

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES



PUCP

La Clase media en el Perú en los años 2012 y 2017

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE LICENCIADO EN ECONOMÍA

AUTOR

David Eduardo Paredes Espejo

ASESOR

German Guillermo Ismael Muñoz Portugal

Junio, 2020

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene el propósito de identificar qué hogares conforman la clase media en el Perú. Para abordar tal objetivo, se ahonda en la discusión entorno a la concepción y operacionalización de las clases sociales desde los lentes conceptuales de la economía y sociología. A partir de ello, se evidencia la distancia que existe entre la discusión teórica y las aproximaciones empíricas del concepto. En consecuencia, a modo de tender puentes entre ambas disciplinas, se propone una definición de clase social cuya formulación contempla las siguientes variables: ocupación del jefe/a de hogar, el ingreso equivalente del hogar y la riqueza del hogar. Mediante el empleo de un modelo de clase latente aplicado con información proveniente de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) se estima la cantidad de hogares que comprenden la clase media y demás clases sociales identificables al interior de la estructura social peruana durante el período bajo estudio. Los resultados de tal medición son disímiles. Mientras que en el año 2012, la clase media peruana estuvo conformada por el 40.6% de hogares; en el año 2017, su composición fue variante al abarcar una proporción de entre 33.1% y 45.4% de hogares.

Palabras claves: Estratificación social y económica, clase media, variables latentes.

INDICE

1. INTRODUCCIÓN	4
2. LAS CLASES SOCIALES EN LAS CIENCIAS SOCIALES	6
2.1. Las clases sociales en la economía	6
2.1.1. La distribución del ingreso y las clases sociales en los autores clásicos	7
2.1.1.1. Adam Smith.....	7
2.1.1.2. David Ricardo	9
2.1.1.3. Karl Marx	11
2.1.2. La distribución del ingreso y las clases sociales en los autores neoclásicos	13
2.2. Las clases sociales en la sociología	15
2.2.1. La perspectiva Marxista	15
2.2.2. La perspectiva Weberiana	19
3. LOS PROBLEMAS DE LA OPERACIONALIZACIÓN	28
3.1. Los supuestos detrás de la operacionalización de la noción de clase social en la sociología	29
3.2. Los supuestos detrás de la operacionalización de la noción de clase social en la economía	32
4. DEFINICIÓN DE CLASE SOCIAL	36
5. METODOLOGÍA	38
6. DESCRIPCIÓN DE LA BASE DE DATOS, DEFINICIÓN DE VARIABLES Y PRINCIPALES RESULTADOS	42
6.1. Base de datos	42
6.2. Definición de variables	42
6.3. Estadísticos descriptivos	45
6.4. Resultados de la estimación	51
7. CONCLUSIONES	57
ANEXO	59
BIBLIOGRAFÍA	60

1. INTRODUCCIÓN

Desde las Ciencias Sociales son muchas las hipótesis que tratan de explicar el rol de la clase media al interior de la estructura social¹. Por ejemplo, suele señalarse que la presencia de una sólida clase media contribuye tanto al fortalecimiento de la democracia (Acemoglu & Robinson, 2012) como a la mitigación de potenciales conflictos sociales² (Alesina & Perotti, 1996). En paralelo, la clase media, al incrementar su participación en la distribución del ingreso de la nación y su tamaño en términos demográficos (Solimano, 2015), contribuiría a la reducción de la desigualdad de ingresos en el tiempo (Torche & López-Calva, 2013). Al carecer de propiedad sobre los medios de producción, también se presume que los miembros de la clase media son altamente propensos a realizar emprendimientos³ con el fin de generar retornos que les permitan a sus miembros, además de acumular capital, incrementar su consumo en el corto plazo (Solimano, 2015) y realizar inversiones en capital humano (Galor, 2011). Así, la clase media ejercería un influjo positivo sobre la demanda agregada⁴ (Easterly, 2001) y la productividad de la economía (Hanushek &

¹ Es motivo de constante discrepancia la dirección de la causalidad de los atributos señalados. Algunos académicos señalan que estos roles son propios de la clase media en sí; otros, adoptan una posición contrario y consideran que estos vendrían a ser consecuencia del estadio de desarrollo de la sociedad y no una característica inherente a la clase media (Solimano, 2015).

² Puede ser sumamente idealista otorgarle alguno de estos atributos a la clase media. Lipset (1963), por ejemplo, concibe a la clase media como un espacio acomodadizo que vira sus ideales en función de sus propios intereses los cuales, en determinadas ocasiones, pueden ser diametralmente opuestos a los del resto de la sociedad. Este fue el caso, de las clases medias latinoamericanas durante la década de 1970 las cuales, en cierto modo, brindaron su apoyo a regímenes autoritarios que aplicaron políticas contrarias a la redistribución del ingreso (Solimano, 2015). Para mayor detalle sobre este particular, véase el trabajo de Huber & Lamas (2017).

