes hiperinflacionarios, en 1989 y 1990, Argentina entró en 1991 en un período signado por la estabilidad monetaria que se extendería durante diez años. El control de la inflación fue logrado mediante la implementación, a comienzos de 1991, del *Plan de Convertibilidad*, a través del cual se establecía la convertibilidad de la moneda nacional con el dólar estadounidense, se fijaba una paridad entre ambas monedas de 1 a 1 y se limitaba la acción del gobierno en materia de emisión monetaria, exigiendo que la totalidad de la oferta monetaria poseyera un equivalente exacto en las reservas en divisas y/o en oro del Banco Central.

Los efectos de esta política de estabilización sobre la vida de los individuos pueden ser situados a diferentes niveles. Por un lado, el control de la inflación tuvo un efecto positivo sobre el poder de compra de los salarios, que en 1999 era un 20% mayor al de 1991. Sin embargo, esa recuperación no logró revertir la tendencia declinante observada desde los años 80, dado que el poder de compra de las remuneraciones al final de la década de 1990 todavía era un 16% inferior al de 1986 y un 23% inferior al de 1980.

Por otro lado, la estabilidad monetaria contribuyó a la superación de la incertidumbre propia de los contextos inflacionarios. Después del período de hiperinflación, cuando la capacidad de previsión respecto de los precios estaba fuertemente limitada, la estabilización monetaria volvió finalmente inútiles ciertos cuestionamientos sobre los precios de los bienes y servicios, así

como sobre los salarios, que no se modificaban sustancialmente con el paso del tiempo. En segundo término, y gracias a la certidumbre que aportaba, el control de la inflación supuso para los actores la posibilidad de proyectar sus acciones en el mediano plazo. A diferencia del período conocido como de alta inflación, durante el cual las decisiones de consumo, inversión y ahorro debían limitarse al corto plazo por falta de previsibilidad y de certidumbre sobre el futuro, ahora era posible proyectar decisiones en el tiempo. Evidentemente, este control del tiempo no afectaba únicamente las decisiones económicas, sino que alcanzaba también a todas las acciones asociadas a éstas. En consecuencia, los usos cotidianos del dinero fueron modificados. Una de las expresiones de esta transformación fue la difusión del crédito al consumo, cuyo elevado costo lo había vuelto inaccesible durante todo el período de alta inflación. Gracias a esta expansión del crédito, durante los años 90 una parte importante de la población, especialmente la clase media urbana, accedió al consumo de bienes durables (automóviles, electrodomésticos, etc.), así como a la compra de inmuebles.

La adhesión masiva con la que contó el Plan de Convertibilidad a lo largo de todo el período —aun después del cambio de gobierno en 1999 y hasta el estallido de la crisis de diciembre de 2001— es quizá la expresión más acabada del peso de los efectos de la estabilidad monetaria sobre las prácticas y decisiones cotidianas de las personas. En efecto, durante el período 1991-2001, la paridad entre la moneda nacional y el dólar estadounidense superó ampliamente el estatuto de simple instrumento de política macroeconómica para convertirse en un verdadero lema político, principio que operó como el umbral indiscutible de todo cambio político.

Pero el consenso logrado respecto de la estabilidad monetaria no ocultaba las dificultades derivadas de la política económica aplicada. Después de un período inicial de marcado crecimiento, se hizo evidente la vulnerabilidad externa de la economía argentina, que en 1998 entró en un largo período de estancamiento. En este proceso influían tanto los efectos del contexto internacional —la crisis mexicana de 1994, la del sudeste asiático en 1997, en-

tre otras— como las limitaciones propias del modelo de la convertibilidad, fuertemente dependiente del ingreso de divisas para garantizar el crecimiento de la economía.

La crisis del trabajo

Tenía puestas sus botas de lluvia y el piloto azul marino que usaba siempre que llovía y con el que protegía la bolsa en la que llevaba la vianda con el almuerzo. Son datos insignificantes y, sin embargo, muestran hasta qué punto ese día Simone estaba dispuesto a continuar con su vida habitual. Pero el jefe de personal ya lo esperaba para darle la noticia que iba a cambiar definitivamente su rutina. [...] No habló de un despido sino de un retiro voluntario, de la necesidad de achicar personal, de lo conveniente que le era a alguien como a él un arreglo económico. Le seguirían pagando medio sueldo durante dos años.

—Es mucho más de lo que recibiría si lo despidieran—le mintió con poco convencimiento.

Sergio S. Olguín, *Filo*

El crecimiento de los niveles de desempleo, conjuntamente con el deterioro general de las condiciones de trabajo, constituyen dos de las grandes novedades del período signado por el ajuste neoliberal.

Estas transformaciones, que muchas investigaciones han explorado a lo largo de los últimos años, hablan no solamente del deterioro de las condiciones de vida de una parte importante de la población, sino también de un proceso de redefinición del rol cumplido por el trabajo como medio de socialización.

En efecto, el trabajo no es únicamente una fuente regular de ingresos, por más que ésta sea la dimensión que suele subrayarse cuando se advierte sobre las consecuencias de la pérdida del empleo. En primer lugar, puede considerarse que el trabajo constituye un organizador de las etapas de la vida, en tanto señala las diferencias entre la niñez y la adolescencia como etapas de formación y la vida adulta como período “activo”. A la vez, el trabajo es un organizador del tiempo diario, la actividad que marca el ritmo de la vida cotidiana del trabajador y su familia (por ejem-

plo, al marcar una distinción entre el tiempo que se dedica al trabajo para el mercado y a otras actividades). En tercer término, el trabajo es también un espacio de formación y socialización, aquel donde se adquieren competencias específicas que capacitan a un trabajador en un oficio o una profesión. Asimismo, el empleo representa la vía de acceso a determinados beneficios sociales, entre ellos la cobertura de salud. Por último, el trabajo constituye un terreno de experiencia de derechos sociales y laborales.

Los efectos de la pérdida del empleo –en el caso del desempleo– o del deterioro de las condiciones en las que el trabajo se realiza –referidas a la protección del trabajador por la legislación laboral y los beneficios de la seguridad social, la duración de la jornada de trabajo, la estabilidad en el empleo, entre otras– deben rastrearse entonces mucho más allá de su impacto en el nivel de ingresos de los trabajadores y de sus familias. Ellos suponen en muchos casos una redefinición en el interior de los hogares del tiempo dedicado al trabajo por cada uno de sus miembros, lo cual se hace evidente, por ejemplo, cuando mujeres que antes no trabajaban deciden incorporarse al mercado de trabajo o cuando los hijos discontinúan o abandonan sus estudios para trabajar. A la vez, aquellos efectos se manifiestan también en el tipo de beneficios sociales a los que las familias acceden, notoriamente la cobertura de salud. La confianza de los individuos en sí mismos y su sensación de seguridad también se ve afectada por los problemas de empleo. Finalmente, todas estas consecuencias se amplifican en el caso de los jóvenes que realizan sus primeras experiencias laborales en el marco de esta situación general, para quienes no parece posible pensar en un horizonte estable de etapas más o menos definidas, sino más bien en un futuro accidentado, con alternancia de etapas de empleo y desempleo, un nivel de ingresos variable y sin garantías sobre el acceso a los beneficios sociales.

Crisis y recuperación

Tras cinco años de recesión, y con un débil nivel de inversión externa, la situación económica y social se agravaba al promediar 2001. Para el Estado, el peso del endeudamiento externo se volvía cada vez más importante, al tiempo que el déficit fiscal se

acrecentaba. En este contexto, y sin mostrarse dispuesto a una alteración del esquema impuesto por el régimen de convertibilidad, en julio de 2001 el gobierno nacional estableció una disminución del 13% en los salarios nominales de todos los empleados públicos, en las jubilaciones y en todos los pagos realizados por el Estado (incluyendo contratos, compras, etc.). Un mes más tarde, la provincia de Buenos Aires decidió emitir un bono del tesoro (conocido luego como “patacón”) para poder cumplir con las obligaciones de la provincia respecto de sus empleados y proveedores. Con el correr del año, serían once (sobre un total de veinticuatro) las provincias que recurrirían a este mecanismo para garantizar el pago de salarios y otros compromisos provinciales. De ellas, a mediados de 2001 sólo tres tenían bonos emitidos precedentemente en circulación. Por otro lado, ninguna de estas emisiones anteriores era comparable a la realizada en la segunda mitad de aquel año, ni en lo que refiere a su magnitud (algunos trabajos señalan que el conjunto de estas emisiones llegó a representar el 40% de la emisión monetaria en pesos) ni por su asociación con un proceso que incluye a varias provincias a la vez. Poco tiempo después, además, sería el propio Estado nacional el que se sumaría a este proceso de creación de “monedas paralelas”, al poner en circulación las Letras de Cancelación de Obligaciones Provinciales (LECOP), instrumento mediante el cual realizaba parte de sus pagos y que era válido –a diferencia de los bonos emitidos por las provincias– para el pago de impuestos nacionales. Finalmente, a comienzos de diciembre de 2001, el ministro de Economía anunció un plan de bancarización acelerada de la economía, imponiendo entre otras medidas estrictas restricciones al retiro de efectivo de las cuentas bancarias (que los medios y el lenguaje popular bautizarán como “corralito”). Mientras tanto, desde mediados de año se venía acentuando un importante proceso de fuga de depósitos al exterior, que ni las restricciones a los bancos para la venta de divisas ni las limitaciones a los particulares para la disposición del dinero depositado en los bancos lograron impedir.

El primer resultado de estas últimas medidas fue una fuerte disminución del efectivo en circulación, complicando así las de

por sí críticas condiciones de vida de buena parte de la población. De este modo, en un contexto de profundización de la conflictividad social y política, el 18 de diciembre de 2001 se producen los primeros saqueos de comercios en el conurbano bonaerense, que se prolongan durante el día siguiente. Luego de una larga jornada de silencio, el presidente De la Rúa dispone, en un breve mensaje transmitido en cadena nacional, el estado de sitio. La respuesta de la población de las grandes ciudades del país es una movilización masiva y espontánea, en la que se configuran dos de los signos que marcarían el ciclo de movilizaciones que se inaugura en ese diciembre de 2001: el cacerolazo como formato de protesta y el cuestionamiento de la “clase política” condensado en la consigna “que se vayan todos”.

Tras estos episodios, el 20 de diciembre de 2001 el ministro de Economía primero y el Presidente de la Nación después, renuncian a sus cargos. En los diez días siguientes, el país tendrá tres presidentes diferentes, hasta que un día antes de fin de año la Asamblea Legislativa proclama presidente a Eduardo Duhalde, senador y ex gobernador de la provincia de Buenos Aires. A comienzos de enero de 2002, Duhalde anuncia oficialmente el fin de la convertibilidad: se elimina entonces la paridad 1 a 1 entre el peso y el dólar, estableciéndose una devaluación inicial del peso del 40%, y se anulan las restricciones a la emisión monetaria impuestas por la ley de convertibilidad. Al mismo tiempo, se declara la emergencia pública en materia social, económica, administrativa, financiera y cambiaria. Como parte de estas medidas, a las limitaciones ya establecidas para la disposición de los fondos depositados en las cuentas bancarias se suma primero la postergación de los vencimientos de todos los depósitos a plazo fijo y luego la conversión en pesos, a tasas de cambio diferenciales, de todos los depósitos y todas las obligaciones de dar dinero establecidos en dólares durante la vigencia de la ley de convertibilidad. Esta última medida, que en el caso de las deudas establecidas con el sistema financiero supone la pesificación de los saldos deudores a una tasa de un peso por dólar, implica a la vez un alivio de la situación económica de las familias que

habían tomado créditos en dólares con el sistema bancario durante los 90 y una impresionante licuación de los pasivos de las grandes empresas endeudadas en el mismo período, que contribuirá a la consolidación de su poderío económico. Al mismo tiempo, la conversión en pesos de los depósitos bancarios a un tipo de cambio inferior al del mercado, sumada a las restricciones para la disposición de los fondos, se traduce en una desvalorización de los ahorros de buena parte de la población que afectó notablemente a los pequeños ahorristas, así como también a las pequeñas y medianas empresas.

La crisis económica, social y política desatada a fines de 2001 arroja cifras alarmantes sobre las condiciones sociales ya difíciles por las que atravesaba Argentina. El nivel de desempleo trepó al 21,5% en mayo de 2002 y, según datos oficiales referidos a los centros urbanos más importantes del país, la pobreza aumentó del 38,3% en octubre de 2001 a 53% en mayo de 2002. En respuesta a estas tendencias, en 2002 la cobertura del Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados, lanzado por el gobierno ese mismo año y consistente en un beneficio en pesos otorgado a cambio de una serie de contraprestaciones que incluyen horas de trabajo y formación, alcanzó los 1.398.129 beneficiarios. Al mismo tiempo, la devaluación del peso decretada en enero de 2002 trajo aparejado un fuerte aumento de los precios, con el consiguiente impacto sobre el nivel de las remuneraciones. En el primer semestre de ese año, los precios mayoristas aumentaron un 100%, mientras que los minoristas lo hicieron en un 30%. En consecuencia, entre octubre de 2001 y mayo de 2002 el salario real de los trabajadores disminuyó un 26,5% en el Gran Buenos Aires.

Sin embargo, como señalan Beccaria, Esquivel y Maurizio, una serie de elementos confluyeron en la última crisis de la economía argentina para que, a diferencia de lo sucedido en crisis precedentes, la fuerte depreciación de la moneda nacional no derivara en el desencadenamiento de una espiral inflacionaria. Por un lado, los efectos del abandono de la convertibilidad sobre los precios al consumidor estuvieron limitados por el contexto de recesión eco-

nómica, en el que la demanda interna era débil. Por otro, debido a los altos niveles de desocupación, el aumento de los precios internos no redundó en la aplicación de mecanismos de actualización de los salarios (con el consecuente impacto sobre su poder de compra). Finalmente, las restricciones al retiro de efectivo de las cuentas bancarias, impuestas a fines de 2001 y levantadas parcialmente recién en diciembre de 2002, provocaron una falta de liquidez que actuó en el mismo sentido.

En cuanto a la evolución del producto, su caída se detuvo relativamente rápido y ya en la segunda mitad de 2002 comenzó a crecer. Varios elementos explican este comportamiento: por una parte, el cambio producido en la estructura de precios relativos internos fue favorable al desarrollo de un proceso de “resustitución de importaciones” basado en la producción industrial; por otra, este cambio en los precios relativos, combinado con el aumento de las cotizaciones internacionales de ciertos productos de origen agropecuario, supusieron el aumento de la rentabilidad de las actividades primarias, las cuales tradicionalmente constituyeron un componente importante de las exportaciones argentinas.

El impacto más importante de esta recuperación de la actividad económica fue la generación de puestos de trabajo, que permitieron que la tasa de desempleo disminuyera hasta el 15,4% en el segundo semestre de 2003 y hasta el 12,6% en el mismo período de 2004. Si bien el crecimiento del empleo fue relativamente generalizado, fue en los sectores de la industria, la construcción y el comercio donde se manifestaron los niveles de crecimiento más importantes. Esta creación de puestos de trabajo, sin embargo, no eliminó los problemas preexistentes referidos a la calidad del empleo. En efecto, tal como afirman los autores mencionados más arriba, sólo el 44% de los puestos creados entre fines de 2002 y fines de 2004 fueron asalariados registrados o en blanco, es decir, que reciben cobertura de salud y aportes a la seguridad social. Así, según datos de un reciente estudio publicado por la CEPAL, en el segundo semestre de 2006 la estructura del empleo estaba compuesta por un 44% de asala-

riados registrados, un 31% de asalariados no registrados, un 2% de trabajadores por cuenta propia profesionales, un 1% de patrones de establecimientos de 6 o más ocupados y un 22 % que reúne al resto de los cuentapropistas y patrones.

En relación con las remuneraciones, si bien se observó una recuperación de la remuneración media mensual del conjunto de los trabajadores, su crecimiento entre octubre de 2002 y octubre de 2004 no alcanzó a compensar la pérdida producida en el poder de compra de los salarios durante 2002. Así, a fines de 2004 la remuneración media del trabajo era todavía un 25% menor a la de 2001. La caída de las remuneraciones reales producida a partir del abandono de la convertibilidad tuvo un fuerte impacto en los niveles de pobreza: si en octubre de 2001 el 28% de los hogares de las principales ciudades del país se encontraba bajo la línea de pobreza y el 9,4% bajo la línea de indigencia, un año más tarde esos valores habían trepado a 45,7% y 19,5% respectivamente. De todos modos, la recuperación registrada desde comienzos de 2003 permitió un sensible mejoramiento de estos indicadores debido al aumento del empleo, de los salarios reales y a la mejora en la distribución de las remuneraciones de los ocupados. Así, según datos del INDEC, en el segundo semestre de 2006 el 19,2% de los hogares de las ciudades relevadas por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) eran pobres, y el 63% indigentes. Del mismo modo, la brecha entre ricos y pobres también mostraba signos de disminución dos años después de la crisis. Si en 2001, en el Gran Buenos Aires, los ingresos familiares del 10% más rico eran 51,9 veces más que los del 10% más pobre, en 2003 esa brecha había pasado a ser de 41,6 veces.

La situación de las mujeres a comienzos del siglo XXI: trabajo para el mercado, trabajo en el hogar y educación

Como hemos señalado, las consecuencias del aumento del desempleo observado durante la década del 90 fueron múltiples. Entre ellas, debe señalarse especialmente la creciente salida al mercado de trabajo de

las mujeres, que en muchos casos deciden buscar un empleo como estrategia para compensar la caída de los ingresos del hogar provocada por la desocupación de sus cónyuges. Así lo evidencia el aumento registrado en el período de la proporción de mujeres ocupadas o que buscan trabajo activamente. Según datos del INDEC, las mujeres que trabajan o buscan trabajo en el mercado pasan de representar el 37,3% del total de mujeres de 14 años y más en 1991 al 42,3% en 2001. Sin embargo, este incremento en los niveles de actividad no se relaciona con un aumento en igual medida del empleo de las mujeres, sino fundamentalmente con el crecimiento del desempleo femenino. Así, las mujeres desocupadas pasaron de representar el 6,9 % de las mujeres activas en 1991 al 17,9% en 2001.

Según reseñan Eguía, Piovani y Salvia en un trabajo reciente sobre las asimetrías de género en el mundo laboral, esta mayor participación femenina en el mercado de trabajo durante los 90 obedece a dos causas diferentes. Por un lado, están las mencionadas estrategias de los hogares para enfrentar las sucesivas crisis del empleo. Por otro, pueden señalarse las estrategias de las empresas de sectores dinámicos en un contexto general de reconversión productiva, en el que se busca renovar las estructuras de personal, reducir los costos laborales y aumentar la productividad. La llegada al mercado de trabajo de una generación de mujeres con niveles más altos de educación habría contribuido en este sentido. Al mismo tiempo, el crecimiento del sector servicios también supuso una mayor demanda de trabajadoras mujeres para puestos de calificación técnico-profesional.

No es infrecuente encontrar evaluaciones que ven en esta mayor participación femenina en el mercado de trabajo un avance en la igualdad de género. Sin embargo, la consideración de otros aspectos importantes, como el nivel de las remuneraciones laborales de las mujeres, su presencia en las diferentes categorías ocupacionales y la relación que predomina en los hogares argentinos entre trabajo realizado para el mercado y trabajo no remunerado en el hogar, nos llevan al menos a relativizar este tipo de conclusiones. Así, tal como se afirma en *Género y trabajo: asimetrías intergéneros e intragéneros*, si se considera a las mujeres ocupadas de los principales centros urbanos del país relevados por la EPH, en 2001 ellas percibían un 73,2% del salario que percibían los

varones. Las diferencias entre hombres y mujeres también se observan cuando se analiza la distribución según sexo de los ocupados de cada categoría: considerando la misma fuente, en 2001, mientras que las mujeres representaban sólo el 23,2% de los patronos, ellas constituían el 65,8% de los trabajadores sin salario. Por último, tal como señalan investigaciones recientes dirigidas por Catalina Wainerman, el cambio en la inserción laboral femenina no redundó en una redefinición de los roles de las mujeres y de sus cónyuges en el interior de los hogares sino, en la mayoría de los casos, en la sobrecarga laboral de las mujeres, que continúan realizando en el hogar la misma cantidad de trabajo que antes, además del trabajo que ahora realizan para el mercado. Una encuesta sobre Uso del Tiempo realizada en el año 2005 por el gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, en la cual se indaga sobre el tiempo que mujeres y varones dedican al trabajo para el mercado, al trabajo doméstico y de cuidados no remunerado y a otras actividades, revela que el 93% de las mujeres entre 15 y 74 años realiza trabajo doméstico no remunerado para el propio hogar, mientras que sólo el 66% de los varones lo hace. Además, el tiempo promedio que las mujeres dedican a estas tareas duplica el dedicado por los varones a las mismas actividades. De este modo, no sólo se observa una distribución desigual de las tareas al interior de los hogares en términos de quiénes las realizan sino también de la intensidad con la que lo hacen.