³ Es sumamente discutible asociar a la clase media con el emprendimiento a razón de la heterogeneidad propia de esta. En su interior pueden coexistir tanto emprendedores como profesionales de elevada cualificación adversos a correr el riesgo que todo emprendimiento conlleva (Solimano, 2015).

⁴ Ello es posible únicamente en un contexto en el que los hogares de clase media no experimenten una situación de desempleo ni tampoco lleguen a lidiar con shocks financieros que restrinjan sus ingresos, su nivel de consumo y su acceso al mercado de crédito (Solimano, 2015).

Woessmann, 2012). Ello, en una siguiente instancia, devendría en el incremento y crecimiento del producto agregado (Easterly, 2001; Banerjee & Duflo, 2008).

A pesar de estos atributos, en el Perú es poco lo que se conoce sobre la clase media. Benavides (2004), por ejemplo, la describe como un espacio de considerable heterogeneidad al interior de la estructura social en cuyo interior se identifican hogares que se comportan como si estuviesen atravesando una puerta giratoria (i.e. hogares de clase media que no necesariamente mantienen tal posición a lo largo del tiempo) (Benavides & Etesse, 2012).

Este escenario motiva la presente investigación y lleva al planteamiento de las siguientes interrogantes: ¿qué hogares conforman la clase media peruana? Se trata de una pregunta bastante general cuya respuesta demanda, en primera instancia, definir las variables sobre las cuales se construye la noción de clase social. Sobre ellas se procede, en una siguiente instancia, a identificar la cantidad de hogares que conforman las diversas clases sociales -entre ellas, las de clase media- yacentes al interior de la sociedad peruana.

Para aproximar una respuesta a las interrogantes planteadas, la presente investigación, incluyendo esta introducción, se dividirá en siete secciones. En la segunda sección serán expuestas las diversas conceptualizaciones de la que es objeto la noción de clase social -y, por ende, la de la clase media- al interior de las ciencias sociales. Luego, la tercera sección estará abocada a señalar los principales inconvenientes que surgen al operacionalizar el concepto aludido. Es en base a esta discusión que, en la cuarta sección será formulada la definición de clase social que guiará la parte aplicada del presente trabajo. Después, en la quinta sección se procederá a presentar la metodología que permitirá operacionalizar la definición propuesta. Tal definición, con información proveniente de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH), será aplicada en la sexta sección. Finalmente, las conclusiones del presente trabajo son expuestas en la séptima sección.

2. LAS CLASES SOCIALES EN LAS CIENCIAS SOCIALES

El objetivo de la presente sección es el de presentar, desde una perspectiva histórica, el modo en el que suele conceptualizarse a la noción de clase social desde los lentes conceptuales de las disciplinas de la economía y sociología. Este recorrido bastante por la evolución de las ideas permitirá dar cuenta de la distancia que existe entre la teoría construida alrededor del concepto de clase social y las distintas aplicaciones empíricas que alrededor de dicha noción fueron concebidas.

En suma, lo expuesto en la presente sección permitirá comprender acerca de qué es lo que se alude al traer a colación la noción de clase social. De este modo, se podrá distinguir qué no es una clase social para así evitar caer en confusiones de distinta índole como, por ejemplo, considerar que la estratificación de clases es similar a la delimitación de estratos alrededor de una variable focal (A-B-C-D-E); o, en defecto, adscribir alguna noción de identidad al concepto (i.e. “la persona X no tiene clase”); o, *in extremis*, considerar que las nociones de clase y élite son equivalentes (Giddens, 1996).

2.1. Las clases sociales en la economía

El tratamiento de las clases sociales en la economía se remite al análisis de los autores clásicos. Si bien su preocupación central residía en la formación de precios, ellos también analizaron lo referente a la distribución del ingreso de forma funcional; es decir, ahondaron en cómo es que se distribuía el ingreso entre factores de producción (Sandmo, 2015). A diferencia de la economía neoclásica, la distribución funcional del ingreso entre los autores clásicos careció de un corpus teórico unificado (Op. Cit). Por este motivo, es preciso referirse a ideas individuales antes que a una vertiente común de análisis. En consecuencia,

a lo largo del presente acápite serán expuestos los principales razonamientos de los autores clásicos y neoclásicos con el propósito de evidenciar la gran diferencia en el tratamiento de la distribución del ingreso entre unos y otros y cómo ello incidió en el como es que se entiende a las clases medias actualmente en la economía.

2.1.1. La distribución del ingreso y las clases sociales en los autores clásicos

2.1.1.1. Adam Smith

Adam Smith fue el pionero en identificar la relación entre la distribución del ingreso y las clases sociales (Iguñiz, 1976). Al postular tal relación, el padre de la economía política (Landreth & Colander, 2006) opta por una perspectiva histórica al sostener que en toda sociedad son identificables dos etapas. Una primera en la que no existe propiedad sobre la tierra ni el capital es objeto de acumulación; y, una segunda en la que sí es factible de acontecer todo lo anterior (Smith, 1776).

Antes de entrar en mayores detalles sobre las etapas de la sociedad, es preciso definir un concepto clave, dada su preocupación por la formación de precios, no solo en Adam Smith, sino en todos los economistas clásicos: el del valor.

El capítulo V de la *Riqueza de las Naciones*, permite realizar dos lecturas entorno al valor al definirla como “[...] la cantidad de trabajo que le permite a la persona comprar u ordenar” (Smith, 1776: 39); o también al concebirlo como aquel “[...] esfuerzo y la fatiga que su adquisición supone” (Op. Cit). Son dos definiciones contrapuestas que aluden al valor como medida del trabajo que permite adquirir toda clase de bienes; o, como el trabajo que cuesta acceder a tales bienes (Iguñiz, 1976).

Además de ser medida del valor, en el capítulo VI de la *Riqueza de las Naciones*, Smith le atribuye al trabajo un rol generador de valor cuando sostiene que aquel “valor que los trabajadores añaden [...] se divide en una parte que paga los salarios y la otra que paga el beneficio del empleador” (Smith, 1776:

52). Por tanto, Smith sostiene que el valor está determinado en una primera instancia por el trabajo y luego este es dividido. Sin embargo, tal lectura no guarda relación con aquella que es expuesta hacia el final de dicho capítulo en la que se afirma que “[...] [son] pocas mercancías cuyo valor de cambio [proviene] solo del trabajo, porque la renta y el beneficio representan una parte importante de la mayoría de ellas” (Smith, 1776: 56). Es decir, de acuerdo con este entender, el trabajo vendría a estar determinado por algo que escapa a sí mismo (Iguñiz, 1976). Aquí reside el entrapamiento de Smith que, posteriormente, David Ricardo pondrá de relieve al no encontrarse una postura clara del primero en lo que respecta al papel del trabajo como medida de valor o generador de valor (Op. Cit). Tal hecho devendrá en dos interpretaciones sobre el papel del valor en la distribución.

En relación a la distribución, Smith al adoptar una perspectiva histórica, es sumamente claro en identificar dos etapas de la sociedad. En la primera de ellas, el producto del trabajo le pertenece únicamente al trabajador (Smith, 1776). En cambio, en la segunda etapa, como consecuencia de la acumulación de capital, el producto del trabajo se divide entre el trabajador, el capitalista y el terrateniente (Smith, 1776). Desde esta óptica, cuando el capital se acumula da surgimiento al salario y la ganancia; e, igualmente, al concentrarse la tierra en manos de algunos, surge la renta. Los ingresos de cada clase social (salario, ganancia y renta) explican el surgimiento de los trabajadores, capitalistas y terratenientes como clase social (Iguñiz, 1976). Por tanto, las clases sociales surgen de una relación social como lo es la acumulación del capital o la monopolización de la tierra (Op. Cit).

Ahora bien, la poca claridad entorno al rol del trabajo como medida de valor o generador de valor, tendrá importantes implicancias con respecto a la distribución. Si el trabajo es generador de valor, este no le pertenece al trabajador porque ha de compartirlo con el capitalista y, de ser el caso, con el terrateniente. El valor genera el precio que luego es repartido entre trabajadores, capitalistas y terratenientes en la forma de salario, ganancia y renta, respectivamente. Es decir, la relación causal señala que el valor determina la distribución (Iguñiz, 1976). Al contrario, si el trabajo es medida del valor, éste

hará las veces del instrumento que permita aproximar qué parte del precio generado se reparte en salario, que otra parte en ganancia y que otro tanto en renta. Se trata de la inversión de la relación causal donde la distribución pasa a ser el determinante del valor (Op. Cit).

2.1.1.2. David Ricardo

Existen tres grandes diferencias entre las lecturas de Smith y Ricardo. Ricardo, a diferencia de Smith, no pone atención a la relación entre el salario y la ganancia; al contrario, el foco de atención de Ricardo reside en el estudio de la relación entre la renta con la ganancia. En segundo lugar, Ricardo no adopta una perspectiva histórica al explicar la distribución funcional del ingreso. Y, en tercer lugar, Ricardo trata de alejarse de la lectura del valor de Adam Smith.