Por otra parte, señalamos más arriba que el aumento de la participación femenina en el mercado de trabajo estaba vinculado también con la mayor educación de las mujeres. Efectivamente, a lo largo del último cuarto de siglo se ha observado un aumento en los niveles de instrucción de las mujeres que muestra un progreso importante respecto de períodos anteriores. Según datos del INDEC, en 1991 el 58% de las mujeres de 25 años y más había accedido como máximo al nivel primario (y una parte considerable de ellas no había alcanzado a concluirlo); sólo el 26% de las mujeres había completado o superado el nivel secundario. Diez años después, los indicadores del nivel de educación de las mujeres evidenciaban un avance importante: el 36% de las mujeres de 25 años o más había completado o superado los estudios secundarios.

Pero el análisis de estos últimos datos no debe ser considerado de manera aislada. Si bien ellos señalan mejoras importantes en la situación

de las mujeres, no deben hacernos olvidar las importantes desigualdades de género que persisten en nuestra sociedad respecto del empleo, del nivel de las remuneraciones y de las relaciones en el interior de los hogares –entre otras dimensiones.

Como hemos visto, la historia de los últimos 25 años estuvo signada por importantes transformaciones en la estructura productiva, las formas de regulación estatal, la dinámica del mercado de trabajo y las políticas sociales que afectaron fuertemente las condiciones de vida y los niveles de bienestar de los argentinos. Durante los años 80, la presencia de altos niveles de inflación tuvo consecuencias en diferentes planos. Así, en un contexto de niveles de desempleo relativamente moderados –aunque crecientes hacia el final de la década–, el problema central para los trabajadores fue la desvalorización de sus ingresos, con una incidencia importante en el aumento de la pobreza. En la década de 1990, el aumento del desempleo y el deterioro de la calidad del empleo existente constituyeron los rasgos más importantes del período por su impacto en las condiciones de vida de la población. De este modo, el crecimiento de la pobreza, el aumento de las desigualdades registradas entre trabajadores de diferentes sectores y calificaciones y el empeoramiento de la distribución del ingreso son signos característicos de este decenio. Finalmente, el período que se inaugura con la recuperación posterior a la crisis de 2001 señala importantes avances respecto de algunos de los problemas agudizados en las décadas precedentes (notoriamente en los niveles de desempleo y pobreza). Sin embargo, los persistentes niveles de desigualdad, sobre todo respecto de la distribución del ingreso, continúan marcando profundamente la estructura social argentina.

Las clases populares

Resulta difícil hallar en las ciencias sociales una denominación única para referir a los sujetos que se ubican en las posiciones más desfavorecidas de la sociedad capitalista. Mientras algunos, anclados en la tradición marxista, privilegian la noción de clase trabajadora, otros prefieren la denominación más laxa de clases populares o subalternas, donde la definición pasa menos por la posición ocupada respecto de la estructura económica que por una posición de subordinación en relación con la dominación político-económica vigente. Al mismo tiempo, mientras que la referencia al trabajador está en general asociada a la experiencia de organización y participación en el movimiento obrero, la referencia al pueblo o a lo popular prescinde de este componente, aunque no por ello niega toda forma de organización posible.

A la vez, si las figuras del trabajador y del pueblo fueron predominantes en el análisis de los sectores subalternos, no menos importante fue la del pobre, para la cual el elemento definitorio es la carencia, concebida de diferentes maneras según los casos. Experiencia del trabajo, mundo popular y pobreza se entrelazan así para dar forma a un colectivo de contornos variables, atravesado por múltiples construcciones identitarias y variadas expresiones políticas. Ejemplo paradigmático de este entrecruzamiento es el modelo de integración social construido por el peronismo al promediar la década del 40, que se apoyaba tanto sobre la figura del trabajador, encarnación de la fuerza social nacional, como sobre la del pobre, históricamente desposeído, destinatario de las políticas sociales compensatorias. Como recuerda Maristella Svampa, la figura del pobre constituía en este caso una prolongación casi natural de la imagen del “pueblo-trabajador”, pues ahí donde la intervención social del Estado resultaba insuficiente, la beneficencia colmaba las necesidades existentes.

Ahora bien, si a lo largo del siglo XX el mundo del trabajo resultó un eje organizador a la hora de construir una categoría

para dar cuenta de los sujetos populares –fueran estos trabajadores, obreros o pueblo–, en las últimas décadas este eje fue siendo desplazado por uno nuevo: el de la pobreza. Así lo expresan las transformaciones de las políticas sociales, de las identidades políticas y aun el interés de las ciencias sociales por estudiar un fenómeno hasta entonces poco explorado. El presente capítulo comenzará entonces por abordar el fenómeno de la pobreza, sus transformaciones y las diferentes formas de concebirla, considerando el creciente interés científico, técnico y político por la temática como una de las innovaciones del período que analizamos. Luego observaremos los principales cambios que atraviesan el mundo popular en el último cuarto de siglo, concentrándonos en cuatro ejes que consideramos centrales: las transformaciones en el mundo del trabajo, el proceso de territorialización de los sectores populares, el surgimiento de nuevas formas de organización y movilización social y la multiplicación y fragmentación de expresiones e identidades culturales.

Las situaciones de pobreza: formas de definirlas y calcularlas

Si bien la existencia de segmentos de población socialmente considerados como pobres no es un fenómeno nuevo en la sociedad argentina, *la pobreza* como tal constituye un tema de estudio relativamente reciente en nuestro país. Tal como lo señalan Alberto Minujin y Gabriel Kessler en su estudio ya clásico sobre los nuevos pobres en Argentina, en el pasado esta relativa falta de interés por el tema se debía al hecho de que o bien no se consideraba a la pobreza como un problema social relevante, o bien se la consideraba una situación transitoria, que la propia dinámica económica sería capaz de remediar a través de la incorporación de la población pobre al mercado de trabajo y del acceso de aquélla a los beneficios sociales que el empleo proporcionaba. Ejemplo de esta concepción de la pobreza como situación pasajera es la idea de “bolsones de pobreza”, en boga en la década de 1960, que aludía

a una concentración excepcional del fenómeno en ciertas áreas urbanas, típicamente, las “villas miseria”.

Esta situación se modificó hacia mediados de la década de 1980, cuando en plena transición democrática una serie de investigadores comenzaron a interrogarse sobre la pobreza, a preguntarse por las diferentes maneras de definirla y a intentar delimitar las dimensiones del fenómeno en Argentina. Así, mientras que hasta los años 70 la existencia de población pobre solía ser considerada como una manifestación de las disfuncionalidades de la economía capitalista, a partir de los años 80 la pobreza comenzó a ser entendida como una consecuencia “normal” de un modelo de acumulación que suponía –entre muchos otros rasgos propios– altos niveles de desempleo, subempleo, informalidad y precariedad laboral. Esto no significa que las ciencias sociales no se hubieran interesado, con anterioridad, por la situación de aquellos conjuntos de población con una inserción frágil en el mercado de trabajo, escaso acceso a la protección social y condiciones de vida socialmente consideradas deficientes. Los estudios que hacia finales de la década del 60 se desarrollaron en torno del concepto de *marginalidad*, por ejemplo, dan cuenta de una preocupación en este sentido. Sin embargo, no es el problema de la pobreza el que se encuentra en el centro de esos trabajos, sino el del funcionamiento de la economía capitalista en condiciones periféricas, que no es capaz de integrar en el proceso de crecimiento a toda la población.

¿Pero qué es lo que indica que un individuo, una familia o un grupo sean pobres? O, dicho en términos socioestadísticos, ¿cómo se mide la pobreza? En primer lugar es necesario recordar que, como en muchos otros casos, la idea de pobreza funciona a la vez como categoría analítica, cuando es definida y operacionalizada por el saber especializado, y como categoría “nativa”, es decir, como noción movilizada por los propios actores sociales en su vida cotidiana. Y si bien ambos usos del término pueden coincidir o superponerse, no siempre lo hacen, de tal modo que aquellas situaciones o condiciones que los actores pueden identificar con la pobreza no necesariamente lo serán desde una perspectiva académica.

mica, y viceversa. En segundo lugar, también es importante señalar que existe siempre una distancia entre las maneras en que las ciencias sociales construyen conceptualmente la noción de pobreza y los indicadores que se elaboran para medirla estadísticamente. Si bien es esperable encontrar algún tipo de ajuste entre ambos, la formulación de indicadores supone siempre una simplificación y una abstracción de determinados rasgos o elementos como expresión de una realidad más compleja.

Si se considera el problema de la construcción de indicadores, existen diferentes maneras de definir y calcular la pobreza, las cuales han variado a lo largo del tiempo y pueden diferir de un país a otro. Por ejemplo, en muchos países desarrollados –con excepción de Estados Unidos y otros países anglosajones– la pobreza se define de manera relativa, construyendo “umbrales de pobreza” que designan la situación de los hogares y personas que poseen menos ingresos en relación con el ingreso medio del total de los hogares. En otros países, entre ellos Argentina, la pobreza se define en términos absolutos, a través del establecimiento de una pauta de consumo mínimo que es la requerida para que un tipo determinado de hogar (por ejemplo, un matrimonio con dos hijos menores) pueda vivir en condiciones consideradas socialmente dignas. Es lo que se conoce como el método de la *línea de pobreza* (LP), calculada a partir de la determinación de una “canasta básica” de alimentos, gastos en vivienda y servicios, entre los que se incluyen el transporte, la educación y la salud.

Pero también existen otras formas de considerar la pobreza, que no hacen hincapié en el volumen de los ingresos sino en otras características de los hogares y las personas que igualmente impactan en sus condiciones de vida. Es el caso del método conocido como *necesidades básicas insatisfechas* (NBI), utilizado en nuestro país a partir de 1984, que considera pobres a los hogares que cumplan con al menos uno de los criterios seleccionados como indicadores de pobreza, a saber: a) hacinamiento (hogares donde viven más de tres personas por cuarto); b) vivienda de tipo inconveniente (pieza de inquilinato, vivienda precaria, etc.); c) condiciones sanitarias deficientes (hogares sin

ningún tipo de retrete); d) hogares en los que hay niños entre 6 y 12 años que no asisten a la escuela, y e) hogares cuyo jefe tiene bajo nivel educativo y en los que hay cuatro o más personas por cada miembro ocupado.

En la actualidad, estos métodos son considerados complementarios. El criterio de las NBI alude a características más estables y persistentes de los hogares, razón por la cual se ha dado en llamar “pobres estructurales” a quienes resultan pobres según su aplicación. En cambio, el criterio de los ingresos alude a situaciones que pueden variar coyunturalmente, por lo que el método de la *línea de pobreza* resulta fundamental para captar aquellas situaciones de *empobrecimiento* o *caída*, en las que pese a que las necesidades consideradas básicas (en lo que respecta a la vivienda, las condiciones sanitarias y la escolarización de los niños) se encuentran satisfechas, los hogares —por la insuficiencia de sus ingresos— deben ser considerados pobres.

La evolución de la pobreza estructural en Argentina

Según datos del INDEC, en los últimos 25 años se asistió a una marcada disminución de la pobreza estructural en Argentina. Mientras que el censo de 1980 mostraba que el 22,3% de los hogares del país tenía sus necesidades básicas insatisfechas, el de 1991 indicaba que este porcentaje se había reducido hasta llegar al 16,5% de los hogares. Finalmente, el censo de 2001 revelaba que 14,3% de los hogares de Argentina eran pobres estructurales.

Pero estas cifras nacionales no dan cuenta de las disparidades entre provincias y distritos que el fenómeno de la pobreza presenta en el país. Así, por ejemplo, el porcentaje de hogares pobres de la Ciudad de Buenos Aires no sólo es sensiblemente menor al del total nacional, sino que se mantuvo relativamente estable entre 1980 y 2001, oscilando entre el 7,4% al inicio del período y 7,1% en el último censo de población. Mientras tanto, en provincias como Chaco, Formosa, Jujuy, Salta y Santiago del Estero, más de un cuarto de los hogares tenían sus necesidades básicas insatisfechas en 2001, cifra de todos modos muy

inferior a la que las mismas provincias presentaban en 1980, cuando los hogares con NBI se ubicaban entre el 42% y el 47% del total.

Ahora bien, si la tendencia marcada por estos datos respecto de la evolución de la pobreza estructural es de por sí promisoría, cabe preguntarse sobre la pertinencia del indicador empleado para medirla (el NBI), pasadas más de dos décadas desde su elaboración. Como señala Kessler en un trabajo reciente sobre la investigación de la cuestión social en la Argentina de los 90, es probable que en los últimos diez años los indicadores construidos a principios de los 80 para medir la pobreza estructural hayan perdido parte de su sensibilidad para captarla. En efecto, parte de dichos indicadores se centraba en carencias relacionadas con el hábitat y la vivienda que fueron mejorando tanto por medio de inversiones públicas como del ahorro de los hogares. Al mismo tiempo, otro de los indicadores empleados, referido a la escolarización primaria de los hijos, también manifestó mejoras en virtud de la casi universalización de la educación básica en el país. En consecuencia, la disminución registrada de la pobreza estructural podría estar ocultando en realidad una transformación de la misma, por la cual en algunos casos no se trataría tanto de una “salida de la pobreza”, sino de una pobreza que asume una fisonomía diferente de la tradicional.

Transformaciones en el mundo del trabajo: desempleo, inestabilidad, pobreza

Durante la primera mitad de la década del 90, un conjunto de trabajos coincidió en señalar la multiplicación de las situaciones y tipos de pobreza presentes en la sociedad argentina como la característica fundamental del proceso de transformación de la estructura social que se encontraba en curso desde mediados de los 70, algo que fue caracterizado como la “heterogeneidad social de las pobrezas”. Para comprender este proceso, que asumió en nuestro país formas y ritmos particulares, es necesario ponerlo en relación con una serie de transformaciones que afectaron a muchas otras sociedades en el mismo período. En efecto, la heterogeneización de la pobreza puede ser pensada como un pro-

ceso que se da a escala mundial hacia la década de 1980, cuando se produce, por un lado, una reestructuración productiva que genera el cierre de industrias, crea puestos de trabajo menos calificados y peor remunerados e incorpora al mercado de trabajo a obreros de los grupos más débiles en condiciones marginales; y, por otro, la implementación de políticas neoliberales que deterioran los sistemas de protección social existentes.

En Argentina, las transformaciones operadas en la estructura productiva durante la última dictadura militar, sumadas a los efectos de un largo período de alta inflación coronado por dos crisis hiperinflacionarias —en 1989 y 1990— provocaron un aumento significativo de la población en situación de pobreza, sumando nuevas formas de pobreza a la tradicionalmente observada en la periferia de las grandes ciudades y en zonas rurales. Más adelante, el proceso de ajuste neoliberal implementado en la década de 1990 consolidó esta tendencia. La evolución de los llamados “pobres por ingresos” pone de manifiesto las consecuencias de estos cambios. Mientras que a partir de 1980 se observa una tendencia a la disminución de la pobreza estructural, en el mismo período la cantidad de población considerada pobre en función de su nivel de ingresos aumenta. Según datos elaborados por Luis Beccaria en un trabajo del año 2002, la proporción de hogares cuyos ingresos se encuentran por debajo de la línea de pobreza pasa del 12,3% en 1986 al 16,2% en 1991, el 20,3% en 1995 y el 25,2% en 2000.

Pero el crecimiento de la pobreza no fue la única dimensión en la que se manifestaron aquellas transformaciones. Como ya vimos, en los años 80 las dificultades experimentadas por la economía argentina desde la segunda mitad de la década anterior se reflejaron en un aumento moderado del desempleo. Respecto de la situación del empleo, a la tendencia general de crecimiento de la ocupación en el sector servicios observada desde mediados de los 70 debe sumarse el aumento de los trabajadores por cuenta propia y de establecimientos pequeños. Este último proceso, acompañado por una disminución de la proporción del empleo asalariado, da cuenta de una estrategia frente al deterioro de las oportunidades laborales que fue muy habitual en los años 80:

ante las dificultades para conseguir o mantener sus empleos en relación de dependencia, muchos trabajadores –sobre todo aquellos con menores calificaciones y bajo nivel de instrucción– desarrollaron actividades por cuenta propia como forma de generar ingresos. Al mismo tiempo, otra característica importante del comportamiento del empleo en la década del 80 fue el crecimiento del trabajo no registrado o en negro, tendencia que se mantendría en el período siguiente. Finalmente, respecto a las remuneraciones, la situación estuvo marcada por una notable disminución del poder de compra de los salarios a causa de la inflación, proceso que sólo se revirtió en algunos momentos y por corto tiempo. Este problema estuvo en el centro de las demandas de los trabajadores en los años 80, período en cual se manifestó una alta conflictividad entre los sindicatos y el gobierno radical.

A diferencia del importante crecimiento del cuentapropismo observado durante la década de 1980, las ocupaciones que más crecieron en la década de 1990 fueron las asalariadas. Como ha señalado Luis Beccaria, este comportamiento resulta sorprendente en un contexto de alto desempleo, en el que cabe esperar que el sector informal actúe como “refugio” ante la desaparición de puestos de trabajo en el sector formal de la economía. Sin embargo, el sector informal cumplió un escaso papel compensador en el período. Los factores que se mencionan en la bibliografía especializada para explicar este comportamiento son múltiples. En primer lugar, se hace referencia a los efectos de la desregulación de varios mercados y de los cambios operados en los precios relativos de algunos bienes y servicios. Así, la difusión del crédito y la instalación de supermercados minoristas en áreas hasta el momento sólo cubiertas por el pequeño comercio habrían actuado en detrimento de este último, del mismo modo que la disminución de los precios de los bienes de consumo durable (por ejemplo, los electrodomésticos) habría provocado una caída en la actividad de los talleres de reparación y service de los mismos. En segundo lugar, se alude a procesos de formalización mínima de ciertas actividades por cuenta propia. En estos casos, tareas que antes se desarrollaban de manera individual son llevadas a cabo ahora en pequeñas

unidades informales, en las que los trabajadores independientes pasan a actuar como asalariados. Ejemplo de ello es lo ocurrido en el período con algunas redes de venta callejera. Así, el peso de la informalidad dentro de la ocupación total disminuyó en el período, fundamentalmente debido a la reducción de los trabajadores por cuenta propia no profesionales y en menor medida del servicio doméstico. Como señala Beccaria, esta disminución de la informalidad se observó en varios sectores, aunque fue más notoria en la construcción, el comercio, la gastronomía y los servicios personales, es decir, en aquellos ámbitos en que suelen concentrarse los trabajadores informales

De todos modos, el crecimiento experimentado por las ocupaciones asalariadas debe ser analizado con más detenimiento para poder dar cuenta de la calidad del empleo creado en el período. Por un lado, debe señalarse que dos tercios de los puestos creados en la década correspondieron a puestos de jornada parcial ocupados por personas que deseaban trabajar más horas (es decir, para quienes la reducción de la jornada laboral era involuntaria). Por otro, en los años 90 se acentuó la tendencia –ya manifestada en los 80– al aumento del empleo no registrado: tres cuartas partes del aumento de la ocupación en el período corresponde a empleados “en negro”. La incidencia de este tipo de contratación fue más intensa entre los jefes de hogar, y dentro de ellos, entre aquellos con bajo nivel educativo. En tercer término, a partir de la Ley de Empleo de 1991 aumentó la cantidad de contratos por tiempo determinado, que representan una quinta parte del aumento del empleo en blanco. Por último, en este período continuó la tendencia de la década anterior al aumento del nivel de educación de los ocupados: si en 1991 el 21% de los ocupados tenía educación terciaria, en 1999 esta proporción llegaba al 30%. La presencia de trabajadores con mayores niveles de educación se observó de manera generalizada en casi todas las ramas y en las diferentes ocupaciones, lo cual confirma el proceso –en marcha desde la década anterior– de elevación de los títulos o años de estudio que los empleadores requieren para ocupar los diferentes puestos de trabajo. Como es evidente, esta tendencia afecta más a los trabaja-

dores con menores niveles de instrucción, que ven disminuidas así sus probabilidades de empleo.