Sobre el primer punto, Ricardo mantiene la tesis de que las ganancias que produce el capital se explican por el valor de los alimentos y del capital destinado al cultivo de la tierra marginal (Iguñiz, 1976). A juicio de Ricardo, existe una relación inversa entre las ganancias y el valor de los alimentos. Los primeros se incrementan cuando decrecen los salarios reales del trabajo; cuando acontecen mejoras tecnológicas en la agricultura y/o cuando se descubren nuevos mercados (Op. Cit). El salario y la ganancia también tienen una relación inversa. Un eventual incremento de los salarios -que puede ser el efecto de una mayor demanda por alimentos o consecuencia del crecimiento de la población (Landreth & Colander, 2006)- exige el empleo de tierra marginal, con el consecuente incremento de la renta del terrateniente y, además, precisa de un uso más intensivo del capital al tornarse más caro producir trigo en ellas (Op. Cit).

Se observa que las ganancias se explica a partir del valor de los alimentos, la variación en los salarios y la intensidad del capital empleado según se requiera o no hacer uso de la tierra marginal. Es decir, Ricardo trata de explicar cómo se determinan las ganancias en relación con el uso de la tierra y, por tanto, no pretende explicar cómo es que estas se originan. En consecuencia, se observa

que, en contraste con Smith, Ricardo opta por una lectura a-histórica de la sociedad (Landreth & Colander, 2006).

En cuanto al valor, Ricardo crítica las diversas posturas que identifica en Smith. Él sostiene que, de definirse al trabajo como generador de valor, se trataría de una concepción valor-trabajo en la que la cantidad de trabajo ejerce de determinante del valor; en cambio, de tomarse al trabajo como medida del valor y adjudicarle un rol de determinante del último, se trataría de una definición valor-salario (Iguñiz, 1976). En el valor-salario, el valor se produce antes de acontecer el intercambio en el mercado; en el valor-trabajo, el valor es anterior al intercambio y se deriva de lo que ha costado producir el producto (Op. Cit).

En relación con la distribución, Ricardo opta por una definición valor-trabajo. De acuerdo con esta, el valor es relativo a todas las cosas: el trigo no es caro porque paga renta, lo es porque precisa de mayor capital cuando es producido en tierra marginal a razón del incremento demográfico que ejerce presión sobre la demanda por alimentos e incrementa los salarios (Iguñiz, 1976). En suma, el precio se determina por el trabajo empleado en la tierra de peor calidad. Esta situación impacta negativamente sobre las ganancias del capitalista y favorece al terrateniente porque el ingreso de este último se deriva del empleo de las tierras de peor calidad (Op. Cit). Ello debido a que la renta no se crea, no es un pago que se efectúa a razón de su productividad ni de su escasez como recurso; corresponde a un “derecho” que adquiere el terrateniente producto de su apropiabilidad sobre la tierra (Op. Cit).

De acuerdo al discernimiento de Ricardo, es posible conocer cómo se forman los ingresos de los terratenientes y trabajadores; sin embargo, resulta imposible dar con una respuesta acerca de cómo es que se forman los ingresos de los capitalistas. A ello habría que añadirle una complicación adicional. Ricardo, al relacionar la intensidad de capital con las variaciones en los salarios, afirma que los salarios inciden sobre el precio. Es decir, retoma la definición de valor-salario de Smith. Por ende, vuelve hacia aquello de lo que pretendía distanciarse. Recién en la lectura del valor de Marx se podrá concluir que tal distanciamiento efectivamente acontece.

2.1.1.3. Karl Marx

El Capital fue escrito con el objeto de profundizar en el estudio del modo de producción capitalista, sus relaciones de producción y la circulación ((Marx 2014c [1967]). Acorde con ello, Marx profundiza en lo esencial a la sociedad capitalista (Iguiñiz, 1977) a partir de la observación de la relación capital/trabajo y el modo de producción determinado por ella que, esencialmente, se trata de una relación mercantil y ajena a la voluntad humana (i.e. los hombres se ciñen a las reglas a las que el entorno los predispone).

En este contexto, Marx define el valor en dos momentos. En relación con la sustancia y magnitud, al observar la relación que va del valor de cambio hacia el valor; y, a partir de su forma, al analizar la relación que va del valor de cambio hacia el valor (Iguiñiz, 1977).

La primera relación se obtiene al abstraer el valor lo más posible de su valor de uso. De esta abstracción se infiere que el trabajo es la inversión de la fuerza humana de trabajo; y, por ende, es la sustancia del valor (Iguiñiz, 1977). El trabajo como sustancia del valor, al ser una abstracción es igual e indistinto a cualquier otro tipo de trabajo y, en consecuencia, es medible y comparable entre sí.

Ahora bien, al pasar del valor de cambio hacia el valor, hay apoyarse en la noción de trabajo concreto. Se trata de la forma de trabajo que produce valores de uso. Su manifestación se da bajo la forma del trabajo útil, el cual, a su vez, está aunado a la división del trabajo al tratarse de una precondition para la existencia de las mercaderías a ser posteriormente intercambiadas (Iguiñiz, 1977).

La existencia de mercaderías no implica que el intercambio de ellas sea generador de valor. Es decir, a partir del trabajo abstracto, Marx postula una definición de valor absoluto que rompe con sus predecesores (Iguiñiz, 1977). A partir de la segunda relación (i.e. del valor hacia el valor de cambio), Marx observa el doble estándar del trabajo a través de la riqueza material: a mayor valor de uso, existirá mayor riqueza material; y, a mayor crecimiento de la riqueza material, habría un decrecimiento en el valor (Op. Cit). Todo este instrumental

analítico le permite a Marx dar cuenta de que el intercambio hace las veces de un velo que esconde el carácter social de la producción al mercantilizar las relaciones de producción.

La mercantilización de las relaciones de producción precisa distinguir la circulación de Mercancía-Dinero-Mercancía de aquella que se da a través del Dinero-Mercancía-Dinero. En la primera relación, una mercancía se cambia por otra que posee quien realiza el intercambio; en la segunda relación, la situación se complica porque el intercambio requiere que el dinero post intercambio sea mayor al dinero pre intercambio. En esta relación, el dinero pre intercambio es el capital; y, el adicional excedente en el dinero post intercambio es la plusvalía (Iguñiz, 1977). Bajo esta relación se produce la acumulación originaria (Marx 2014b[1972]). En consecuencia, la sociedad puede delimitarse entre poseedores de capital o burgueses y desposeídos o proletarios (Marx 2014b[1972]), siendo la fuerza de trabajo del proletario la mercancía que el dueño del capital consume a fin de generar para sí una plusvalía. Los primeros, “[...] experimenta la alienación como signo de su propio poder; [mientras que], [...] los segundos, se encuentra destruidos por ella” (i.e. la alienación) (2014b[1972]: 131, traducción propia). Para Marx, la presencia de ambas clases al interior de la sociedad no es un hecho fortuito: es el resultado de un proceso histórico que ocurre a partir de la apropiación del modo de producción feudal por parte de la burguesía.

Acumular capital es el objetivo principal de la burguesía que precisa, a su vez, de la existencia de mano de obra asalariada (característica inherente al proletariado). En este esquema, el proletariado es una suerte de medio para el fin de la burguesía; vale decir, los primeros existen para servir a la acumulación de capital de los segundos (Crompton, 2013). Por tanto, en el salario reside un elemento inherente a la sociedad capitalista: la explotación (Op. Cit).

Hasta el momento fueron delineados los elementos de la sociedad capitalista. Una vez definida la relación entre la plusvalía y los salarios, aún queda por responder cómo es que se distribuye la plusvalía entre los otros componentes de la distribución funcional. A saber: capitalistas y terratenientes.

El vínculo entre la plusvalía con la ganancia no es del todo directo, ya que la transformación de la plusvalía en ganancia del capitalista se da por medio del

precio de producción. Esta última, además del costo de producción, comprende la tasa general de ganancia, la cual, relaciona la plusvalía con respecto al tipo de capital que compone cada mercancía. De lo expuesto se infiere que bajo ninguna circunstancia la plusvalía es equivalente a la tasa de ganancia del capitalista (Iguñiz, 1977), pues, la renta de la tierra puede ser una parte de la tasa general de la ganancia que el terrateniente extrae del capitalista (Op. Cit).

2.1.2. La distribución del ingreso y las clases sociales en los autores neoclásicos

La preocupación por la distribución funcional del ingreso entre clases sociales que mostraron los economistas clásicos fue relegada con el advenimiento de la revolución marginalista. Por ejemplo, en el trabajo de J.B. Say, se “reemplazó la teoría del valor por el de la utilidad subjetiva y se sustituyó la teoría de clases por la de los factores de producción, [...] [según la cual] cada factor de producción produce –valga la redundancia– aquella porción del producto neto que su poseedor percibe en la forma de ingreso” (Milios, 2000: 288, traducción propia).