Tal como hemos señalado, a partir de la segunda mitad de la década del 90 a estos problemas se suma un importante aumento del desempleo, dando lugar a la inestabilidad como uno de los rasgos típicos del mercado de trabajo en el período. En efecto, la mayor parte de los puestos de trabajo creados en los 90 corresponden a empleos no registrados, con bajas remuneraciones y sin cobertura social. A ellos acceden los trabajadores con bajo nivel educativo y menores calificaciones, sobre todo aquellos que acceden por primera vez al empleo y las mujeres que reingresan al mercado de trabajo después de un período de inactividad. En este contexto, las trayectorias laborales de los trabajadores de menores recursos estarán entonces signadas por la alternancia de períodos de empleo (en condiciones precarias) con períodos de desempleo, con la consecuente inestabilidad en sus ingresos.

Las transformaciones ocurridas en este período también tuvieron efectos sobre la dinámica sindical. Los sindicatos perdieron el protagonismo y poder negociador que habían tenido hasta entonces, fundamentalmente a causa de la disminución de afiliados que produjeron la desindustrialización y el aumento del desempleo. Según advierten Maristella Svampa y Sebastián Pereyra, otro elemento que jugó un papel importante en este proceso fue la pérdida de influencia de los sindicatos peronistas en el juego político. Por otra parte, puede señalarse también un cambio en la construcción de las identidades sociales de los trabajadores, lo cual tiene consecuencias en el plano de la sindicalización. Svampa ha estudiado cómo opera este proceso en trabajadores metalúrgicos pertenecientes a diferentes generaciones. La autora constata en el quiebre del mundo obrero un deslizamiento desde la identificación con el peronismo a partir de la experiencia laboral hacia formas más difusas vinculadas con los consumos culturales.

En este nuevo escenario diversos estudios señalan que las organizaciones sindicales optaron por nuevas estrategias de acción que desencadenaron tres divisiones. El primer grupo estuvo compuesto por los sindicatos incluidos en la CGT que a grandes rasgos apo-

yaron (y se beneficiaron con) las reformas implementadas desde el Estado. El segundo grupo, representado por el Movimiento de Trabajadores Argentinos (MTA), se mantuvo dentro de la CGT, aunque con posiciones disidentes según la coyuntura. El tercer grupo estaba constituido por la Central de Trabajadores Argentinos, integrada por gremios liderados por empleados estatales (ATE) y docentes (CTERA). La CTA se formó a fines de 1992 como alternativa sindical al modelo tradicional de organización que encarnara los intereses de las clases trabajadoras. Así, según Martín Armelino, la CTA buscó diferenciarse tanto de la CGT como del Partido Justicialista, apuntando a una acumulación política que excediera la representación de intereses sectoriales. Para el autor, en sus acciones la CTA buscó recomponer el lazo que se había roto entre sindicalismo y sectores populares a raíz de las transformaciones que en el nivel económico y social se habían producido en los años 90. A partir de esas intervenciones de resistencia la CTA logró obtener reconocimiento tanto de aquellas organizaciones sectoriales que se vieron afectadas por los cambios sociales como por otros actores (gobierno nacional, gobiernos provinciales, partidos políticos, corporaciones empresarias). A diferencia de las otras centrales sindicales, las actividades de la CTA no se restringieron únicamente al plano de la representación gremial, sino que apuntaron a establecer vínculos con los diferentes sectores que resistían a las reformas económicas implementadas durante el período. Dentro de esta estrategia, la CTA organizó diversas protestas y realizó contactos con agrupaciones territoriales para organizar a los desocupados, que, como veremos, tendrán especial relevancia a partir de la segunda mitad de los 90. A comienzos de la década siguiente, en un contexto de depresión económica y altos índices de indigencia de los sectores populares, la estrategia de la CTA cambia hacia una fuerte acción colectiva, que se expresó en la iniciativa del Frente Nacional contra la Pobreza.

Finalmente, el período de recuperación económica abierto después de la crisis de 2001 se tradujo, como ya vimos, en una importante generación de puestos de trabajo. Sin embargo, la reducción de los niveles de desempleo no supuso un mejoramien-

to concomitante de las condiciones laborales de la mayoría de la población. Al mismo tiempo, la evolución de la inflación supuso un deterioro importante del poder de compra de los salarios. En este contexto, la organización sindical recuperó parte del protagonismo perdido durante la década anterior, volviendo a ser los reclamos salariales la principal demanda de los trabajadores. El elemento más novedoso de la conflictividad laboral poscrisis es la presencia creciente en protestas y huelgas de organizaciones de base (cuerpos de delegados, comisiones internas de empresas y redes de trabajadores de algunos sectores) que no cuentan con apoyo de los sindicatos nacionales.

El repliegue sobre el barrio

Matías se acordaba de que, cuando era chico, el barrio era distinto. Estaban las casas bajas, donde él vivía, y cruzando la avenida, los monoblocks. [...] Pero desde hacía unos cuantos años mucha gente se estaba mudando a los terrenos y se había formado una villa. Por ejemplo, antes, se daba cuenta, nadie pensaba que su barrio era peligroso. Era medio grasa y pobre, pero nada más. Ahora todos le decían que era peligroso, los chicos no jugaban más en la calle y la gente se metía adentro temprano. Antes se quedaban en la puerta hasta tarde, sentados en sillas en la vereda, tomando mate o charlando, ahora ya no pasaba eso. Habían enrejado casi todas las ventanas que daban a la calle. El barrio parecía una cárcel.

Mariana Enriquez, *Cómo desaparecer completamente*

Los trabajos que se han ocupado del estudio de las transformaciones de los sectores populares coinciden en señalar la creciente territorialización experimentada en los últimos años. Este proceso consiste en una mayor delimitación geográfica de gran parte de las actividades de los habitantes de los barrios populares. Al perder centralidad el mundo del trabajo, la vida social se circunscribe a los límites de los barrios, en los que proliferan organizaciones que dan

respuesta a las distintas necesidades de sus habitantes. Así, se destaca una declinación de la identificación a partir del trabajo y en su lugar emerge un mundo comunitario de pobres urbanos. Ya no es el trabajo, sino más bien el territorio, el eje que organiza la vida de los individuos. Por eso algunos autores sostienen que se produjo un “pasaje de la fábrica al barrio”, lema que también la CTA hizo propio al declarar, en su congreso de 1998, que “la nueva fábrica es el barrio”. Estas afirmaciones ilustran un quiebre en el mundo obrero y una creciente fragmentación de los sectores populares. Por otra parte, como resultado del aumento de los niveles de desocupación en los 90, se evidencia una modificación en las demandas de estos actores, que pasaron de centrarse en la problemática de la vivienda —eje de sus reclamos en los 80— a la del trabajo. En este sentido, según sostiene Denis Merklen, la relevancia de la territorialidad reside en que el barrio pasa a cumplir funciones que las instituciones abandonan. Así, para los sectores populares, el barrio y la familia se convierten en agentes centrales de socialización como consecuencia de los huecos dejados por las instituciones, mientras que en otros círculos sociales la escuela y el empleo siguen constituyendo ámbitos fundamentales de la socialización.

Según Merklen, la figura del barrio se vincula, en primer lugar, con la problemática de la acción colectiva, ya que sirve de punto de apoyo para la movilización social. En segundo lugar, el barrio se inscribe en la problemática de las políticas públicas, dado que se vuelve cada vez más el *locus* de las políticas sociales focalizadas. En tercer lugar, las investigaciones muestran que el barrio aporta generalmente una serie de apoyos a las familias y a partir de ello se constituye en soporte para una solidaridad de base territorial: frente al proceso de empobrecimiento masivo, los sectores populares hallaron en el barrio un lugar de refugio y de inscripción colectiva. Este repliegue en el barrio se habría desarrollado en los últimos veinte años y consiste en la principal respuesta de los sectores populares al vacío dejado por las instituciones y la falta de trabajo. El vecinazgo, las estructuras familiares y los grupos religiosos, entre otros, dieron lugar al fortalecimiento de la organización comunitaria. Así, las organizaciones barriales

reaparecían en el paisaje político y social del país y la inscripción territorial y la acción colectiva se combinaron haciendo del barrio un espacio de resistencia para quienes dejaban de estar cubiertos por las formas tradicionales de inscripción colectiva (estatales o sindicales). Fue justamente este tipo de organización barrial la que permitió hacer frente a los momentos de crisis aguda como las de 1989 y 2001-2003.

Sin embargo, este proceso de confinamiento en el barrio no fue exclusivamente comunitario, ya que la ayuda mutua y la solidaridad local no son suficientes para satisfacer las necesidades elementales de la población. A ello se sumó un vínculo específico con el sistema político. Las organizaciones presionaron a las instituciones públicas en demanda de asistencia y la acción colectiva con frecuencia se organizó a partir de una demanda de institucionalidad: creación de escuelas, dispensarios, reconocimiento legal de organizaciones barriales, acceso a servicios de agua potable o electricidad, entre otros. En el mismo sentido, Marcela Cerrutti y Alejandro Grimson comparan los modos en que se organizan y protestan hoy los sectores populares urbanos con los modos en que lo hacían en los años 60 y 70, destacando que hay una fuerte pérdida de centralidad del espacio de la fábrica y de la producción y sus respectivas organizaciones en favor del espacio del barrio y la reproducción. Por ello sostienen que no es casual que el factor que tienen en común la mayoría de los barrios populares sea la proliferación de comedores comunitarios y que sus organizaciones sean de “carácter territorial”.

El repliegue sobre el barrio no puede ser entendido si no se incorpora al análisis el modo en que se implementaron las políticas sociales desde el Estado. A partir de los 90, aquéllas pasan a definirse como focalizadas, es decir, políticas que no apuntan a brindar un beneficio universal sino a la identificación de ciertos individuos y comunidades que se considera que necesitan ser asistidos prioritariamente. Tal como señala Merklen, a lo largo de la década del 90, en la relación de las políticas del Estado hacia los sectores populares se evidenció una doble transformación. Por un lado, se pasó de las pretensiones universalistas a políticas focalizadas

hacia los “más pobres”. Por otro, la descentralización de este tipo de políticas era el paso que debía acompañar su implementación. Se produjo entonces la transferencia de responsabilidades hacia los niveles locales de gobierno. Ambos procesos se justificaban en que la ayuda a los sectores más desamparados se debía realizar a partir de una presencia local, que a su vez permitiría una participación social más amplia. Sin embargo, esta participación adquiere una forma específica porque significa la implicación a escala local de las poblaciones definidas como objetivo de la política, en algunos casos –aunque no siempre– apoyándose en el papel de organizaciones ya existentes, como por ejemplo la iglesia católica. Ello se debe a que la cuestión social no es ya la cuestión de los trabajadores y de sus organizaciones sino que el objeto de las políticas sociales pasan a ser los “pobres”.

Vemos de este modo cómo se detecta desde distintos trabajos la emergencia de una nueva configuración social que destaca la territorialización de los sectores populares. Una de las primeras consecuencias de este proceso fue que el barrio surgió como un espacio natural de acción y organización, al mismo tiempo que como objeto de las políticas estatales, ahora focalizadas y descentralizadas. Si bien este proceso ha sido uno de los fenómenos más novedosos del período, vale la pena señalar que son escasas las investigaciones que se ocuparon de estudiar los barrios obreros en los que todavía se registraba un alto grado de actividad fabril. De modo que al concentrarse en los efectos de la desindustrialización, el desempleo, la pobreza, la implementación de las políticas sociales y, como veremos, las nuevas formas de organización, los cambios ocurridos en aquellos grupos que mantuvieron empleos formales quedan en cierto modo ocultos. Al respecto, algunas investigaciones sobre la situación particular de barrios obreros en los que la actividad industrial seguía siendo importante, como la de Paula Varela, encuentran que como consecuencia de la menor incidencia del desempleo en el barrio y del mayor tiempo destinado al trabajo por los obreros ocupados –debido a las modalidades y la extensión de la jornada laboral–, el barrio en sí no adquiere la relevancia ni la centralidad que alcanza en otras locali-

dades. En estos casos, la presencia de organizaciones comunitarias o de trabajadores desocupados, con sus emprendimientos productivos típicos, es mucho menor que en los barrios mencionados más arriba o está directamente ausente.

Nuevas formas de organización y movilización

Hasta aquí hemos visto cómo se produce, en la vida de una parte de las clases populares, un repliegue sobre el barrio, donde pasan a inscribirse la mayoría de sus actividades. ¿Qué ocurre con las formas de organización y de movilización? Diversos estudios han dado cuenta de los cambios en el repertorio de las formas de acción de las clases populares en el período que nos interesa. Merklen ha destacado las ocupaciones ilegales de tierras (asentamientos) seguidas por el desarrollo de organizaciones barriales, el asalto a comercios en situaciones de crisis económicas agudas (saqueos), las revueltas populares que exigen la renuncia de autoridades locales o provinciales (estallidos) y los cortes de ruta (piquetes).

Los asentamientos constituyen la forma novedosa más temprana. En efecto, las primeras tomas ilegales de tierras datan de principios de los años 80, con la ocupación de terrenos en zonas del sur del Gran Buenos Aires. Esta modalidad de acceso a la tierra se extendió hacia otras zonas y dio lugar al desarrollo de organizaciones barriales. Éstas se centraron en convertir el espacio ocupado en un barrio, con su correspondiente trazado urbano y acceso a los servicios de agua, luz, etc. Las organizaciones barriales no sólo tuvieron importancia al interior de los barrios que se conformaban, sino también un rol fundamental hacia fuera, a partir de los reclamos dirigidos hacia el sistema político por la instalación de infraestructura, como por ejemplo escuelas o centros de salud. Por otra parte, estas organizaciones constituyeron un canal de participación para demandas sociales que no se centraban en el trabajo y que no podían ser atendidas a través de las organizaciones sindicales. Finalmente, estas organizaciones, a su vez, se articulaban y fortalecieron, porque en muchos casos fueron la vía de

implementación de las políticas sociales focalizadas que entraron en vigencia algunos años después.

Los saqueos se registran en dos momentos: durante la crisis de hiperinflación de 1989 y durante la profunda crisis económica de 2001. Nos referimos a los saqueos de supermercados y pequeños comercios en busca de alimentos y otros productos ocurridos principalmente en ciudades como Rosario y Córdoba y en el Gran Buenos Aires. En lo que respecta a la crisis de 2001, según un relevamiento realizado por Javier Auyero, entre el 14 y el 22 de diciembre de ese año los principales diarios nacionales y provinciales registraron en todo el país (exceptuando a la Ciudad de Buenos Aires) 261 saqueos e intentos de saqueos impedidos por las fuerzas de seguridad.

En cuanto a los estallidos, los primeros datan de principios de los años 90. Estas revueltas populares, como las llama Merklen, provocaron la caída de los gobiernos de las provincias de Jujuy, Salta, Santiago del Estero y Corrientes. En estos episodios la representación política fue el blanco de las agresiones que se expresaron en el robo, saqueo e incendio de edificios públicos y de residencias particulares de algunas autoridades. La ira de la población movilizaba estaba motivada por la corrupción generalizada de quienes ocupaban el poder, en provincias cuyos gobiernos estaban signado por el nepotismo de las familias locales. De modo que no sería tanto la miseria o la crisis económica la que provocaría el estallido, sino más bien la incapacidad y la indiferencia del poder frente a estas circunstancias.

Los piquetes, por último, asumen visibilidad con las puebladas de Cutral Co-Plaza Huinul (Neuquén) en 1996 y Tartagal-Mosconi (Salta) en 1997. Maristella Svampa y Sebastián Pereyra reconstruyen las dos vertientes del movimiento piquetero: una que remite al saldo de las reformas económicas neoliberales de la década del 90, con el caso de YPF como paradigma de empresa estatal que no sólo se dedica a la explotación de los recursos naturales sino que constituye un “modelo de civilización territorial”, y otra referida al largo proceso de desindustrialización, cuyos efectos se extienden desde mediados de los 70 en los grandes centros su-

burbanos de Buenos Aires, Rosario y Mar del Plata. Pero es entre los años 2000 y 2001 que el fenómeno piquetero cobra mayor visibilidad pública. Irrumpe así en la tentativa de rescatar viejas tradiciones del trabajo comunitario, en la urgencia de la subsistencia, con diversas apuestas en horizontes ideológicos que van de la recuperación de la matriz estadocéntrica e industrialista a la autonomización radical de toda economía y poder central. La lucha se organiza en primer lugar en torno de la demanda de fuentes de trabajo, para luego centrarse en el reclamo de planes asistenciales. Estos subsidios de empleo, resignificados por las organizaciones piqueteras, se convierten en un medio para la organización comunitaria en la medida en que son utilizados para la puesta en marcha de proyectos productivos propios, entre los que se cuentan fábricas de ladrillos, huertas comunitarias que abastecen comedores barriales, talleres de confección de ropa y panaderías.

En todos los casos, las formas de acción que integran este nuevo repertorio, si bien presentan en este período las particularidades que hemos mencionado, no deben entenderse como puramente novedosas. En efecto, se trata de acciones que se construyen sobre la memoria de experiencias de organización y movilización previas, en las cuales el rol de militantes y dirigentes provenientes de distintas trayectorias políticas y sindicales constituye un elemento fundamental.

Algunas transformaciones en la cultura de las clases populares

Investigaciones que se refirieron con diferentes énfasis a la industria del entretenimiento dirigida a sectores populares (como por ejemplo el fútbol, el rock o la bailanta), señalaban la realidad de la fragmentación social aun antes de que la desocupación hubiera alcanzado niveles críticos en Argentina. Especialmente, podemos mencionar los trabajos vinculados con la cultura de jóvenes de sectores populares en los años 90, donde se destaca la creciente labilidad y fragmentación de las identidades cultura-

les. A comienzos de esa década, Javier Auyero analizaba la forma en que los jóvenes de sectores populares construían simbólicamente su posición en el espacio social. Aquí aparecen de manera recurrente los conceptos de exclusión y heterogeneidad para definir las experiencias de estos jóvenes. Nos interesa destacar de este trabajo la descripción de “la esquina” como un espacio de sociabilidad recreativa. Un espacio eminentemente masculino, donde se desarrolla la definición de la masculinidad de los jóvenes. Pero también un lugar a partir del cual se delimitan identidades grupales dentro del barrio, tanto para los que “paran” en la esquina como para los que no la frecuentan. Así, la esquina permite establecer las diferencias con los otros y dar cuenta de la heterogeneidad dentro del conjunto de jóvenes.

Para quienes se han ocupado de analizar el fútbol, tanto este fenómeno como el del rock constituyen espacios privilegiados de resistencia cultural de los sectores populares. A su vez, la presencia de estos sectores en estadios y recitales los vuelve candidatos predilectos para la represión policial, lo que contribuye a delinear una de las oposiciones definitorias de la cultura de los jóvenes de sectores populares. En las últimas décadas, el fútbol tendió a ampliar de manera creciente sus límites de representación hacia sectores sociales más amplios. Pero, al mismo tiempo que sus límites se expanden, se desarrollan mecanismos como la expulsión económica por los costos de las entradas, que deja afuera de los estadios a los públicos “tradicionales” de fútbol.

Otro fenómeno dentro de los consumos culturales de los sectores populares lo constituye la bailanta, que también permite la consolidación de pertenencias grupales. En este sentido, la ubicación de las bailantas en lugares de la ciudad que facilitan el acceso desde el conurbano (próximas a estaciones de ferrocarril, por ejemplo) señala su inserción social y su ubicación en el proceso de conformación de las identidades sociales. Ser parte de la “movida tropical” implica participar en un baile donde hay un tipo de gente con la cual es posible sentirse cómodo, sin riesgo de ser discriminado. De este modo, una de las formas de construcción de identidad grupal en los bailaneros se configu-

ra, junto con elementos alternativos, a partir de la definición de una inscripción territorial precisa y de la adscripción a un sistema de códigos propio (un tipo de vestimenta, ciertas actitudes y disposiciones corporales que apuntan en los hombres a la afirmación de la virilidad y en las mujeres a la exaltación de la imagen de voluptuosidad) que no es comprensible para quienes no participan de la “movida tropical”.

Dentro de las expresiones musicales, el rock barrial o “rock chabón” es otra manifestación cultural surgida en el período. Para quienes han estudiado el fenómeno, como Pablo Semán y Pablo Vila, esta música se identifica con la experiencia de aquellos que han sido víctimas de un proceso que reduce las posibilidades de empleo a la vez que promueve las exigencias del consumo. Al mismo tiempo es el rock de aquellos que responden a estos cambios sociales y afirman y transforman desde allí núcleos de la cultura popular. Las investigaciones señalan que el “rock chabón” tiene la capacidad de unir la estética del rock con la producción de una lectura particular de las transformaciones de la sociedad argentina. En este punto, se presenta como una producción novedosa dentro del rock nacional, ya que más que formular el desencanto del ciudadano de clase media –como lo hizo el movimiento del rock nacional a comienzos de los 80– expresa el tono ambiguo con el que los jóvenes de sectores populares se relacionan con la democracia y con el desmantelamiento de un modelo de sociedad hacia fines de los 80 y principios de los 90. Se puede mencionar entre los grupos que cobraron mayor visibilidad en el período a Los Piojos, La Renga, Callejeros y Jóvenes Pordioseros, entre otros.

El “rock chabón” tiene la capacidad de interpelar a los jóvenes de sectores populares en la medida en que logra articular las identidades imaginarias de los sujetos con las identidades que materializan estas prácticas musicales. Los rasgos principales que caracterizan este tipo de rock son la reapropiación de las ideas de “nación” y su carácter *suburbano* (expresado a través de las recurrentes referencias al barrio, y a sus motivos: la esquina, la calle, la barra de amigos), y su signo *contestatario* reside en que, en tanto crítico, construye narrativas contestatarias novedosas

para el género de la música rock. Sus diferencias respecto de formas anteriores, como la canción de protesta, tiene que ver con que refleja otras experiencias y construye otros lugares desde los cuales “contesta”. Así, el “rock chabón” se opone a la disgregación del mundo del trabajo, la rutina y la ciudad, que los anteriores rockeros rechazaban.

Los fenómenos antes descriptos ilustran, entonces, el inicio de un nuevo escenario en el cual las identidades culturales se multiplican y se manifiestan de manera efímera, cambiante, centradas en la subjetividad de individuos que desarrollan cada vez compromisos más parciales.

Finalmente, haremos referencia a la religiosidad de las clases populares y en particular a la expansión del pentecostalismo. En sus trabajos sobre religiosidad popular, Pablo Semán señala que la extensión observada en las últimas dos décadas de los grupos evangélicos (y más precisamente, del pentecostalismo) entre los sectores populares se debe en gran medida a su capacidad para movilizar y combinar supuestos culturales preexistentes de grupos sociales afectados por diversas formas de pobreza. El autor sostiene que para comprender cómo se produjo esa expansión es necesario incorporar al análisis el nivel de las representaciones y experiencias religiosas que articulan solidaridades y prácticas que recorren las más diversas situaciones de precariedad. En su análisis, Semán toma distancia de dos supuestos que a su juicio impiden la comprensión de la religiosidad popular. En primer lugar, en tanto se la concibe como parte integrante de la cultura popular, se la considera como una forma cultural degradada, una “cultura pobre”. En este sentido, las visiones que adoptan este supuesto confunden el nivel de la carencia material con la cultural. En segundo lugar, refiere al supuesto de la religión como práctica enajenada, por oposición a la razón propia de la cultura occidental. En relación con ello, Semán señala que desde hace varias décadas surgen diversos movimientos que apuestan a la emoción y a las experiencias culturales alternativas y que se resisten a la racionalización que apacigua las relaciones humanas (desde los grupos carismáticos del catolicismo hasta las medicinas al-

ternativas, la meditación o el yoga). Los pastores y las iglesias pentecostales logran recoger y encarnar varios ejes de tradiciones religiosas, por ejemplo, al entrecruzar elementos del catolicismo con las prácticas de los curanderos. Los elementos provenientes de un universo religioso previo a la expansión del pentecostalismo que no encontraban formas de institucionalización y legitimación adecuadas sí lo hacen en el marco del pentecostalismo. Así, la expansión de éste se produce gracias a su capacidad para ofrecer una opción religiosa que da continuidad a los supuestos culturales de las clases populares en canales institucionales legítimos.

* * *

Hemos visto cómo a lo largo del período fue cobrando nueva fisonomía el mercado de trabajo. Éste se caracterizó principalmente por un progresivo aumento del desempleo, el crecimiento del trabajo en negro y un deterioro general de las condiciones laborales. El efecto de estas transformaciones provocó, sobre todo en la década del 90, un aumento de la inestabilidad ocupacional. Por último, se produjo una ampliación de la brecha entre las remuneraciones de los más y los menos calificados. En relación con el movimiento sindical, estos cambios produjeron una pérdida de protagonismo de sus organizaciones, al tiempo que surgieron nuevas formas de representación que buscaban generar canales alternativos a los tradicionales dentro del movimiento obrero. La pérdida de relevancia del trabajo como eje organizador de la experiencia de parte de las clases populares llevó a lo que diversos análisis coincidieron en denominar territorialización de los sectores populares. Esto es, que gran parte de las actividades de la vida cotidiana, incluida la respuesta a las necesidades más acuciantes, se desarrollen dentro de los límites del barrio. Las formas de organización no fueron ajenas a este proceso y también asumieron una modalidad de trabajo territorial. Finalmente, todas estas transformaciones dan cuenta de una creciente fragmentación que también se expresa en diferentes formas culturales e identificaciones que despliegan las clases populares. Las identidades se conforman de modo más fragmentario, ya que apelan a múltiples pertenencias.

Las clases medias

Definir las clases medias

La definición conceptual de las clases medias siempre ha sido problemática para las ciencias sociales. El uso del plural ya indica su heterogeneidad y la diversidad de situaciones que abarca, lo cual es visible sobre todo en el plano ocupacional: profesionales, maestros, comerciantes, cuadros técnicos de la industria y los servicios, empleados administrativos, entre otros, suelen ser considerados –más allá de sus diferencias– dentro de las clases medias. Esta tendencia fue acentuándose a lo largo del tiempo, vinculada con el crecimiento y la diversificación de las ocupaciones en el sector servicios.

Al mismo tiempo, la idea misma de clases *medias* hace referencia a un esquema tripartito en el cual por arriba se sitúan las clases altas y por debajo las clases populares. A diferencia de estos otros grupos, cuya definición refiere a rasgos más precisos, lo que definiría a las clases medias es precisamente el hecho de encontrarse entre las otras dos, algo que la literatura especializada ha caracterizado como debilidad estructural. Una de las manifestaciones de esta debilidad es el desarrollo por parte de estas clases de pautas de consumo imitativas de aquellas de las clases superiores; de esta manera, en sus estilos de vida, las clases medias tendrían como horizonte de referencia a las clases altas.

Sin embargo, existen elementos que permiten delimitar las fronteras de las clases medias más allá de su posición entre las clases altas y populares. Por un lado, la expectativa de movilidad social ascendente ha sido señalada como uno de los componentes constitutivos de su identidad. Por otro, la educación aparece como un factor fundamental de estabilidad y diferenciación de estas clases. Así se desprende de la experiencia de nuestro país, donde la educa-

ción constituyó la principal herramienta de ascenso social de las clases medias. En este sentido, vale la pena señalar la importancia que la escuela pública ha tenido a lo largo del siglo XX como el medio de socialización por excelencia para las clases medias argentinas.

La fragmentación

En un contexto de desarticulación social, diversos estudios avizoraron la fuerte polarización que se concretó a mediados de los 90 dentro del colectivo de las clases medias, que algunos autores han ilustrado con la figura de los “ganadores” y los “perdedores”. Maristella Svampa, en su libro *Los que ganaron*, señala que la nueva estratificación conformó dos franjas. El grupo compuesto por los “perdedores” está integrado, entre otros, por importantes sectores de las clases medias tradicionales y de servicios que experimentaron trayectorias de empobrecimiento. Dentro de este grupo encontramos pequeños productores autónomos, comerciantes, trabajadores especializados (vinculados al trabajo manual predominantemente), cuadros técnicos ligados al modelo anterior, docentes y, finalmente empleados administrativos y de comercio asalariados. El otro grupo, más reducido, corresponde a los “ganadores”. Dentro de él, en términos ocupacionales, encontramos que gran parte pertenece a las llamadas clases de servicio, dado que se trata de ocupaciones en las que se ejerce autoridad o bien se controla información privilegiada. Esta franja estaría conformada por las élites planificadoras, los sectores gerenciales y profesionales y los intermediarios estratégicos. En suma, franjas que protagonizan trayectorias de ascenso social beneficiadas por una mejor articulación con las nuevas estructuras del modelo económico. Si desde el costado de los “perdedores” se constatan, tal como desarrollaremos a continuación, trayectorias de empobrecimiento como expresión de una nueva dinámica social, desde el lado de los “ganadores” se observan procesos de movilidad social ascendente ilustrados, entre otros, por la expansión de urbanizaciones cerradas, a la que haremos referencia más adelante.

Pero, como ya señalamos, esta imagen de polarización al interior de las clases medias no debería ocultar la existencia de un sector que, por su trayectoria, no puede ser incluido en ninguno de los dos polos (ni como perdedor ni como ganador). Mientras que las ciencias sociales han prestado mucha atención al fenómeno de la nueva pobreza y, en menor medida, a las clases medias en ascenso, son escasos los trabajos que se han preocupado por estudiar las particularidades de aquellos que mantuvieron, no sin esfuerzo, su posición a lo largo del período. Por otro lado, aun cuando se trata de los grupos caracterizados como “ganadores” y “perdedores”, la idea de polarización no agota las transformaciones experimentadas por las clases medias. Ella subraya únicamente los procesos de movilidad social vertical (ascendente y descendente), sin dar cuenta de la dispersión y diversificación que se produce dentro los sectores medios en general, en términos de consumos, estilos de vida, prácticas culturales y elecciones educativas.

Sistema educativo: de la integración a la fragmentación

La educación se ve igualmente afectada por la retracción progresiva del Estado en el diseño de las políticas sociales que, aunque de manera desigual, habían garantizado hasta entonces el bienestar de la población. La insuficiente inversión estatal, el consiguiente deterioro de los salarios y las condiciones laborales de los docentes, y la ausencia de políticas dirigidas a jerarquizar la formación de los maestros, derivan en una profunda declinación del sistema educativo. Estas tendencias se unen con las nuevas demandas a las que debe responder la escuela, no sólo cuantitativas —por el aumento de la población escolar—, sino también cualitativas, por el espacio creciente que en las escuelas comienzan a ocupar las tareas asistenciales como consecuencia de la pauperización del alumnado. Ante el deterioro de la calidad de la enseñanza en los establecimientos estatales, aquellos sectores de la población con mayor poder adquisitivo comienzan a volcarse a los establecimientos privados, que para el año 1990 ya representaban el 30% de la matrícula.

A su vez, y en forma simultánea a la expansión del sector privado, el sector público comienza a segmentarse en circuitos diferenciados que contrarrestan los efectos democratizadores del aumento de la cobertura reproduciendo la desigualdad social de los alumnos. En los años 80, diversos estudios dieron cuenta de la creciente segmentación del sistema que producía diferencias entre las escuelas según la zona en la que estaban ubicadas y la población que recibían. Así, la diferenciación de circuitos contribuye a reproducir y reforzar la desigualdad social de los estudiantes.

La fragmentación de la oferta educativa y la generalización de las prácticas de elección parecen haberse agravado con la reforma educativa instrumentada en los años 90. Plasmada en la Ley Federal de Educación de 1993, la transformación tuvo entre sus objetivos principales la extensión de la obligatoriedad escolar.

A partir de este momento el sistema educativo funciona según la lógica de mercado y las escuelas se transforman en mercancías que las familias adquieren de acuerdo a su capacidad de consumo. En el mismo sentido, las escuelas “seleccionan” de manera oculta a su propia matrícula. La distribución de los alumnos entre escuelas públicas y privadas jerárquicamente diversas en cuanto al origen socioeconómico de los alumnos, el perfil de los docentes, la infraestructura, los modelos pedagógicos, la organización y los resultados obtenidos en las evaluaciones nacionales de calidad, depende estrictamente de las capacidades de elección de las familias, directamente ligadas a sus recursos económicos, culturales y sociales.

La educación superior no fue ajena a este proceso. En las últimas décadas las universidades privadas crecieron un 47%. A su vez se constata una disminución de la matrícula en las universidades estatales a favor de las privadas. En efecto, en los últimos cinco años, mientras en las universidades públicas el número de ingresantes disminuyó el 2,9%, en las privadas aumentó un 12,6%.

Estas transformaciones dan cuenta del cambio en el rol de la educación pública como espacio de cruce entre las distintas clases sociales, al tiempo que se modificaba su lugar en el imaginario colectivo como vehículo privilegiado de integración y de movilidad social ascendente.

La caída de la clase media, o los nuevos pobres

Al otro día Leo y el colombiano van a visitar a Analía [...].

–No está –les dice Marta–. Y no tengo ni idea de cuándo viene.

–¿Y tú cómo estás? –le pregunta el colombiano.

–Mal. Me echaron del supermercado y estoy desesperada buscando trabajo. Por ahora limpio casas. Conseguí un departamento en el edificio de al lado, pero son apenas seis horas semanales. Y, para colmo, tengo que darle una comisión al portero.

–Nosotros podemos necesitar una persona dos o tres horas por semana –le dice Leo.

–En mi casa hay una empleada de refuerzo pero, bueno, podemos despedirla sin problemas, mi mujer no está demasiado contenta –dice el colombiano.

Esa noche a Analía le agarra un ataque de celos cuando Marta, feliz, le cuenta sobre su dos nuevos trabajos.

Martín Rejtman, *Barras*

La bibliografía que analiza las transformaciones operadas en la estructura social argentina a lo largo de la década de 1970 coincide en señalar que hacia el fin de la dictadura militar, dos son los rasgos característicos de la estructura social de nuestro país: el primero, la consolidación de un proceso de polarización social, visible en un empeoramiento de la distribución de los ingresos; el segundo, el aumento y la creciente heterogeneidad de la pobreza. Inciden en estos dos fenómenos: la caída generalizada de los salarios reales en diferentes grupos de ocupaciones y el aumento de la dispersión salarial entre categorías.

La heterogeneidad de la pobreza alude a que, a diferencia del pasado, cuando se consideran las trayectorias familiares y los recursos de los que dispone cada familia se registran diferencias importantes en el interior del conjunto de la población pobre. Más específicamente, con este rasgo se apunta a señalar un nuevo fenómeno, inédito en la sociedad argentina: el del empobrecimiento de la clase media. Se hace visible entonces

una “nueva pobreza”, la de aquellos sectores recientemente empobrecidos, dotados de recursos en términos de saberes, habilidades o disposiciones (lo que habitualmente se conoce como capital cultural) y de relaciones sociales (el denominado capital social) notablemente más ricos que los de los grupos tradicionalmente considerados pobres.

Este grupo de los llamados nuevos pobres, a cuya comprensión han contribuido de manera decisiva los trabajos que Alberto Minujin y Gabriel Kessler realizaron desde finales de la década del 80, está atravesado por una heterogeneidad importante, derivada de las diferencias en los orígenes, trayectorias y recursos de las familias. Diferencias que se harán evidentes, entre otras cosas, en las distintas estrategias que cada una de ellas diseñará para enfrentar o paliar la nueva situación de pobreza.

¿Pero cuáles son las causas que llevan al empobrecimiento de una parte de los sectores medios? Distintas marcas en las trayectorias familiares y personales pueden explicar la pauperización de estos sectores. Algunas están vinculadas con la situación del empleo. Por un lado, como ya señalamos, entre las décadas de 1970 y 1980 se produce una importante depreciación salarial que, combinada con la precarización de las condiciones de trabajo (sobre todo, la pérdida de beneficios sociales como los aportes jubilatorios o la cobertura de salud), afecta fundamental pero no exclusivamente a los empleados públicos y a los trabajadores de pequeñas y medianas empresas. Por otro lado, el empobrecimiento se relaciona también con la salida del mercado de trabajo de uno de los miembros que aportaban ingresos al hogar, ya sea por pérdida del empleo o, en el caso de las mujeres, por el abandono de la condición de ocupada ante el nacimiento de los hijos. En tercer término, la pobreza puede ser también el resultado de una disminución de los ingresos por cambio de trabajo, como en el caso de los antiguos trabajadores en relación de dependencia que, ante la pérdida de su puesto de trabajo, pasan a desempeñar una actividad peor remunerada, usualmente por cuenta propia. En este pasaje al trabajo independiente los trabajadores no solamente pierden ingresos, sino que también se ven privados de aquellos beneficios

que suelen estar asociados al trabajo asalariado en condiciones de estabilidad, principalmente la obra social, las vacaciones pagas, el salario familiar y las licencias por enfermedad o maternidad.

Existen también cambios en la situación familiar que pueden incidir en la condición de pobreza. Es lo que sucede, por ejemplo, cuando la ampliación de la familia produce un aumento en el nivel de los gastos sin un correlato en la percepción de ingresos, o, en el caso de las familias monoparentales, donde las madres deben mantener solas a sus hijos o con el mismo ingreso que percibían antes del nacimiento de los niños. Finalmente, el empobrecimiento puede verse también agravado por una situación de descapitalización, ya sea ésta el resultado de una mala inversión por parte de pequeños o medianos empresarios, o de la salida de cuentapropistas “forzados”, es decir, que se vuelcan a actividades por cuenta propia como refugio ante la pérdida de un empleo en relación de dependencia.

Si nos detenemos a explorar las posibles causas del empobrecimiento es porque nos interesa, además de resaltar la heterogeneidad propia de estas trayectorias de movilidad social descendente, destacar la existencia de distintas formas de caída posibles. En efecto, el empobrecimiento se puede dar de manera abrupta o escalonada, y estas modalidades estarán en relación no sólo con las trayectorias de las familias en cuestión sino también con las formas en que cada una de ellas perciba la experiencia del empobrecimiento y las potenciales vías para enfrentarlo. Así, como señalan Minujin y Kessler, quienes llegan a la situación de pobreza abruptamente, como por un derrumbe, son quienes más dificultades suelen tener para adaptarse a la nueva situación, como así también para reconocer las causas sociales de su empobrecimiento. Para ellos, la experiencia de la pobreza es exclusivamente personal, privada. En cambio, para otros nuevos pobres –seguramente la mayoría– la caída se produce de manera gradual, por tramos sucesivos. En algunos de estos casos, en que la pauperización se produce como efecto de golpes que coinciden con momentos críticos de la economía argentina (la crisis del Plan Austral implementado por el gobierno de Raúl Alfonsín, la hiperinflación de 1989 y la de

1990, la crisis de 2001), la responsabilidad de la sociedad en el proceso puede ser más perceptible. Pero en otros, en los cuales el empobrecimiento se produce de manera gradual, prácticamente inadvertida, las familias van produciendo pequeños ajustes sucesivos y casi inconscientes a la situación de pobreza. Para ellas, el empobrecimiento es un fenómeno que está completamente naturalizado y lo que se destaca no es ni una privatización ni, por el contrario, una des-singularización de la experiencia, sino más bien la ausencia de una reflexión específica sobre el proceso.

De todos modos, es posible identificar algunas características comunes en la experiencia del empobrecimiento de los sectores medios, más allá de la pluralidad de formas y de causas que puede reconocerse. En primer lugar, la pauperización conlleva una articulación particular de lo social y lo privado en la que, pese a tratarse de un fenómeno de origen social y de incidencia masiva, todas las respuestas defensivas tienen un carácter familiar, que raras veces se vuelve colectivo. En segundo lugar, y vinculado con lo anterior, si algo distingue a esta nueva forma de la pobreza de las precedentes es que se trata de una pobreza vivida “puertas adentro”, que se busca ocultar de la mirada de los otros y que se pretende mantener dentro del ámbito restringido de las relaciones más cercanas. En tercer término, esta relativa invisibilidad de la situación de los nuevos pobres se ve reforzada por el hecho de que la nueva pobreza está ausente de la agenda pública. Pese a la envergadura del fenómeno, el Estado no intervino diseñando políticas específicas de atención a quienes se encontraban en una fase de caída, por lo que estas familias, que en muchos casos asistían a la pérdida de derechos de los que habían gozado en el pasado —fundamentalmente, aquellos asociados a la ocupación de un empleo estable—, tampoco encontraban en el Estado una respuesta acorde a su nueva situación. De esta manera, los nuevos pobres viven una experiencia de desprotección social, que se vincula a la vez con el hecho de que su empobrecimiento significa, en términos más generales, el derrumbe de la promesa de igualdad de oportunidades en que la clase media había creído desde mediados del siglo XX, y que ya no aparece como válida para sus hijos.