Por su lado, Marshall se preocupó por estudiar la demanda de mano de obra y relaciono la productividad con los salarios. De este modo, su análisis fue sumamente fino en lo que respecta a la generación de instrumentos que permitan comprender la distribución del ingreso derivado del trabajo; sin embargo, no abordó nada sobre lo referente a la propiedad sobre el capital ni mucho menos a cómo este se encuentra distribuido en la sociedad (Sandmo, 2015). Por su parte, Wicksell centralizó sus esfuerzos en ahondar en lo referente a las decisiones de producción e inversión mediante el empleo de instrumental del cálculo en la economía, como fue el caso de la formulación de la función de producción. Con este instrumental fue capaz de proponer la igualdad entre factores de producción con respecto a sus productividades marginales (Op. Cit). Sin embargo, al igual que Marshall, su análisis fue parcial al centrarse en la demanda y relegar el lado de la oferta. En consecuencia, fue poco lo pudo enfatizar con relación a la distribución del ingreso. Lo mismo sucede con Walras, quien sí consideró el lado de la oferta, pero, dada la ambición de querer lograr

un nivel de amplio nivel de generalidad, la atención prestada a la distribución del ingreso y de la riqueza fue nula (Op. Cit).

Con el instrumental matemático desarrollado por los autores neoclásicos, en la actualidad las mediciones de clase en la economía, delimitan las fronteras de clase ciñéndose a un umbral monetario, típicamente asociado al ingreso o gasto del hogar o individuo (Solimano, 2015) como *proxy* de lo que vendría a ser la utilidad individual. En la tabla 1 presentamos los diferentes criterios empleados para definir a la clase media –la clase que concentra la atención del presente estudio. Consideramos únicamente aquellos trabajos aplicados para países latinoamericanos –entre ellos el Perú- (incluyendo aquellos realizados a escala global que incluyen datos de países de la región). Evitamos, de este modo, entrar en el debate sobre la existencia de la clase media global (Milanovic, 2011).

Tabla 1: Definiciones de la clase media

Definiciones relativas	
Alesina & Perotti (1996)*	$p_{40} \leq p(y_i) \leq p_{80}$
Easterly (2001)*	$p_{20} \leq p(y_i) \leq p_{80}$
Birdsall, Graham & Pettinato (2000)*	$0.75y(p_{50}) \leq y_i \leq 1.25y(p_{50})$
Definiciones absolutas	
Banerjee & Duflo (2008)**	$\$2 \leq y_i \leq \10 diarios (en PPP)
Ravallion (2009)*	$\$2 \leq y_i \leq \13 diarios (en PPP)
López-Calva & Ortiz-Juárez (2014)**	$\$10 \leq y_i \leq \50 diarios (en PPP)
Birdsall (2012)*	$\$10 \leq y_i \leq \50 diarios (en PPP)
Birdsall, Lustig & Meyer (2014)	$\$10 \leq y_i \leq \50 diarios (en PPP)
Ferreira et al. (2013)*	$\$10 \leq y_i \leq \50 diarios (en PPP)
Milanovic & Yitzhaki (2002)*	$\$12 \leq y_i \leq \50 diarios (en PPP)
Definiciones mixtas	
Birdsall (2010)*	$\$10 \leq y_i \leq p_{95}$

* Definiciones formuladas considerando el ingreso.

** Definiciones formuladas considerando el gasto.

Adaptado de Ferreira et al. (2013). Elaboración Propia

La tabla 1 evidencia la existencia de una considerable heterogeneidad de criterios concebidos para definir a la clase media y/o delimitarla de otras clases que conforman la estructura social. El presente texto no tiene el propósito de entrar a tallar en especificaciones ni debates relacionados con la pertinencia de

los umbrales que dividen a una clase de otra. Simplemente, por medio de la citada tabla, se pretende dar cuenta de i) la dispersión de definiciones y como todas ellas tienen como denominador común a una variable de flujo: ingreso y/o gasto del hogar y ii) de la poca relación que guarda la métrica con teoría.

Actualmente, al interior de la disciplina de la economía, el debate no cuestiona del todo la pertinencia del ingreso o gasto del hogar, según sea el caso, como variable focal para la delimitación de la sociedad bajo un esquema de clases sociales. Sin embargo, como lo muestra la heterogeneidad de definiciones, la polémica gira en torno a los límites de que separan a una clase social de otra. En la sociología, como veremos a continuación, acontece el escenario inverso.

2.2. Las clases sociales en la sociología

En la sociología, el debate teórico alrededor de la delimitación de las fronteras de/entre clase/s es sumamente amplio⁵. En la presente sección la atención estará puesta en las escuelas de pensamiento de influjo marxista y weberiano. Esta decisión responde al hecho de que, además de ambas representar a las escuelas de mayor arraigo al interior de la disciplina, a partir de sus postulados teóricos se construyen los esquemas de clases sociales de Wright y Goldthorpe. Los últimos, a tenor de caer en un excesivo simplismo, vienen a ser las aplicaciones prácticas de las ideas de Marx y Weber.