Pero no debe olvidarse que, como señalan varios trabajos, los nuevos pobres conforman un “estrato híbrido”: si bien se asemejan a la población pobre en cuanto a su nivel de ingresos, su inserción en el mercado de trabajo y su acceso a la cobertura social, comparten con los sectores medios otros rasgos, como el nivel educativo y la composición de la familia. Esto determina la definición de estrategias particulares frente a la situación de pobreza, en las cuales el capital cultural y social de que dispongan las familias cumplirán un rol central.

La situación de empobrecimiento supone ante todo una disminución sustantiva del nivel de ingresos de la familia, pero sus efectos no se detienen allí. Todos los aspectos de la organización de la vida cotidiana y de las relaciones familiares ligados a lo económico son puestos en cuestión y obligados a una adaptación al nuevo contexto. Los consumos de la familia deben ser redefinidos y, en relación con ello, es la propia jerarquía de necesidades vigente en el hogar la que se ve trastocada: ¿es posible continuar manteniendo el auto?; ¿con qué pagar los arreglos si éste se rompe?; ¿podremos irnos de vacaciones?; ¿se puede seguir pagando un seguro médico privado o habrá que recurrir a la obra social o aun al hospital público?; ¿los chicos podrán seguir yendo a una escuela privada o deberán cambiarse a la pública? Así, la pérdida de ingresos plantea problemas cuyas consecuencias van mucho más allá de los recursos económicos de los que dispone una familia, afectando los valores que ella considera más importantes.

Frente a estos interrogantes, las personas que experimentan procesos de caída reaccionan apelando a dos de sus capitales fundamentales: sus conocimientos y saberes prácticos por un lado, y sus relaciones —familiares, amigos, conocidos— por otro. Estas últimas pueden contribuir a “amortiguar” la caída, brindando no sólo un soporte afectivo sino fundamentalmente ofreciendo ayudas que permitan continuar accediendo a ciertos bienes o servicios, evitando su pago u obteniendo descuentos, a pesar de no disponer del dinero suficiente para pagarlos. Pero también el capital cultural del que se dispone puede actuar en este sentido. Es importante recordar aquí que habitualmente se trata de personas con altos niveles

educativos, que por las ocupaciones que han desempeñado a lo largo de su vida poseen un conocimiento relativamente aceitado del funcionamiento de las burocracias pública y privada, a la vez que un sentido agudo de sus derechos. Estas trayectorias pueden convertirse así en un recurso importante a la hora de recurrir a servicios públicos nunca o rara vez utilizados en el pasado –por ejemplo, el hospital–, en los que conocer los procedimientos administrativos, apelar a los propios derechos en tanto usuario y aun dirigirse a los profesionales utilizando un lenguaje “culto” o “profesional” puede producir diferencias significativas en la efectividad y la calidad de la atención recibida.

Ahora bien, como ha demostrado Gabriel Kessler, la experiencia de la pauperización supone también la incertidumbre sobre la propia capacidad para valorizar los recursos de los que se dispone. Dicho en otros términos, el capital cultural y social acumulado a lo largo de una determinada trayectoria familiar, educativa y laboral en cuyo horizonte no se encontraba la pobreza no necesariamente es válido en el nuevo contexto que el empobrecimiento define. Se trata de recursos potenciales, que sólo se confirmarán como tales si logran garantizar beneficios en las pruebas planteadas por la nueva situación.

Hemos visto más arriba que el empobrecimiento de los sectores medios reconocía diferentes causas; también pueden identificarse distintas fases en este proceso desarrollado a lo largo de los últimos treinta años. En la primera de ellas, correspondiente a la segunda mitad de la década del 70 y la década del 80, la caída se vincula con la depreciación de los ingresos de las categorías socioprofesionales intermedias a partir de la dictadura militar, a lo que se suman los efectos de los altos niveles de inflación en el período y la pérdida de beneficios directos e indirectos ligados al empleo formal. En esta etapa, la hiperinflación de 1989 opera como punto de inflexión, a partir del cual el empobrecimiento se acelera. La segunda, correspondiente a los años 90 –y específicamente a la segunda mitad del decenio– tiene que ver con el empeoramiento de la distribución del ingreso y fundamentalmente con el impacto del desempleo a partir de 1995. Por

último, la crisis desatada en diciembre de 2001 significa una nueva ola de empobrecimiento, en la que confluyen los elevados índices de desempleo con el efecto sobre los salarios de la devaluación de la moneda nacional.

Ahora bien, si la bibliografía que daba cuenta del empobrecimiento de las clases medias hasta comienzos de los años 90 señalaba como uno de sus rasgos más característicos que se tratara de una pobreza vivida “puertas adentro”, quienes estudiaron el fenómeno en los períodos siguientes, como Inés González Bombal, Fabiana Leoni y Mariana Luzzi, encontraron algunas transformaciones dignas de ser señaladas. En primer término, una de las novedades observadas es la difusión de la categoría de “nuevos pobres” y de los relatos sobre la caída de la clase media, que paulatinamente van dejando el campo académico para permear los discursos cotidianos –periodísticos, políticos, etc.– e instalarse en la discusión pública. En segundo lugar, esta mayor visibilidad del fenómeno también se registra en otros niveles. La experiencia de los clubes de trueque, nacidos en 1995 en el sur del conurbano bonaerense, es un buen ejemplo de ello. Estos círculos de intercambio de bienes y servicios, que funcionan sin la mediación del dinero (primero bajo la forma del trueque en sentido estricto, y luego con la utilización de una moneda local), constituyeron una importante vía de acceso a recursos en un contexto en que el desempleo creciente alejaba del consumo a vastos sectores de la población. Postulados como la base de una economía alternativa, de un mercado reinventado, los clubes de trueque fueron poblados inicialmente por sectores medios empobrecidos que encontraban en ellos una manera de responder a ciertas necesidades –sobre todo aquellas de las que típicamente habían debido prescindir: terapias, cuidados corporales, bienes culturales, etc.– aun sin disponer de dinero. Pero fundamentalmente, la participación en “el trueque” –como lo denominan sus participantes– significó la oportunidad de encontrarse con otras personas que atravesaban procesos de empobrecimiento similares, y que se enfrentaban con los mismos problemas. Poco a poco, la pobreza “puertas adentro” traspuso entonces el umbral del espacio privado y comenzó a mos-

trarse públicamente. Más aun, empezó a definir en público y en plural estrategias para responder a los desafíos planteados por el empobrecimiento. En este camino los nuevos pobres no estuvieron solos. En el año 2000, cuando los clubes de trueque llegaban a 400 en todo el país, era posible encontrar en ellos tanto a quienes podían reconocerse en la definición de nuevos pobres como a participantes provenientes de los sectores populares, que si bien habían conocido recientemente un deterioro de sus condiciones de vida, no se enfrentaban por primera vez a los efectos del desempleo de larga duración, la precariedad laboral ni la pobreza. La experiencia del trueque representaba así un espacio de confluencia novedoso, en el que podían encontrarse, no sin conflictos ni asimetrías, sectores que hasta entonces no solían compartir estrategias comunes. Pero sobre todo, para las clases medias en descenso, el trueque encarnaba la primera respuesta al empobrecimiento cuyos contornos se delineaban no ya en el ámbito semicerrado de la familia, sino colectivamente.

Finalmente, la crisis de 2001 constituyó una nueva inflexión, tanto para el proceso de empobrecimiento de las clases medias en general como para el desarrollo de los clubes de trueque en particular. La violencia de la caída, sin dudas más importante y abrupta que la registrada en el período anterior, estuvo acompañada por una mayor conciencia de sus consecuencias. La movilidad social descendente ya no era un fenómeno novedoso en Argentina, sino tristemente célebre. Pero si esto podía permitir la definición de nuevas formas de enfrentar la pobreza, al mismo tiempo hacía de ella en una amenaza palpable.

En el ojo de la tormenta

La crisis de 2001 y el ciclo de movilizaciones que ella inauguró pusieron a las clases medias en el centro de la escena. Los cacerolazos que comenzaron en la noche del 19 de diciembre de 2001, prolongándose a lo largo de todo el verano de 2002, las asambleas barriales reunidas en las principales ciudades del país y las protestas de ahorristas delante de

los bancos, fueron protagonizados mayoritariamente por sectores medios. En muchos casos, esta participación implicaba la recuperación de experiencias previas de movilización y militancia; en otros, constituía un elemento novedoso.

Desde luego, no se trataba del único actor movilizado en el tormentoso año 2002. Las clases medias movilizadas convivían –aunque no necesariamente confluían– con la protesta masiva de los trabajadores desocupados, cuya importancia crecía sostenidamente desde mediados de los 90. Y esa coexistencia no estaba desprovista de conflictos: frente a la movilización de los sectores populares, que llamaba la atención sobre la crisis del empleo, la pobreza y el hambre, ciertas demandas de los sectores medios (sobre todo sus reclamos económicos, referidos al congelamiento de los depósitos bancarios) aparecían como desprovistas de legitimidad. No fueron pocos, de hecho, los que levantaron su voz para acusar a las clases medias de mezquinas, exclusivamente preocupadas por su bolsillo en un momento en que la sociedad se preguntaba por su propia viabilidad.

Pero la protesta de los ahorristas (quienes eran, de hecho, el blanco principal de estas críticas) es más compleja que lo que un análisis en términos de generosidad o egoísmo permite entrever. Si “los ahorros” adquirirían esa centralidad en las demandas –al punto de constituirse como fundamento de una identificación novedosa, la de “los ahorristas”– era porque en ellos se defendía mucho más que dinero acumulado.

En una sociedad fuertemente marcada por la promesa de la movilidad social ascendente el ahorro constituyó, durante décadas, una de las claves del progreso familiar y personal. Si familias de origen obrero podían dar cuenta, al cabo de una generación, de un proceso de este tipo era, en primer lugar, porque el acceso a niveles más altos de educación los dotaba de mayores capitales y les permitía ocupar puestos de trabajo mejor remunerados y, en segundo lugar, porque el horizonte de pleno empleo y una carrera laboral prometedor permitían el ahorro y con él, el acceso a la propiedad de la vivienda y a un cierto nivel de consumo (vacaciones, automóvil, electrodomésticos, etc.).

Muchos autores han destacado la importancia de los hábitos de consumo en la autoinclusión de los individuos en la clase media, es decir, como criterio definitorio –aunque no excluyente– a la hora de percibirse

como perteneciente a dicha clase. La importancia asignada a la práctica del ahorro debe ser entendida en relación con este rasgo. En efecto, la capacidad de ahorro es uno de los criterios que han permitido históricamente a las clases medias desmarcarse de quienes se sitúan por debajo de ellas en la escala social. De esta manera, en un contexto de fuerte movilidad social descendente como el planteado por la crisis de 2001, atentar contra los ahorros significaba en muchos casos poner en cuestión la capacidad de *seguir siendo clase media*. La protesta de los ahorristas se enlaza entonces, al menos en uno de sus aspectos, con un proceso al que ya hemos hecho referencia: el empobrecimiento de la clase media. Y si bien no podría afirmarse que fueron únicamente los “perdedores” de este proceso quienes ruidosamente protestaron frente a los bancos desde el verano de 2002, resulta más o menos evidente que era el fantasma de la caída de la clase media el que recorría las manifestaciones de aquellos “acorrallados”.

Experiencias de movilidad social ascendente: las franjas ganadoras

Nosotros nos mudamos a La Cascada a fines de los ochentas. Teníamos nuevo presidente. Tendríamos que haberlo tenido a partir de diciembre, pero la hiperinflación y los saqueos a los supermercados hicieron que el anterior dejara el sillón antes de terminar el mandato. Por aquella época, la movida hacia los barrios cerrados del Gran Buenos Aires ni siquiera había arrancado. Eran pocos los que vivían en forma permanente en Altos de la Cascada, o en cualquier otro barrio cerrado o *country*. Ronie y yo fuimos de los primeros que nos atrevimos a dejar para siempre el departamento en la Capital a cambio de instalarnos allí con toda la familia. Ronie al principio dudó. Mucho viaje decía. Fui yo la que insistí, estaba segura de que vivir en La Cascada nos iba a cambiar la vida, de que necesitábamos cortar con la ciudad.

Claudia Piñeiro, *Las viudas de los jueves*

Hemos visto al comienzo de este capítulo cómo las clases medias sufrieron, a partir de los años 90, una fuerte fragmentación.

Nos ocuparemos en este apartado de describir las transformaciones sufridas por las reducidas franjas de las clases medias que protagonizaron trayectorias de ascenso social. Svampa señala que el proceso de suburbanización llevado adelante por las franjas en ascenso de las clases medias a partir de 1989 expresa como ningún otro una nueva dinámica social signada por el quiebre de los modelos de socialización vigentes en el pasado. Surge así una nueva forma de habitar que traduce la fractura social en términos de consumos y estilos de vida. La segregación espacial, a través de la proliferación de *countries* y barrios cerrados, evidencia la desarticulación de las formas de sociabilidad y los modelos de socialización propios de la cultura, relativamente más igualitaria, que había caracterizado a Argentina en el pasado.

Como hemos mencionado, a lo largo de este proceso los sectores medios sufrieron una creciente fragmentación y un amplio distanciamiento entre “ganadores” y “perdedores”. En esta nueva dinámica, en la cual las clases medias se redujeron por efecto de la movilidad social descendente que expulsó de ese colectivo a importantes sectores, otros protagonizaron trayectorias de ascenso social. Esta fragmentación al interior de las clases medias tuvo su correlato en los modelos de socialización y estilos residenciales. Si en el pasado, pese a la heterogeneidad ocupacional, se reconocía en estas clases cierta homogeneidad cultural, a lo largo del período en estudio lo que se constata es una creciente fragmentación. Durante gran parte del siglo XX, la escuela pública y el barrio constituyeron espacios en donde era posible la “mezcla” de diversos sectores sociales, es decir, espacios de integración entre diversos grupos en donde lo que primaba era una dinámica más igualitaria y donde los modelos de socialización implicaban una integración basada en la diferencia. Más recientemente, se registra una dinámica inversa, y lo que se encuentra es una distancia cada vez mayor entre los diversos grupos sociales y la constitución creciente de círculos sociales homogéneos.

Si bien el fenómeno de las urbanizaciones cerradas no es nuevo, sí lo fue el *boom* inmobiliario de la década del 90, que amplió la oferta residencial sumando las más variadas propuestas. Svampa

realiza una clasificación de urbanizaciones privadas entre las que podemos encontrar, en primer lugar, *countries antiguos*, fundados en la década del 30 que cobraron nuevo impulso en los 70, también denominados clubes de campo. Concebidos originalmente como residencia de fin de semana, se caracterizan por una intensa vida social. En segundo lugar, los *countries recientes*, cuyos residentes se ubican principalmente dentro de la clase alta y media alta. En este caso la mayoría de los residentes optan por este estilo de vida como residencia permanente. Tanto los *countries antiguos* como los recientes cuentan con una importante infraestructura deportiva que incluye canchas de tenis, fútbol, polo y golf. Los *barrios privados* constituyen el tercer tipo de oferta residencial, que, al mismo tiempo, es la más difundida. A diferencia de los primeros, el mérito principal lo constituye la seguridad, ya que en muy pocos casos sus residentes disponen de espacios de uso común. A esta oferta de urbanizaciones cerradas se suman las chacras, los condominios y los megaemprendimientos. El fenómeno de las *chacras* tiene la particularidad de articular “lo campestre” con una moderna infraestructura. En general, las chacras tienen una extensión mínima de una hectárea y están ubicadas en zonas rurales, alejadas de la Capital, lo que dificulta la modalidad como residencia permanente. Los *condominios* resultan la propuesta más accesible. Asimilables a los barrios privados, ya que ponen el acento en la seguridad, están formados por departamentos de uno a tres ambientes construidos en tira y cuentan con mínimos espacios comunes. Finalmente existen los *megaemprendimientos*, urbanizaciones planificadas en las que coexisten barrios de diverso perfil social. Además, ofrecen dentro del predio colegios, infraestructura deportiva y centros comerciales, lo cual permite el desarrollo de gran parte de la vida cotidiana “al margen” del exterior. Por último, es importante señalar que, si bien en su origen las urbanizaciones cerradas estaban destinadas principalmente a las clases altas, el centro de la expansión inmobiliaria lo constituye el tercer tipo de urbanización mencionado: los barrios cerrados. Los mismos concentran especialmente población perteneciente a las clases medias. Así, esta nueva forma de habitar pone al descubierto la

consolidación de una dinámica de relaciones más rígida y jerárquica, ya que las urbanizaciones cerradas asumen una configuración que afirma la fragmentación social, acentuada por la lógica de la espacialización de las relaciones sociales. Los protagonistas de esta nueva forma de habitar son justamente las clases medias, caracterizadas, históricamente, por su “vocación” integradora. A su vez, el *boom* inmobiliario se vio acompañado por la instalación de instituciones educativas, únicamente privadas, destinadas a residentes de *countries* y barrios cerrados, que refuerzan la segmentación ya existente.

Las nuevas urbanizaciones cerradas se inscriben en un discurso que destaca en partes iguales la “seguridad” y el “verde”, componentes de una nueva calidad de vida que sobre todo pueden disfrutar los hijos. Así, en las publicidades de barrios cerrados en los suplementos “Country” de dos diarios de circulación nacional, el verde y la seguridad son omnipresentes. Lo mismo ocurre en el discurso de sus residentes. En efecto, por oposición al gris y al caos de la ciudad, el *country* o el barrio cerrado aparecen ligados al verde, al orden y a la confianza. En el marco de la oposición seguridad-inseguridad, la urbanización cerrada se presenta como un ámbito protegido, como un refugio que posibilita el desarrollo apacible y despreocupado de la vida familiar. Un lugar donde no es necesario cerrar las puertas con llave, donde se pueden dejar las bicicletas en la vereda sin candado. En tanto se trata de un espacio extramuros, tanto la ciudad como el entorno más inmediato se consideran inseguros, frente a la protección garantizada en el adentro. Así, en la evaluación negativa del entorno se enuncia una doble tensión: adentro/afuera, por un lado y seguridad/inseguridad, por otro. El afuera, en este caso, se asocia a lo peligroso, a lo inseguro, a lo riesgoso y a lo violento.

Entre las características principales de estas nuevas formas de sociabilidad, se destaca la creciente homogeneidad de los círculos sociales, propias de las clases altas, que en el caso de las clases medias en ascenso constituye una novedad. En estos espacios se produce una integración social “hacia arriba” en el marco de la red socioespacial compuesta por *countries*, barrios cerrados, centros

comerciales y colegios privados. Así, quienes eligen este nuevo estilo de vida circulan por espacios donde rige la homogeneidad social, es decir, donde los contactos y relaciones se establecen con los que se consideran semejantes. Esto se expresa en los diferentes ámbitos por los que circulan los protagonistas de la segregación espacial. La urbanización o el *country* son algunos de estos espacios: allí pueden participar de las distintas comisiones donde se organiza la vida interna, pueden practicar algún deporte o participar de la vida social en las distintas actividades recreativas que se promueven. Los circuitos comerciales, *shoppings* y multicines ubicados en las grandes vías de circulación cercanas a las urbanizaciones cerradas son otros de esos ámbitos. Por último, los colegios privados radicados en las zonas de *countries*, que forman parte de una oferta educativa novedosa –analizada por Carla del Cueto en *Los únicos privilegiados*–, constituyen también un espacio de integración de las familias, ya que la vida escolar de los hijos implica una serie de actividades y eventos en los que participan los padres. En suma, estos espacios tienden a configurar nuevos grupos de pertenencia donde –a diferencia de lo que sucedía con las clases medias en el pasado cuando el cruce social era posible– lo que rige es la vinculación con los semejantes, dando por resultado un modelo de socialización homogéneo.

Pero la opción por la segregación urbana también trae consigo riesgos para quienes la eligen, sobre todo referidos a la socialización de los niños y adolescentes, pero que sólo son percibidos por las familias una vez adoptado este estilo de vida. Svampa señala, por un lado, que la autonomía creciente de la que gozan los niños y adolescentes en el interior de las urbanizaciones cerradas provoca efectos no previstos, como son los trastornos en las conductas, accidentes y actos de vandalismo que se producen dentro de los *countries* y barrios cerrados. Por otro, la falta de familiaridad con la ciudad y los espacios abiertos produce reacciones contradictorias: un exceso de confianza y despreocupación para transitar por fuera de la urbanización y a la vez el rechazo a tomar contacto con el exterior, al que se percibe como amenazante.