2.2.1. La perspectiva Marxista

La lectura sociológica de Marx tiene como punto de partida el concepto de explotación. Este es el sustento para el surgimiento del conflicto que (i.e. lucha de clases) que, a juicio de Marx, devendría en el ocaso de la burguesía (Crompton, 2013).

⁵ Para mayor detalle, véase los trabajos de Bottero (2005), Crompton (2013), Grusky (2011) y Plaza (2007).

Si bien la polarización entre clases es una constante en la obra de Marx (burguesía en contraposición al proletariado), ello no implica que el citado autor haya relegado de su análisis a otros estratos de la sociedad como la clase media, la pequeña burguesía, el lumpen-proletariado, etc. (Crompton, 2013). Marx, por ejemplo, postula que la clase media se caracteriza por ser una clase de índole conservadora⁶ conformada por personas poseedoras de un capital limitado y de habilidades que van tornándose inservibles conforme mejora la tecnología de la producción (Marx, 2014c[1964]). Este proceso al que Marx llama *pauperización* conlleva a que, al avanzar el tiempo, la clase media converja hacia el proletariado (Marx, 2014c[1964]).

Esta concepción de la clase media genera mucha reticencia, incluso entre aquellos académicos que simpatizan con las ideas de Marx. Wright (2014[1984]), por ejemplo, propone tres lecturas adicionales sobre el rol de la clase media al interior de la estructura social, a saber: i) la clase media como un segmento perteneciente única y exclusivamente a cada una de las clases sociales trabajadas por Marx (i.e. una nueva burguesía y un nuevo proletariado); ii) la clase media como una clase en sí misma que no se interseca ni con la burguesía ni con el proletariado y iii) la clase media no como una clase en sí misma, sino como un conjunto de locaciones que comparten simultáneamente características con la burguesía y el proletariado. Sea el caso, por ejemplo, del gerente quien comparte tanto rasgos del capitalista como del trabajador.

De lo propuesto por Wright, la última concepción sobre la clase media es la que mayores debates ha suscitado entre los académicos de influjo marxista. Dahrendorf (2014[1959]), por ejemplo, adopta tal postura; no obstante, a diferencia de Wright, sostiene que el conflicto toma lugar en la esfera del mercado. En esta nueva palestra, la lucha de clases se convierte en una tensión entre los poseedores de capital -y/o quienes lo administran- y los trabajadores. Por lo tanto, en tal situación, el conflicto gira entorno a los salarios, las horas

⁶ Marx denomina conservadora a la clase media por no compartir el espíritu revolucionario del proletariado. Durante la lucha de clases el papel de la clase media es pasivo: combate a la burguesía, únicamente, por razones de supervivencia mas no con la motivación de pretender cambiar el orden social imperante (Marx, 2014c[1964]).

trabajadas y las condiciones laborales (Dahrendorf, 2014[1959]). En este escenario, cabe añadir, es central el concepto de autoridad⁷ (concepto Weberiano⁸ adaptado al análisis polar de clases), pues, en su distribución se encuentra la causa central del conflicto y, como consecuencia de ello, la sociedad se jerarquiza entre dominantes (los poseedores de autoridad) y dominados (los carentes de autoridad).

Para Wright (2014[1984]), el modo en el que Dahrendorf (2014[1959]) concibe la jerarquía de clases no es el adecuado. Pese a mantener la jerarquía polar de la estructura social, Dahrendorf (2014[1959]), según Wright (2014[1984]), difumina los límites entre la tradición marxista y la weberiana al reemplazar, en su lectura de la sociedad, el concepto de explotación por el de dominación⁹.

Frente a este escenario, Wright (2014[1984]) retoma la noción de explotación¹⁰ en la delimitación de las fronteras entre clases sociales. Para ello, Wright (2014[1984]) concibe la explotación de similar manera a la que lo hace Roemer¹¹ y, como resultado de ello, postula que “la base material de la

⁷ Resulta complicado, al interior de la sociedad, delimitar entre las personas dominantes y los dominados: una persona puede ser dominante en una esfera de la vida y, al mismo tiempo, encontrarse dominado en otra esfera (i.e. un ministro de Estado tiene autoridad en el ámbito político y, en simultáneo, encontrarse dominado por la autoridad de otros al interior de su iglesia, por ejemplo). Para delimitar tales fronteras, Dahrendorf asume la existencia de una importante correlación entre todos los grados de autoridad ejercida por determinada persona. Ello nos llevaría, entonces, a poder distinguir a los que ejercen dominio de quienes no lo hacen.