En *La brecha urbana*, Svampa señala que las urbanizaciones privadas tuvieron un fuerte impulso entre 1994 y 1998, con el éxodo de numerosas familias a *countries* y barrios cerrados. Esto fue acompañado por la promoción de los desarrolladores, publicistas y agentes inmobiliarios que acentuaban las ventajas del “estilo de vida verde”. Entre 1999 y 2001, la crisis del modelo económico puso en evidencia la inestabilidad de las situaciones y posiciones de los actores. A medida que entraba en crisis el modelo de convertibilidad, se acentuó el sentimiento de incertidumbre y la sensación de vulnerabilidad personal y familiar. Finalmente, para la mayoría de los actores se volvía cada vez más difícil planificar a largo plazo, mientras que las ventajas del nuevo estilo de vida se evaluaban en lo inmediato. El año 2002 fue, según la autora, el año del “Gran Miedo”. Luego de los saqueos de diciembre del año anterior comenzó a circular por los *countries* y barrios cerrados del Gran Buenos Aires el rumor de que grupos de saqueadores se dirigían a las urbanizaciones privadas. Se extendió así el temor a la invasión. La reacción más inmediata fue reforzar las normas de seguridad y en los casos más extremos incluso se organizaron planes de evacuación. Un efecto de mediano plazo fue la difusión y reforzamiento de las tareas asistenciales llevadas adelante desde los *countries* y barrios cerrados hacia las zonas linderas más precarias, proceso que analizó Marina García. A partir de 2003, se produce lo que Svampa denomina la consolidación de la brecha urbana. La reactivación económica influyó también en la inversión inmobiliaria: la construcción creció entre enero y mayo de 2004 un 21% y la mayor tasa se centró en la construcción de viviendas en barrios cerrados y zonas de poder adquisitivo alto. Así, las edificaciones en urbanizaciones cerradas experimentaron un crecimiento sostenido. Quienes siguen optando por este estilo residencial privilegian los accesos seguros y los megaemprendimientos, así como también los barrios cerrados y *countries* más consolidados. De este modo asistimos hoy a la consolidación de la fragmentación social y de la segregación espacial abiertas en la década del 90.

Las transformaciones experimentadas por las clases medias desde mediados de la década del 70 constituyen probablemente la expresión más clara de los procesos de fragmentación que atravesaron a la sociedad argentina en el último cuarto de siglo. El empobrecimiento de una parte importante de estos sectores, sumado a la movilidad ascendente de otra, nos habla de una creciente disparidad de situaciones y condiciones de vida en el interior de unas clases que ya estaban, por definición, signadas por una fuerte heterogeneidad.

En este sentido, la novedad de los cambios a los que asistimos no pasa tanto por la constatación de una diversidad que en cierto modo ya estaba presente, sino por la manifestación de una brecha cada vez más importante entre la situación de quienes logran insertarse exitosamente en las áreas más dinámicas del modelo económico vigente y quienes viven trayectorias de empobrecimiento. Entre ellos se encuentra el grupo no poco importante de aquellos que en estos años lograron mantener su posición, en muchos casos después de atravesar períodos de gran inestabilidad en sus ocupaciones e ingresos.

El panorama resultante es entonces el de unas clases medias que presentan una dispersión interna mayor que la que conocieron en el pasado. Para buena parte de ellas, la expectativa de movilidad social ascendente, tradicionalmente constitutiva de su identidad como grupo social, ha dejado de marcar el horizonte: el desafío principal ya no es progresar, sino evitar la caída.

Las clases altas

Muchas veces se ha señalado en nuestro país la escasez de trabajos sociológicos sobre la composición y características de los sectores altos o dominantes, como habitualmente son denominados cuando se busca enfatizar su predominio dentro del modelo de acumulación capitalista y su capacidad para ejercer control sobre el desarrollo general de la sociedad.

En la historia de las ciencias sociales argentinas, *Los que mandan*, el célebre trabajo de José Luis de Imaz publicado a en 1964, aparece como una excepción a la regla. En él el autor analiza, desde la perspectiva de la sociología de las élites y para el período que va de 1936 a 1961, los antecedentes, origen familiar, nivel económico social, tipo de educación recibida y carreras realizadas por personas que habían tenido bajo su responsabilidad la conducción en distintas actividades del país.

Durante la década del 70, otros trabajos también se mostraron interesados por la problematización de la dinámica y los rasgos típicos de estos sectores. Como señala Maristella Svampa en *La sociedad excluyente*, en este período varios estudios sobre las relaciones de clase en la sociedad argentina de la segunda mitad del siglo XX se interrogaron sobre la composición interna de los sectores dominantes y sobre su relación con la dinámica de la economía capitalista, así como también sobre la mejor manera de caracterizar el rol político desempeñado por esta clase.

En las últimas dos décadas, en cambio, muy pocos trabajos se interesaron por el estudio de esta fracción de la sociedad, y los que lo hicieron se concentraron en el análisis de los comportamientos de los grupos empresarios o de la relación entre éstos y el poder político, dejando de lado toda preocupación por un examen de las clases altas que excediera el mundo de las empresas y de las organizaciones que representan a los diferentes sectores económicos (como la Sociedad Rural Argentina, la Unión Industrial Argentina o las asociaciones de bancos, entre otras).

Así, mientras que son muchos los trabajos que en los últimos años se dedicaron a explorar las condiciones de vida, las trayectorias laborales, las experiencias políticas y de movilización y las prácticas religiosas y culturales de los sectores medios y populares, resulta muy difícil encontrar investigaciones que se interesen por estos mismos aspectos en el caso de los sectores altos.

Teniendo en cuenta este panorama de la investigación social sobre las clases altas en Argentina, en este capítulo retomaremos el proceso de concentración de la riqueza observado a lo largo de los últimos 25 años —al que ya hemos hecho referencia— como eje de las transformaciones operadas en estos sectores. En función de ello presentaremos, en primer lugar, las características que asumió este proceso en distintos sectores de la economía. Las investigaciones existentes coinciden en señalar como la marca de las últimas décadas, tanto en la industria como en el sector primario y el sector servicios, un proceso de creciente concentración y extranjerización del capital. En segundo lugar, nos ocuparemos de una de las formas en que se traduce esta ampliación de la brecha entre ricos y pobres en la configuración del espacio urbano. Para ello, recurriremos a los trabajos que dieron cuenta en los últimos años de los cambios registrados en las grandes ciudades y sus suburbios. Por último, nos referiremos a las consecuencias de la concentración del ingreso en la redefinición de las pautas de consumo y los estilos de vida de las clases altas. Dada la escasa producción de investigaciones en ciencias sociales sobre esta temática, buena parte de esta sección se nutrirá de los resultados de investigaciones realizadas en el ámbito de las consultoras de mercado, así como también de fuentes periodísticas.

Concentración del capital y profundización de las desigualdades

De acuerdo con las conclusiones de varios trabajos, durante el primer gobierno de la era democrática se observan continuidades

importantes con la política económica de la dictadura, las que contribuyen a un aumento de la concentración del capital en manos de grupos económicos nacionales y de algunas empresas transnacionales que se benefician de transferencias de recursos públicos por parte del Estado. Tal como afirma Ana Castellani, pese a las importantes rupturas existentes en otros aspectos respecto del período dictatorial, el gobierno radical continuó en la segunda mitad de los 80 con diferentes políticas que, desde mediados de los 70, venían contribuyendo a la consolidación de la fracción más concentrada del empresariado local. Los mecanismos básicos a través de los cuales, según la autora, el Estado transfirió recursos públicos a la cúpula empresaria privada fueron los programas de capitalización de deuda externa, los subsidios a la inserción en el mercado externo, el establecimiento de precios preferenciales para las empresas proveedoras o prestadoras de servicios al Estado y los subsidios propios de las políticas de promoción industrial.

Este proceso de concentración continuó profundizándose a lo largo de la década siguiente. Durante el gobierno de Carlos Menem, las privatizaciones de las empresas de servicios públicos contribuyeron a la reconfiguración del sector empresario, haciendo desaparecer a las empresas estatales y creando las condiciones para la generación de beneficios extraordinarios para las empresas adjudicatarias, que operarían en condiciones casi monopólicas.

Al mismo tiempo, las políticas de desregulación económica aplicadas en el período acentuaron la dinámica de desindustrialización que se venía observando desde la dictadura militar. Algunas ramas de la industria, como la producción textil, de juguetes y de bienes de capital, fueron especialmente afectadas por la política de apertura económica implementada desde comienzos de los 90. En total, el proceso tuvo como saldo mayores niveles de concentración en el sector y la disminución del peso de las pequeñas y medianas empresas en el conjunto de la producción industrial.

En este contexto, y en continuidad con el proceso que había comenzado a gestarse a mediados de la década del 70, fue el sector servicios –y en particular los servicios financieros y co-

merciales— el más favorecido por estas transformaciones. Como muestra del proceso de concentración y extranjerización que se observa en los servicios, baste mencionar el caso del sector bancario. En los 90, las entidades financieras pasaron de 213 a 119, mientras que las de capital extranjero —que representaban un séptimo del total— llegaron a representar un tercio, reuniendo el 45% de los depósitos.

Tal como sucedió con los sectores secundario y terciario, también el sector primario estuvo atravesado por importantes mutaciones durante los años 90, tendencia que se hizo aun más visible luego de la crisis de 2001. En efecto, desde mediados de la década pasada se advierte el desarrollo de lo que muchos autores han llamado “nuevas tramas productivas” en el agro, que modificaron profundamente el modelo tradicional de organización de la producción en el sector. El nuevo modelo se caracteriza por la articulación entre innovación tecnológica y producción agrícola, la cual define la utilización de nuevos cultivos (semillas transgénicas) y nuevas modalidades de siembra (la siembra directa), al tiempo que permite la expansión de los cultivos a regiones anteriormente consideradas marginales para este tipo de producción (como Santiago del Estero o Salta). Gracias a estas innovaciones, el sector agroalimentario recibe un fuerte impulso en el período, aumentando su peso relativo en la economía local.

Estas nuevas tramas productivas también se distinguen de las precedentes por la diversificación de los actores intervinientes en la producción. Como han señalado varias investigaciones, en ellas confluyen grandes empresas multinacionales y grupos económicos locales en el desarrollo y comercialización de semillas y, en la producción, propietarios del equipamiento tecnológico (conocidos localmente como “terceristas”), productores propietarios de tierras y, la que parece ser la gran novedad del modelo, “productores sin tierra”.

Este cambio de modelo se observa también en el nivel de las organizaciones que nuclean a los empresarios del sector. Al margen de las asociaciones tradicionalmente vinculadas al agro (la Sociedad Rural Argentina, la Federación Agraria, o CONINAGRO) cobran

relevancia en los 90 otras organizaciones (entre las que se cuentan AAPRESID y AACREA) que abarcan a los diferentes actores que intervienen en las nuevas tramas productivas (y no exclusivamente los productores) y que se distinguen por poseer una vocación dominante que excede la representación corporativa, al tiempo que se declaran portadoras de un modelo de desarrollo nacional.

La reconfiguración de las tramas productivas viene acompañada de una diversificación de los actores que intervienen en ellas, cuyo efecto más importante es la concentración de la producción gracias a la expansión de los “empresarios sin tierra”. Al mismo tiempo, el proceso supone también una importante concentración de la propiedad, tal como lo muestra la comparación de los datos registrados por los dos últimos censos agropecuarios a nivel nacional: entre 1988 y 2002 el número de explotaciones se redujo un 20,8%, pasando éstas de 421.000 a 333.000, al tiempo que la superficie media de esas explotaciones creció un 25%, alcanzando las 587 hectáreas en 2002.

La contracara de este proceso no fue únicamente el desplazamiento de productores del campo, proceso analizado por Carla Gras, sino también la disminución del uso de mano de obra, entre un 28% y un 37%, debida a la implementación de técnicas de siembra directa.

Por último, también se observa un acentuado nivel de concentración en las exportaciones del agro. Así se desprende de las cifras que señalan que en 2007 las cuatro primeras empresas comercializadoras concentraron el 59,5% de las exportaciones de soja, mientras que las primeras ocho era responsables del 96,5% de las mismas. Respecto del trigo los porcentajes son similares: ese mismo año las primeras cuatro empresas realizaron el 54,7% de las exportaciones y las primeras ocho, el 84%.

Las huellas de la fragmentación en el espacio urbano

Como adelantamos, puede encontrarse en el paisaje urbano una de las expresiones más elocuentes del creciente proceso de

fragmentación. A principios de los 80, la política de erradicación de villas de la Ciudad de Buenos llevada adelante durante la dictadura militar muestra la voluntad de ocultar la pobreza en ascenso convirtiendo a la ciudad en un espacio habitable sólo por quienes, para retomar la expresión de Oscar Oszlak, “merecen la ciudad”. Si bien estas políticas no continuaron con el mismo vigor durante el período democrático, sí se registraron medidas tendientes a desplazar de algunas zonas valorizadas a la población pobre, así como también planes de renovación urbana que dieron al capital privado un rol predominante en la definición de los usos de determinadas zonas de la ciudad. Si bien son escasos los trabajos que han abordado estas temáticas a nivel nacional, una serie de investigaciones concentradas en la Ciudad de Buenos Aires muestran los cambios producidos en este sentido.

En el período que estudiamos, los procesos mencionados de fragmentación del espacio urbano se deben menos a la acción estatal directa sobre el territorio que al peso creciente de la inversión privada y a su capacidad para definir reglas que organizan la ocupación del suelo. Frente a esta presencia del capital privado, el Estado actuó como acondicionador y promotor de los emprendimientos. El ejemplo más claro de esta dinámica es el desarrollo a comienzos de los 90 de iniciativas de urbanización de la ribera porteña por medio de la creación de la Corporación Puerto Madero, para la cual se ponen en venta a muy bajo costo tierras fiscales nacionales. Esto dará origen, en terrenos anteriormente destinados a actividades portuarias, a un circuito administrativo y gastronómico que luego se convertirá también en la zona residencial más cara de la ciudad.

Otra innovación del mismo período, que contribuye a la redefinición de las formas de utilización del espacio urbano, es la difusión de los grandes centros comerciales (*shopping centers* e hipermercados). Desarrollados a partir de finales de los 80, en las décadas siguientes se extendieron rápidamente en todo el país. Los *shopping centers* pasaron de ser menos de 30 en 1995 a 56 en 2005, desplazando al comercio minorista al tiempo que cambiaban los patrones de estructuración comercial vigentes.

Ahora bien, esta tendencia a la privatización del espacio público y a la colonización de la trama urbana por parte de emprendimientos comerciales particulares contrasta con el paisaje predominante en el período de la transición democrática, cuando tanto desde el Estado como desde la sociedad civil se planteaba la necesidad de una reapropiación por parte de la población del espacio público clausurado durante la dictadura militar. En la Capital, iniciativas de política cultural del gobierno municipal como el Programa Cultural en Barrios, los conciertos, proyecciones de cine y obras de teatro al aire libre, la política de recuperación de pequeños clubes de barrio, la consolidación de redes de participación social y cultural, entre otras, dan cuenta del interés por hacer de la ciudad y, dentro de ella, de los barrios, un espacio de reconstrucción de la cultura que había sido reprimida durante la dictadura. La ciudad fue así escenario privilegiado de estos intentos y el barrio articuló la cultura política con la cultura urbana.

Pero esta efervescencia del espacio público no sería duradera. A pocos años del retorno de la democracia no sólo se había disipado parte del entusiasmo inicial, sino que las dificultades financieras del Estado —que, como vimos, ya eran visibles en el deterioro de la salud y la educación— también comenzaron a afectar la continuidad de estas iniciativas. Las restricciones presupuestarias también se hicieron sentir a nivel de la infraestructura y del paisaje urbano. La falta de políticas de conservación del patrimonio edilicio, el deterioro de los espacios verdes y la ausencia de inversión pública en el área de transporte son ejemplos de este proceso. Es en este contexto que, a finales de los 80, comienzan a cobrar peso los discursos acerca de la necesidad de un repliegue del Estado de algunas de estas funciones y de su reemplazo por la inversión privada, que desembocarían en la gran ola privatizadora que, como hemos visto, se impone en la década siguiente.

Por otra parte, durante los 90 la literatura especializada advertía sobre la puesta en marcha de un proceso de “gentrificación” en la Ciudad de Buenos Aires, consistente en la reestructuración de algunas zonas urbanas convertidas poco a poco en lugares de atracción de inversiones, nuevos residentes y diversos emprendimientos

comerciales y culturales. La “gentrificación” supone además el desplazamiento de población de bajos ingresos por sectores de ingresos medio-altos. Los casos paradigmáticos donde se observa esta tendencia son los barrios de Abasto y San Telmo, que a lo largo de la década vivieron fuertes procesos de transformación. En el primero de ellos, los cambios se vinculan con el reciclaje del Mercado de Abasto para ser transformado en un *shopping* en el año 1997. El proceso de ennoblecimiento barrial se manifestó además en sucesivas demoliciones y reciclajes para la construcción de grandes complejos habitacionales, comerciales y hoteleros. Ello implicó el desalojo de una parte importante de la población de sectores populares que habitaba en casas tomadas, inquilinatos y hoteles de pensión, la cual había aumentado sensiblemente después del cierre del mercado en 1984, llegando a ocupar diez años después aproximadamente 50 casas y terrenos tomados. Como consecuencia de este proceso, estudiado por María Carman, la fisonomía del barrio se alteró sustantivamente, a lo que se sumó el impacto de las iniciativas culturales públicas y privadas que buscaban convertir al Abasto en un polo turístico y cultural en torno del tango.

En segundo lugar, el proceso de renovación urbana en San Telmo —que desde fines del siglo XIX tuvo una marcada impronta popular, ligada al desarrollo de actividades industriales y portuarias en sus cercanías— se produce a partir de mediados de los 70. Como señalan Rodríguez y Devalle, en la década del 80 se refuerzan sus características de barrio socialmente heterogéneo, al tiempo que se acentúa la cantidad de habitantes que viven en residencias precarias (casas tomadas, hoteles de pensión), que en 1991 ascendía al 23,5% de la población del barrio. La transformación en el espacio urbanístico del área se completa con la pérdida progresiva de su carácter residencial, que se observa en la refuncionalización como comercios y oficinas de inmuebles antes destinados a vivienda, así como en la demolición de edificios sustituidos por playas de estacionamiento. El valor histórico, patrimonial y cultural de San Telmo, subrayado por la presencia de anticuarios, locales de tango, teatros, salas de concierto y museos, convirtió al barrio en un centro de atracción turística desde hace varias décadas. En los últimos

años, los efectos de la devaluación dieron un nuevo impulso a la tendencia de ennoblecimiento barrial, gracias al auge turístico que promovió la instalación en el barrio de emprendimientos hoteleros, gastronómicos y de entretenimiento, redundando en un proceso de fuerte valorización de la propiedad inmobiliaria.

Ahora bien, aunque en estos dos casos se constata una transformación tendiente a la revalorización del espacio urbano y al desplazamiento de los sectores de menores recursos, en ninguno de los dos se observa –según los analistas– una sustitución masiva de la población de bajos ingresos, lo cual haría imposible hablar de un proceso acabado de “gentrificación”. Algo similar señala Adrián Gorelik para el barrio de Palermo. En este caso, si bien se observaron importantes cambios en las últimas dos décadas al convertirse en un lugar de residencia atractivo principalmente para las clases medias altas y altas y en un circuito de comercio exclusivo, tampoco registró la expulsión completa de los sectores de bajos recursos. Lo que sí se observa, sobre todo después de la crisis de 2001, es un espectacular proceso de valorización inmobiliaria liderado por la emergencia de las “torres-country”, que representaron en 2005 el 47% de los proyectos residenciales en el barrio. Este tipo residencial consiste en una torre con cierre perimetral (en general ocupa una manzana) que ofrece una amplia gama de servicios propios de los *countries* como jardines, pileta, solarium, jaulas de golf, locales para fiestas y seguridad. Tal como advierte Gorelik, este tipo residencial (desarrollado principalmente en Palermo y Puerto Madero), forma parte, junto con los *countries* y barrios cerrados, de la lógica de consolidación de “bolsones de riqueza” propia de los años 90, ya que se trata de tipologías de enclave que no están integradas al conjunto urbano. Tanto uno como otro implican una ruptura con la trama urbana y constituyen un ejemplo más de la profundización de la fragmentación que se produce en la ciudad. Si en el pasado el nivel de los valores del suelo y la construcción en los distintos barrios de la Ciudad de Buenos Aires había sido parejo, en 2006 las diferencias de precios variaban entre cinco y seis veces entre distintas zonas de la ciudad.

En síntesis, si bien no todos estos procesos comprometen exclusivamente a las clases altas, ellos señalan la creciente fragmentación que, en distintas dimensiones de la vida social, ha operado a lo largo del período estudiado. Específicamente dan cuenta de la polarización en el espacio urbano, la cual puede verse como una expresión más de la profundización de las distancias sociales ya señalada.

Consumos y estilos de vida

Había sido el año en que el país estuvo a punto de volar en mil pedazos [...] el año en que se pulverizaron todas las expectativas individuales a corto y a mediano plazo, y con ellas todos los futuros posibles menos aquel que nos resistíamos a imaginar. En los últimos catorce meses habíamos vivido sin saber a qué exactamente equivalía la plata que llevábamos en el bolsillo, si no daba siquiera para rajarse un fin de semana a Pinamar, casino incluido. Seguramente había muchos que estaban peor, de ánimo y de plata, muchísimos; pero también había unos cuantos que estaban mejor, o que conseguían llegar al final del día sin pensar en todo esto.

Juan Forn, “El borde peligroso de las cosas”

“Si el kilo de tomates cuesta 5 pesos o 18 da lo mismo. A ellos, no les altera el presupuesto. A cualquier precio, pueden comprar ese producto y muchos más, incluso los más suntuosos, aquellos que no están al alcance de la mayoría de la gente. Ocurre que el 5% de la población más rica del país, con un ingreso mensual familiar de 20.876 pesos tiene con qué eclipsar las preocupaciones domésticas. Ésas que, para otros, son medulares.” Así describía en octubre de 2007 una nota del diario *Clarín* la situación del segmento de la población con mayores ingresos. Con casi veinte años de diferencia, el fragmento literario citado más arriba evoca una realidad similar, referida al período de hiperinflación. No sólo el impacto de las sucesivas crisis no fue el mismo en los diferentes sectores sociales, sino que algunos

lograron incluso obtener beneficios en momentos en que la mayoría veía empeorar sus condiciones de vida.

¿Pero es esta situación en relación con los ingresos suficiente para afirmar la pertenencia de estos grupos a las clases altas? Como vimos al comienzo del libro, la determinación de la posición ocupada en la estructura social no se reduce únicamente al nivel de ingresos; otros elementos intervienen en esa definición. En otras sociedades, los títulos de nobleza o la pertenencia a linajes distinguidos establecen fronteras más o menos nítidas entre los sectores altos y el resto de la sociedad. En sociedades como la nuestra, republicana, marcada por el peso de la inmigración masiva y por haber contado con un importante proceso de movilidad social ascendente, los límites entre la clase alta y el resto de los grupos sociales son más lábiles y descansan mucho más en factores socioculturales. Los espacios de sociabilidad y socialización reservados a la élite (clubes, deportes, balnearios, colegios, entre otros), así como la esfera del consumo, también constituyen ámbitos que afirman las posiciones sociales y la distinción entre los grupos. Trabajos ya clásicos de la sociología, como los de Thorstein Veblen, Norbert Elias y Pierre Bourdieu, han dado cuenta de la importancia de las pautas de consumo como estrategia de diferenciación de las clases altas. En el primer caso, la función primordial del consumo suntuario no está en relación con el destino de aquello que se consume, sino con su capacidad para afirmar un status social. En este mismo sentido, para Norbert Elias, cuando en la Francia de los siglos XVII y XVIII el ascenso de la burguesía amenazaba la preeminencia social de la nobleza, ésta afirmaba su posición social mediante el consumo de lujo. Por último, Pierre Bourdieu señala, en su estudio sobre la conformación de las categorías sociales del gusto en la sociedad francesa de la segunda mitad del siglo XX, que las clases altas despliegan a través del consumo estrategias de distinción que afirman su distancia respecto de los demás grupos sociales. Prestar atención a los espacios de sociabilidad y socialización y a la esfera del consumo contribuye entonces a dar cuenta de las características que definieron en las últimas décadas a los sectores socioeconómicos altos.

Tradicionalmente, el comportamiento de las clases altas argentinas se caracterizó por la constitución de círculos homogéneos, la búsqueda de una sociabilidad exclusiva y excluyente. Estas tendencias se manifiestan por ejemplo en la elección de ciertas instituciones escolares, que construyen su prestigio sobre la base de diversos elementos asociados a una posición social privilegiada: el bilingüismo, la transmisión de valores relacionados con el cosmopolitismo, la calidad académica, la práctica de ciertos deportes, en algunos casos la formación religiosa y evidentemente el valor elevado de las cuotas. Las actividades que estos colegios de élite proponen –viajes de estudio, competencias deportivas, actividades de beneficencia, entre otras– refuerzan el sentido de pertenencia y la autoidentificación del grupo, al tiempo que suponen una afirmación de la distancia respecto de otros grupos sociales. La sociabilidad que tiene su origen en el espacio escolar se continúa para los niños y los jóvenes en ámbitos de esparcimiento y entretenimiento como clubes, *countries*, balnearios y lugares de diversión nocturna. La práctica de deportes exclusivos como el golf o el polo, y ciertos consumos ligados a la “alta cultura” (como la adquisición de obras de arte, la concurrencia a exposiciones y a ciertos espectáculos, entre otros), actúan en el mismo sentido. Por último, ya desde comienzos del siglo XX los viajes al exterior constituyeron un elemento de distinción para las clases altas, en los cuales se afirmaba su cosmopolitismo, el contacto con la “alta cultura” y su participación en redes de sociabilidad con los miembros de las élites europeas.

Estos rasgos contribuyeron a construir un estilo de vida de las clases altas que estuvo vigente durante gran parte del siglo XX, operando a la vez como el horizonte de prácticas culturales y de consumos al que aspiraban las clases medias. De alguna manera, entonces, la descripción de algunos aspectos de los consumos y estilos de vida imitativos desarrollados por las clases medias en ascenso permite dar cuenta de aquellos propios de las clases altas. Si bien estas conductas han sido señaladas como uno de los rasgos que caracterizan a los sectores medios y a su relación con los sectores altos, en algunos momentos aquellas

prácticas –fundamentalmente en lo relacionado con el consumo– se vieron facilitadas por el contexto económico vigente. Es el caso de lo ocurrido en la década del 90, cuando la estabilidad económica hizo posible el acceso de una parte de las clases medias a prácticas anteriormente reservadas a los sectores socioeconómicos altos. Como hemos visto en el capítulo anterior, quizás el ejemplo más paradigmático de este caso sea la difusión que en este período conocieron las urbanizaciones cerradas. Pero pueden mencionarse otros ejemplos de la difusión de conductas antes asociadas exclusivamente a las clases altas, sin que ello resulte en un proceso de integración entre sectores altos y medios altos, ni en el abandono de las marcas de distinción entre ambos. En estos años, la posibilidad de realizar viajes al exterior dejó de ser prohibitiva para los sectores medios, del mismo modo que el acceso a la tecnología (como por ejemplo computadoras personales y otros electrodomésticos) ya no funcionó como elemento de distinción de los sectores altos.

Esta tendencia, observada durante la vigencia del plan de convertibilidad, se revirtió en buena medida tras la crisis de 2001, cuando la distancia entre uno y otro sector social volvió a ampliarse. Esto se expresa entre otros fenómenos en los viajes al exterior, que por efecto de la devaluación dejan de ser accesibles para una parte importante de quienes antes viajaban y vuelven a ser patrimonio exclusivo de los sectores de más altos ingresos. Así puede observarse en los datos de la encuesta de turismo internacional realizada por la Secretaría de Turismo de la Nación, que registra que mientras que en 2001 fueron 850.000 las personas que viajaron al exterior por vacaciones, en 2004 esta cantidad había disminuido a la mitad y en 2006 llegaba a 480.000 personas. Al tiempo que la economía se recuperaba, el comportamiento de las franjas de alto nivel adquisitivo se fue consolidando. En 2004, fuentes periodísticas indicaban que la contratación de paquetes turísticos de alto nivel (Europa, Caribe, centros de esquí) había crecido un 50% respecto al año anterior. El viaje al exterior como signo de status vuelve entonces a tener la importancia que tuvo en el pasado. Según datos de la Encuesta del Sistema Nacional de

Consumos Culturales, en 2005 frente a la pregunta “¿Qué haría si tuviera mucho dinero?”, el 68% de las personas de nivel socioeconómico alto (ABC1) elegía la opción “viajar”, porcentaje sensiblemente mayor al del conjunto de los encuestados, que prefería los viajes en un 53%. Y es que los viajes al exterior significan hoy no sólo un elemento de distinción sino también, en el contexto de la globalización, una oportunidad para responder al imperativo de “integrarse al mundo”.

La recuperación de la actividad económica posterior a la crisis fue, como vimos, promisorio, pero no por ello benefició a toda la población por igual. Según señalan diversos estudios, el repunte del consumo que se inicia a finales de 2003 y se consolida en los años subsiguientes estuvo impulsado por los sectores de más altos ingresos. Así, mientras en febrero de 2005 las compras en supermercados eran todavía inferiores a las registradas en diciembre de 2001, las ventas en los *shoppings* habían aumentado un 30% en relación con el mismo año. De igual modo, el impulso que recibieron las actividades agropecuarias después de la crisis de 2001, como resultado de la confluencia de la devaluación del peso y del alza de los precios internacionales de ciertos productos, supuso importantes márgenes de ganancia para los productores y los propietarios de las tierras involucradas, prosperidad que se volvió visible tanto dentro como fuera del campo. Así lo evidencian las transformaciones observadas en el paisaje de algunas ciudades pequeñas y medianas de la región pampeana, donde se desarrollan emprendimientos inmobiliarios y se registran niveles y modalidades de consumo que resultaban impensables años atrás.

El estudio de una consultora de análisis de mercado señalaba en 2004 que la cúspide de la pirámide social estaba compuesta por las familias cuyos ingresos superaban los 3.000 pesos mensuales. Dos años más tarde, la misma fuente indicaba que el 10% más rico de la población percibía un ingreso superior a los 5.500 pesos mensuales, a la vez que destacaba dentro de este grupo al 5% más alto, con ingresos superiores a los 8.000 pesos mensuales. En 2007, esta consultora señalaba que el ingreso promedio de una familia tipo de la clase más alta era de 21.000 pesos. En conjunto, se trata de

empresarios, profesionales independientes, gerentes y comerciantes exitosos con capacidad para invertir en la compra de inmuebles, en automóviles último modelo, en tecnología de última generación y en los ya mencionados viajes al exterior. En lo que respecta al mercado inmobiliario, éste depende fuertemente de estos sectores, los únicos en el país en condiciones de adquirir las viviendas de lujo que se encuentran en plena expansión.

El consumo de lujo posdevaluación

—Si querés ver cómo le va a Casilda —dice— mirá sus autos. Casilda, como buena parte de las localidades agrícolas del interior, nunca vivió un momento más próspero. La devaluación del peso —que favorece las exportaciones— más el valor alto de los commodities (fundamentalmente la soja) en el mercado internacional hizo que los chacareros se transformaran en la más impensada clase pudiente. No tienen doble apellido. No viven de rentas. No tienen delirios de clase. No tienen latifundios. Y, por sobre todas las cosas, no tienen ganas de contar lo que sí tienen. Y Rosario, donde van los productores cuando quieren gastar su dinero en grande, se está transformando en el nuevo polo de consumo de lujo en Argentina [...] La ciudad es un puerto de salida de granos y eso, sumado al *boom* del campo, transformó a la ciudad en el principal polo de consumo de artículos de lujo del país. La compra de yates y veleros, amarrados sobre el río Paraná, el último año creció un 5 por ciento [...] Como los productores también invierten en inmuebles, la construcción creció a tal punto que, durante el año pasado, el 60% de los nuevos puestos de trabajo perteneció a la construcción. A su vez, esa construcción tuvo su derrame sobre la venta de muebles y electrodomésticos: dos rubros que ampliaron su oferta gracias a la llegada de dos shoppings, que significaron 413 nuevos locales de venta, entre ellos algunos de marcas exclusivas. Los autos de alta gama, por último, iniciaron un idilio que parece no tener techo: durante 2007 abrió la primera concesionaria Porsche (el año pasado vendieron 18 unidades), también un concesionario Mini Cooper, se patentó la primera Ferrari comprada en el interior del país, Audi vendió 238 coches, BMW entregó 162, Alfa Romeo 9 y Volvo 150.

Tomado de: Licitra, Josefina “Pueblo chico, plata grande”, *Revista C, Crítica de la Argentina*, 9 de marzo de 2008, págs. 32 y 36.

* * *

Hasta aquí hemos visto cómo, más allá de los avatares de la economía, se modela el consumo de los sectores de más altos ingresos, que aun después de la última crisis han mejorado su poder adquisitivo. Observamos entonces cómo se amplía todavía más la brecha que separa a estos grupos del resto de la sociedad, no sólo en términos de ingresos sino también de consumos y estilos de vida.

Como señalamos al comienzo de este capítulo, son escasos los trabajos que han realizado una caracterización de las clases altas en Argentina que exceda la consideración de los actores empresariales, su conformación y la dinámica de su funcionamiento. Partiendo de esta relativa ausencia, en este apartado nos propusimos reconstruir los principales rasgos que definen el perfil de estos sectores en el período estudiado, tomando como eje organizador el proceso de concentración de la riqueza observado desde mediados de la década del 70. Dimos cuenta, por un lado, del proceso de concentración del capital registrado en los diferentes sectores de la economía; por otro, de la manera en que esta ampliación de las distancias entre las clases se plasma en la trama urbana y, por último, de las características del estilo de vida de las clases altas, construido tanto a través de los consumos como de la definición de espacios de socialización y sociabilidad exclusivos y excluyentes.

En síntesis, hemos podido ver cómo a lo largo del último cuarto de siglo no toda la sociedad argentina se vio afectada de igual manera por las transformaciones económicas y sociales ocurridas. En un paisaje que se presenta habitualmente como dominado por el deterioro de las condiciones de vida de amplias porciones de la población, no debe dejar de prestarse atención a aquellos sectores que mejoraron sus posiciones en la estructura social, o que consolidaron situaciones de privilegio. Para ellos, la historia de las últimas décadas no fue de decadencia sino de progreso.

Conclusiones

En los primeros años de la democracia, Juan Villarreal sintetizó en una fórmula simple y sugerente las principales transformaciones operadas por la dictadura en la estructura social de nuestro país. Desde mediados de los años 40, y bajo el influjo del peronismo, la ecuación que estructuraba el poder en la sociedad argentina había sido la combinación de heterogeneidad por arriba y homogeneidad por abajo. Es decir, unas clases propietarias atravesadas por irreconciliables conflictos ideológicos y políticos internos y unas clases subalternas aglutinadas por la alta urbanización, el predominio de los asalariados entre los trabajadores –y de los obreros entre los asalariados– y por su articulación política en el peronismo. Si bien estas condiciones estructurales habían comenzado a transformarse antes de la llegada de las fuerzas armadas al poder en 1976, fueron las medidas implementadas por éstas las que revirtieron radicalmente aquella ecuación. Como resultado, entonces, de una política que combinó reestructuración económica y represión política, la sociedad argentina se caracterizaba, ya a mediados de los 80, como homogénea por arriba y heterogénea por abajo. La política de la dictadura tuvo un efecto homogeneizador para las clases dominantes, visible fundamentalmente en el proceso de concentración del capital y de hegemonía del capital financiero dentro de los sectores propietarios. Al mismo tiempo, para los sectores populares, significó la profundización de un proceso de fragmentación al que se contribuyó por múltiples vías: la desindustrialización, el crecimiento del trabajo no asalariado –con la consiguiente consolidación de la figura del trabajador por cuenta propia–, el aumento del peso relativo de los empleados dentro del conjunto de los trabajadores y el deterioro de las condiciones de trabajo y de las formas de protección laboral, todo en un contexto de clausura sindical que privaba a los trabajadores de las vías tradicionales de defensa corporativa.

Como vimos en los capítulos precedentes, a lo largo del período que analizamos estas tendencias se acentuaron. En primer lugar, el fenómeno de la pobreza se extendió a niveles desconocidos hasta entonces en el país, al tiempo que comenzó a estar signado por una creciente heterogeneidad de situaciones. Ejemplo paradigmático de ello es el empobrecimiento de una parte importante de las clases medias, lo cual significó no sólo la fragmentación al interior de este sector, sino además el debilitamiento de la expectativa de movilidad social ascendente que había sido característica de Argentina durante el siglo XX. En segundo lugar, a partir de la década del 90, el aumento del desempleo, la inestabilidad y la precarización laboral tuvieron un fuerte impacto en las condiciones de vida de las clases populares. Uno de los efectos de estas tendencias fue el proceso que algunos autores han llamado de territorialización, por el cual en algunos casos el barrio pasa a cobrar centralidad en los diferentes aspectos de la vida cotidiana, el trabajo y la organización colectiva de los sectores populares. Cuando esto se produce, el eje del mundo popular pasa a estar centrado en el espacio barrial. En tercer término, también la cultura popular aparece atravesada por una creciente fragmentación en sus manifestaciones al mismo tiempo que se advierte la proliferación de identidades y pertenencias. En cuarto lugar, la fragmentación registrada dentro de las clases medias también se observa por arriba. Aquellos que lograron articularse de manera exitosa en el nuevo modelo de acumulación experimentaron trayectorias de ascenso social y adoptaron un estilo de vida que los acercaba al de las clases altas (en sus consumos, modelos residenciales, elecciones educativas, entre otros), acentuando así la distancia respecto de la clase media de la cual provenían. Por último, el proceso de concentración de la riqueza que ya se advertía a mediados de los 80 continuó profundizándose a lo largo del período. Este rasgo, si bien no tuvo una expresión política clara y duradera, contribuye a una mayor homogeneidad entre los sectores altos, al menos si se considera la definición de intereses comunes.

La respuesta de las políticas públicas frente a las transformaciones que mencionamos no fue inmediata. Por el contrario, la

apertura democrática no instaló en la agenda pública la cuestión social, sino que hubo un desfasaje entre los cambios ocurridos a nivel de la estructura social y las representaciones y sentidos dominantes acerca de la sociedad argentina. Como durante las décadas precedentes, la imagen de la excepcionalidad argentina en el contexto latinoamericano continuaba pesando y hacía pensar a la pobreza como un fenómeno transitorio que sería superado una vez que se resolvieran las dificultades económicas y políticas del momento. Si bien algunos cambios en este terreno comenzaron a observarse en los 80, con la definición de nuevas formas de medir la pobreza y la implementación de políticas sociales específicas para los sectores más necesitados (que incluían por primera vez en la historia la distribución de alimentos), la instalación de la pobreza como núcleo de la cuestión social se produjo recién una década más tarde, de la mano de la difusión de políticas sociales focalizadas. Ni en uno ni en otro momento, sin embargo, el Estado fue capaz de formular políticas efectivas dirigidas a los sectores medios empobrecidos, pese a que ellos fueron cobrando, como hemos visto, creciente visibilidad.

Al mismo tiempo, dentro de las dimensiones de este proceso de fragmentación, diferentes estudios han señalado la importancia de las desigualdades regionales en Argentina, referidas tanto a las condiciones de vida de la población como a las estructuras productivas de las diferentes provincias. La crisis de 2001 y el largo período de recesión económica que la precedió contribuyeron al agravamiento de esas disparidades. Como resultado, lo que se observa hoy, aun después de la recuperación que experimentó la economía nacional en los últimos años, es la existencia de regiones con un muy débil tejido productivo y empresarial, concentrado sólo en algunas áreas de cada provincia, en las que las actividades de la administración pública y los servicios urbanos son las principales demandantes de empleo y donde una importantísima proporción de la población vive en condiciones de pobreza y con un acceso deficiente a los servicios de educación y salud. Tal es el caso de la región Norte, compuesta por las provincias de Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, Santiago del Estero,

Chaco, Formosa, Misiones y Corrientes, cuya dinámica productiva ha sido analizada recientemente por Francisco Gatto.

Pero a la vez que se observa el atraso de ciertas regiones del país, también se asiste hoy a un proceso de transformación productiva en otras áreas que impacta fuertemente en la fisonomía de vastas zonas rurales y urbanas. Los cambios ocurridos en la producción agropecuaria a partir de la introducción de nuevos cultivos y nuevas modalidades de explotación no tienen efectos únicamente en los resultados de la actividad económica, sino que también inciden en la configuración de las relaciones entre los diferentes actores de la producción agropecuaria (y entre éstos y el Estado).

Algunos autores, al estudiar el período, tendieron a evaluar el saldo de las transformaciones que analizamos en términos de un proceso de decadencia o descomposición social. Sin embargo, esta lectura podría ser matizada si se tienen en cuenta las experiencias de organización territorial, movilización política, autogestión laboral, acción cultural y artística que cobraron importancia a partir de mediados de los 90, en un momento en el que la apatía política parecía ser el rasgo predominante. Fue a partir de la crisis de 2001 que estas experiencias tuvieron un desarrollo y una visibilidad más notorios.

Por otro lado, si bien en los 90 el panorama sindical parecía dominado por la cooptación y la inacción frente a políticas gubernamentales que atentaban contra los derechos de los trabajadores, en esos años se asistió también al surgimiento de un sindicalismo alternativo que supo articular buena parte de las demandas de los sectores más perjudicados por las reformas neoliberales —especialmente en el sector público—. Sin dudas, ninguno de estos indicios permite afirmar la reversión del proceso de “heterogeneización por abajo” del que hablaba Villarreal en 1985, pero sí permiten tener una mirada menos sombría sobre el balance general del período.

Resulta llamativo que pese a todos estos cambios registrados en la estructura social argentina en relación con el aumento de la pobreza y la caída de la clase media, subsista con fuerza en el imaginario social la imagen de una sociedad caracterizada por una extensa clase media. Como señalamos al comienzo del libro, la

autoidentificación de clase constituye un componente importante en la definición de las clases sociales. El modo en que los individuos se ubican a sí mismos en la escala social da cuenta de sus expectativas futuras, de sus trayectorias pasadas y de la representación que ellos construyen de la sociedad a la que pertenecen. En este sentido, en 1997 la Encuesta de Desarrollo Social realizada por la Secretaría de Desarrollo Social de la Nación mostraba que casi el 50% de la población entre 15 y 64 años se consideraba de clase media. Algunos años más tarde, en 2005, una investigación sobre percepción de identidad social señalaba que el 55% de la población se ubicaba en la misma posición, en un momento en el cual las tasas oficiales de pobreza eran del 43%. Al mismo tiempo, el mismo estudio destacaba que el 33% de los entrevistados se definía como clase media empobrecida, demostrando así el reconocimiento público de un fenómeno que durante muchos años había quedado confinado a la esfera privada.

A la vez, datos recientes indican que uno de los rasgos más salientes del período analizado, como la polarización social, continúa siendo un problema acuciante. Estimaciones para el primer trimestre de 2007 señalan que el 10% más rico de la población gana 30 veces más que el 10% más pobre. Al mismo tiempo, si bien los indicadores referidos a la pobreza mejoraron sensiblemente al ritmo de la recuperación económica de los últimos años, a finales de 2006 una proporción importante de la población, casi el 27%, continuaba bajo la línea de pobreza.

En síntesis, hemos visto cómo los procesos de fragmentación pueden ser considerados el eje que atraviesa todas las transformaciones operadas en el período. Así, ellos dan cuenta del aumento de las distancias entre las clases sociales y en el interior de ellas; de las desigualdades existentes entre regiones del país y también dentro de las provincias y, por último, de las diferencias entre sectores de la economía y entre las distintas ramas de actividad. Al mismo tiempo, la fragmentación social observada cuestiona las vías tradicionales de progreso social, planteando la pregunta acerca de cuáles son hoy los canales que permiten la movilidad social ascendente en Argentina.

Por último, es importante recordar que pensar en términos de un aumento de la fragmentación no debería hacernos suponer un pasado definido por la homogeneidad y la igualdad. De hecho, muchos de los procesos descritos en el libro no comienzan con el retorno de la democracia en 1983, sino que son la prolongación de procesos que comenzaron antes. La imagen idílica de una sociedad integrada e igualitaria, que muchas veces se evoca al caracterizar a la Argentina de la segunda mitad del siglo XX, no es en realidad sino el efecto del contraste con un presente marcado por el agudo deterioro de las condiciones de vida y la pérdida de expectativas de movilidad social ascendente para gran parte de la población.

Al mismo tiempo, esta fragmentación tiene una connotación negativa cuando supone un aumento de las distancias sociales y de las desigualdades en el acceso a recursos básicos como la educación, la salud, y, por supuesto, en los ingresos. No obstante, también puede ser entendida en términos de mayor diversidad, en cuyo caso no necesariamente marca una tendencia negativa. Nos referimos a la diversificación de prácticas e identificaciones culturales, y de consumos y estilos de vida, a la que hemos hecho referencia a lo largo de este trabajo. Si bien estos fenómenos juegan un papel significativo en la diferenciación de las clases sociales, también tienen lugar en el interior de las mismas, expresando un proceso de diversificación no menos importante que el anterior a la hora de describir qué ocurre con los diferentes grupos sociales.

Como señalamos al comienzo de este libro, hablar de la estructura social es hablar de la estructura de desigualdades vigente en una sociedad en un momento histórico determinado. Esto supone afirmar que las desigualdades sociales no son inmutables, sino que son obra de la acción humana; es decir, el resultado de procesos económicos, sociales y culturales contingentes, que están siempre atravesados por relaciones de poder.

Desnaturalizar estos procesos, analizar cómo estas desigualdades se construyeron y reprodujeron en los últimos 25 años, ha sido nuestro objetivo en este trabajo.

Bibliografía

- Adelantado, José y otros (1998) “Las relaciones entre estructura y políticas sociales: una propuesta teórica”, *Revista Mexicana de Sociología*, Año LX, N° 3.
- Alabarces, Pablo (2002) *Patria y fútbol. El fútbol y las narrativas nacionales en la Argentina*, Buenos Aires, Prometeo.
- Altimir, Oscar, Luis Beccaria y M. García Rozada (2002) “La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000”, *Revista de la CEPAL*, N° 78.
- Armellino, M. (2005) “Resistencia sin integración: protesta, propuesta y movimiento en la acción colectiva sindical de los noventa. El caso de la CTA”, en Schuster, F. y otros (comps.) *Tomar la palabra: estudios sobre protesta social en la Argentina contemporánea*, Buenos Aires, Prometeo.
- Aronskind, Ricardo (1999) “El 89: la hiperinflación como síntoma y como oportunidad”, *La escena contemporánea*, N°2.
- (2001) *¿Más cerca o más lejos del desarrollo? Transformaciones económicas en los 90*, Buenos Aires, Libros del Rojas.
- Asociación Argentina de Marketing (2006) *Nivel socioeconómico 2006*, http://www.aam-ar.com/publicaciones/inse_2006.asp
- Auyero, Javier (2007) *La zona gris*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- (1993) *Otra vez en la vía. Notas e interrogantes sobre la juventud de sectores populares*, Buenos Aires, Espacio Editorial.
- Basualdo, Eduardo (2006) *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX hasta la actualidad*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Bayón, Cristina y Gonzalo Saraví (2001) “Vulnerabilidad social en la Argentina de los años noventa: impactos de la crisis en el Gran Buenos Aires”, en Katzman, R. y G. Wormald (comps.) *Trabajo y ciudadanía. Los cambiantes rostros de la integración y la exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de América Latina*, Montevideo, Cebra.

- Beccaria, Luis (2007) “El mercado de trabajo luego de la crisis. Avances y desafíos”, en Kosacoff, B. (2007) (ed.) *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Santiago de Chile, CEPAL.
- (2002) “Empleo, remuneraciones y diferenciación social en el último cuarto del siglo XX”, en Feldman, S. y otros, *Sociedad y sociabilidad en la Argentina de los 90*, Buenos Aires, UNGS-Biblos.
- (1999) *Empleo e integración social*, Buenos Aires, FCE.
- Beccaria, Luis y Néstor López (comps.) (1996) *Sin trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*, Buenos Aires, Losada-UNICEF.
- Beccaria, Luis, Valeria Esquivel y Roxana Maurizio (2005) “Empleo, salarios y equidad durante la recuperación creciente en la Argentina”, *Desarrollo económico*, N° 178, vol. 45.
- Bidegaray, Martín (2006) “La inflación redefine la estructura social del país según sus ingresos”, *El Cronista*, 4 de septiembre de 2006.
- Bourdieu, Pierre (1998) *La distinción. Criterios y bases sociales del gusto*, Madrid, Taurus.
- Braslavsky, Cecilia (1985) *La discriminación educativa en Argentina*, Buenos Aires, FLACSO-GEL.
- Carman, María (2006) *Las trampas de la cultura*, Buenos Aires, Paidós.
- Castellani, Ana (2006) “Los ganadores de la ‘década perdida’. La consolidación de las grandes empresas privadas privilegiadas por el accionar estatal. Argentina 1984-1988”, en Pucciarelli, Alfredo (coord.) *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Cerrutti, Marcela y Alejandro Grimson (2005) *Buenos Aires, neoliberalismo y después. Cambios socioeconómicos y respuestas populares*, Buenos Aires, Cuadernos del IDES.
- Ciccolella, Pablo (1999) “Globalización y dualización en la Región Metropolitana de Buenos Aires: Grandes inversiones y reestructuración socioterritorial en los años noventa”, *EURE* [online], N° 76, vol.25.
- CICMAS Strategy Group (2004) *Nuevos paradigmas en los niveles socioeconómicos altos*, Buenos Aires, CICMAS.

- Damill, Mario y Roberto Frenkel (1991) “Argentina. Hiperinflación y estabilización: la experiencia reciente”, en Rozenwurcel, G. (comp.) *Elecciones y política en América Latina*, Buenos Aires, Tesis-Norma.
- De Imaz, José Luis (1964) *Los que mandan*, Buenos Aires, Eudeba.
- Del Cueto, Carla (2007) *Los únicos privilegiados. Estrategias educativas de las familias residentes en countries y barrios cerrados*, Buenos Aires, UNGS-Prometeo.
- (2006) “Acción cultural y trabajo comunitario en dos barrios del Gran Buenos Aires”, en Acuña, C., E. Jelin y G. Kessler (dir.) *Políticas sociales y acción local. 10 estudios de caso*, Buenos Aires, IDES-UDESA-UNGS.
- Dirección General de Estadística y Censos (2007) *Informe de Resultados N° 328. Encuesta anual de hogares 2005: Uso del tiempo*, Buenos Aires, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.
- Donza, Eduardo (2002) “Un peso ya no es un dólar: efectos de la crisis y de las acciones del gobierno”, *Laboratorio*, N° 10, vol. 4.
- Eguía, A., J. A. Piovani y A. Salvia (comps.) (2007) *Género y trabajo: asimetrías intergéneros e intragéneros. Áreas metropolitanas de la Argentina, 1992-2002*, Buenos Aires, UNTREF.
- Elias, Norbert (1996) *La sociedad cortesana*, México, FCE.
- Feliz, Mariano y Pablo Pérez (2005) “La economía política de la Argentina después de la convertibilidad”, *Estudios IEFE*, N° 134.
- Fergusson, Adam (1984) *Cuando muere el dinero*, Madrid, Alianza.
- Fizbein, A., P. Giovagnoli e I. Adúriz (2003) “El impacto de la crisis argentina en el bienestar de los hogares”, *Revista de la CEPAL*, N° 79.
- García, Marina (2006) “Las relaciones interclases: el trabajo y la asistencia en las urbanizaciones privadas”, Tesis de Maestría en Ciencia Política, IDAES, Universidad Nacional de San Martín.
- Gatto, Francisco (2007) “Crecimiento económico y desigualdad territorial: algunos límites estructurales para lograr una mayor equidad”, en Kosacoff, B. (2007) (ed.) *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Santiago de Chile, CEPAL.

- Germani, Gino (1987) *Estructura social de la Argentina*, Buenos Aires, Solar.
- Goldthorpe, John (1995) “Sobre la clase de servicio, su formación y su futuro”, en Caravana, J. y A. de Francisco, *Teorías contemporáneas de las clases sociales*, Madrid, Pablo Iglesias.
- González Bombal, Inés (2002) “Sociabilidad en clases medias en descenso: experiencias en el trueque”, en Feldman, S. y otros, *Sociedad y sociabilidad en la Argentina de los 90*, Buenos Aires, UNGS-Biblos.
- Gorelik, Adrián (2006) “Buenos Aires, de la crisis al boom”, *Punto de Vista*, N° 84.
- Gras, Carla (2007) “Sur la restructuration dans le secteur agricole argentin et le déplacement de petits et moyens agriculteurs”, en Hernández, V. y otros (dir.) *Turbulences monétaires et sociales. L'Amérique Latine dans une perspective comparée*, París, L'Harmattan.
- Grupo CCR (2005) “Marcas masivas, mercados fragmentados”, trabajo presentado en el *IV Encuentro del consumo masivo*, Buenos Aires, Instituto Argentino de la Empresa.
- Hernández, Valeria (2007) “Entrepreneurs ‘sans terre’ et ‘pasteurs de la connaissance’: une nouvelle bourgeoisie rurale?”, en Hernández, V. y otros (dir.) *Turbulences monétaires et sociales. L'Amérique Latine dans une perspective comparée*, París, L'Harmattan.
- INDEC (2000) *Situación de las mujeres en la Argentina*, Serie Análisis Social N° 1, Buenos Aires, INDEC-UNICEF.
- Kessler, Gabriel (2003) “Contextos variables, categorías estables y nociones divergentes. Reflexiones sobre la investigación de la cuestión social en la Argentina de los 90”, *Cahiers des Amériques Latines*, N° 43.
- (2000) “Redefinición del mundo social en tiempos de cambio. Una tipología para la experiencia del empobrecimiento”, en Svampa, M. (ed.) *Desde abajo. La transformación de las identidades sociales*, Buenos Aires, UNGS-Biblos.
- Kessler, Gabriel y Mercedes Di Virgilio (2008) “La nueva pobreza urbana: dinámica global, regional y argentina en las últimas dos décadas”, *Revista de la CEPAL*, N° 95.

- Krakowiak, Fernando (2004) “¿Por qué resurge el consumo de los ricos?”, *Página 12*, Suplemento CASH, 18 de julio de 2004.
- Kosacoff, B. (2007) (ed.) *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Leoni, Fabiana (2003) *Ilusión para muchos, alternativa para pocos. La práctica del trueque en los sectores populares*, Tesis de Licenciatura en Política Social, Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Luzzi, Mariana (2007) “L'épargne en question: l'expérience des épargnants pendant la crise économique argentine (2001-2002)”, en Hernández, V. y otros (dir.) *Turbulences monétaires et sociales. L'Amérique Latine dans une perspective comparée*, París, L'Harmattan.
- (2006) “¿El trueque es lo mismo para todos? Dimensiones de la participación en la experiencia de los clubes de trueque”, en Acuña, C., E. Jelin y G. Kessler (dir.) *Políticas sociales y acción local. 10 estudios de caso*, Buenos Aires, IDES-UNDES-UNGS.
- (2005) *Réinventer le marché? Les clubs de troc face à la crise en Argentine*, París, L'Harmattan.
- Martín, Eloisa (2002) “Cumbia, birra, faso. Em torno das possibilidades políticas de um gênero musical na Argentina contemporânea”, ponencia presentada en *23ª Reunião da Associação Brasileira de Antropologia*, Gramado/RS.
- Merklen, Denis (2005) *Pobres ciudadanos. Las clases populares en la era democrática (Argentina, 1983-2003)*, Buenos Aires, Gorla.
- Minujin, Alberto y Kessler, Gabriel (1995) *La nueva pobreza en la Argentina*, Buenos Aires, Planeta.
- Mora y Araujo, Manuel (2002) *La estructura social de la Argentina: evidencias y conjeturas acerca de la estratificación actual*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Murmis, Miguel (1998) “Agro argentino: algunos problemas para su análisis”, en Giarracca, N. y S. Cloquell, *Las agriculturas del Mercosur. El papel de los actores sociales*, Buenos Aires, La Colmena-CLACSO.
- Murmis, Miguel y Feldman, Silvio (1993) “La heterogeneidad social de las pobrezaas”, en Minujin, A. (comp.) *Cuesta abajo*.

- Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad argentina*, Buenos Aires, Losada-UNICEF.
- Muscattelli, Natalia (2007) “El 5% de los argentinos controla una cuarta parte de los ingresos del país”, *Clarín*, 13 de octubre de 2007.
- Oszlak, Oscar (1991) *Merecer la Ciudad. Los pobres y el derecho al espacio urbano*, Buenos Aires, Humanitas-Cedes.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2005) *Informe de Desarrollo Humano 2005: Argentina después de la crisis. Un tiempo de oportunidades*, Buenos Aires, PNUD.
- Pucciarelli, Alfredo (coord.) (2006) *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Rodríguez, María Carla y Verónica Devalle (2001) “¿Exclusión social? Percepciones de organizaciones sociales e identificación de ‘lugares’ de disputa, en contextos de renovación urbana”, ponencia presentada en el *XIII Congreso ALAS*, Antigua (Guatemala).
- Scaletta, Claudio (2008) “Gigantes invisibles”, *Página 12*, Suplemento CASH, 6 de abril de 2008.
- Schvarzer, J. y H. Finkelstein (2003) “Bonos, cuasi monedas y política económica”, *Realidad Económica*, N° 193.
- Semán, Pablo (2006) *Bajo continuo. Exploraciones descentradas sobre cultura popular y masiva*, Buenos Aires, Gorla.
- (2000) “El pentecostalismo y la religiosidad popular de los sectores populares”, en Svampa, M. (ed.) *Desde abajo. Las transformaciones de las identidades sociales*, Buenos Aires, UNGS-Biblos.
- Semán, Pablo y Pablo Vila (1999) “Rock chabón e identidad juvenil en la Argentina neo-liberal”, en Filmus, Daniel (comp.) *Los noventa. Política, sociedad y cultura en América Latina y Argentina de fin de siglo*, Buenos Aires, FLACSO-EUDEBA.
- Sistema Nacional de Consumos Culturales (2005) *Informe SNCC N° 1*, Secretaría de Medios de Comunicación, Jefatura de Gabinete de Ministros, agosto 2005.
- Svampa, Maristella (2005) *La sociedad excluyente. La Argentina bajo el signo del neoliberalismo*, Buenos Aires, Taurus.
- (2004) *La brecha urbana*, Buenos Aires, Capital Intelectual.
- (2001) *Los que ganaron. La vida en los countries y barrios privados*, Buenos Aires, Biblos.

- (2000) “Identidades astilladas. De la patria metalúrgica al heavy metal”, en Svampa, M. (ed.) *Desde abajo. Las transformaciones de las identidades sociales*, Buenos Aires, UNGS-Biblos.
- Svampa, Maristella y Sebastián Pereyra (2003) *Entre la ruta y el barrio. La experiencia de las organizaciones piqueteras*, Buenos Aires, Biblos.
- Torrado, Susana (1994) *Estructura social de la Argentina: 1945-1983*, Buenos Aires, De la Flor.
- Varela, Paula (2008) “Imágenes de un mundo obrero”, en Grimson, Alejandro, Cecilia Ferraudi Curto y Ramiro Segura (comp.) *La vida política en los barrios populares de Buenos Aires*, UNSAM (en prensa).
- Veblen, Thorstein (1978) *Teoría de la clase ociosa*, México, FCE.
- Veleda, Cecilia. (2003) *Las familias y elección de la escuela en el conurbano bonaerense*, Documento de Trabajo N° 1, Buenos Aires, CIPPEC.
- Villarreal, Juan (1985) “Los hilos sociales del poder” en Jozami, E., P. Paz y J. Villarreal, *Crisis de la dictadura argentina. Política económica y cambio social*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Wainerman, Catalina (2005) *La vida cotidiana en las nuevas familias, ¿una revolución estancada?*, Buenos Aires, Lumière.

Índice

Presentación	7
Introducción: Estudiar la estructura social	9
De la transición al presente	17
Las clases populares	39
Las clases medias	61
Las clases altas	81
Conclusiones	97
Bibliografía	103

A un cuarto de siglo del inicio del período histórico abierto en 1983, esta colección se propone examinar los cambios producidos desde entonces en la sociedad argentina.

Las distintas clases y grupos sociales de nuestro país sufrieron fuertes transformaciones durante el período que se abre a mitad de los años setenta y se extiende, con idas y venidas, hasta los inicios de este siglo. Este libro considera en una perspectiva de conjunto todos esos cambios, poniendo el acento en el debilitamiento de los sectores populares (pero también en sus nuevas formas de organización y movilización), en la fragmentación de las viejas clases medias, con su secuela de “nuevos ricos” y “nuevos pobres”, y en las marcas de las mutaciones de las clases altas en los estilos de consumo y en los modos de organización de la vida urbana.

Carla del Cueto y Mariana Luzzi son sociólogas, han realizado estudios de posgrado en los que se ocuparon de algunas dimensiones de los cambios recientes en la estructura social argentina y se desempeñan como investigadoras-docentes del Instituto de Ciencias de la UNGS.



Universidad
Nacional de
General
Sarmiento