⁸ Al emplear el concepto de autoridad, Dahrendorf nos incita a evitar confundirlo con la noción de poder. Mientras que el primero está asociado a posiciones sociales; el segundo, lo está a la personalidad de la persona que lo ejerce (Dahrendorf 2014[1959]).

⁹ Bajo el concepto de dominación, según Wright (2014[1984]), no existen intereses materiales opuestos entre aquellos llamados a participar en el conflicto; lo contrario acontece al emplear el concepto de explotación. Adicionalmente, bajo el primer concepto, el análisis de clase pierde centralidad al convertirse en “un modo de opresión más” (Wright 2014[1984]: 151, nuestra traducción) equiparable a la opresión bajo un criterio de género, etnia, raza, etc. De modo opuesto, al considerar el concepto de explotación, para Wright (2014[1984]), la centralidad de las clases sociales se mantiene vigente.

¹⁰ Ello es realizado por Wright en la segunda versión de su esquema de clases sociales. La versión previa del mismo fue duramente criticada por la ausencia de dicha noción que es, como vimos, central en la lectura marxista de las clases sociales (Crompton, 2013).

¹¹ Roemer plantea que la explotación ocurre al darse, de forma conjunta, las dos siguientes condiciones: i) existe opresión económica y ii) existe una apropiación del excedente del trabajo. En términos sencillos, dichas condiciones pueden expresarse bajo los siguientes lemas: “el bienestar del rico depende de la privación del pobre” (Wright 2014[1984]: 152, traducción propia) y “el bienestar del rico depende del esfuerzo del pobre” (Wright 2014[1984]: 152, traducción propia), respectivamente.

explotación son las desigualdades en la distribución de activos productivos” (2014[1984]: 154, traducción propia) (i.e. la propiedad de los medios de producción). A partir de ello, tras complementar la noción de explotación de Roemer con la de organización¹² y cualificación propone el siguiente esquema de 12 clases sociales identificables al interior de toda sociedad post-capitalista.

Tabla 2: Esquema de clases sociales de Wright.

Bienes de producción		Propietarios de medios de producción			No propietarios (asalariados)				
Poseen capital para contratar trabajadores y no trabajar	1. Burguesía	4. Directivos expertos	7. Directivos semi-titulados	10. Directivos no titulados	+				
Poseen capital para contratar trabajadores pero deben trabajar	2. Pequeños empleadores	5. Supervisores expertos	8. Supervisores semi-titulados	11. Supervisores no titulados	0		Bienes de organización		
Poseen capital para trabajar autónomamente pero no para contratar trabajadores	3. Pequeña burguesía	6. No directivos expertos	9. Obreros semi-titulados	12. Proletariado	-				
		+	0	-					
		Bienes de producción							

Fuente: Wright (2014[1984]), Crompton (2013).

En el esquema de clases sociales de Wright, se observa una división entre los dueños y no-dueños de los medios de producción. Entre los primeros (los dueños de los medios de producción), Wright (2014[1984]) identifica la presencia de posiciones que no son explotadas ni tampoco hacen las veces de explotadores: los pequeños empleadores y la pequeña burguesía. Estas posiciones dan lugar a lo que Wright llama *la vieja clase media* (2014[1984]). En los segundos (los no-dueños de los medios de producción), en cambio, las

¹² Wright (2014[1984]) define a la organización como una “condición de cooperación coordinada entre productores dentro de la compleja división del trabajo” (2014[1984]: 156, traducción propia). Se trata, en sí misma, de un recurso productivo. Según el modo en el que se encuentra distribuido tal activo, las relaciones sociales entorno a este, “toma[n] la forma de autoridad jerárquica” (Wright 2014[1984]: 156, traducción propia); es decir, el activo en sí es la organización y se encuentra controlada a partir de una jerarquía de autoridad.

relaciones de explotación se intersecan. Es decir, tales posiciones comparten el atributo de ser explotadores como el de ser explotados¹³. Dichas posiciones dan lugar al surgimiento de la *nueva clase media* y la conforman, exceptuando el proletariado, las clases ubicadas entre las posiciones 4 y 11 de la tabla 2 (Wright, 2014[1984]).

En suma, al retomar el concepto de explotación, Wright (2014[1984]) propone una división de la sociedad en 12 clases sociales. En tal clasificación, se identifican dos clases ubicadas en las antípodas (burguesía y proletariado) y 10 clases intermedias. Las últimas, dan lugar a la clase media y la conforman tanto la *vieja* como la *nueva* clase media.

2.2.2. La perspectiva Weberiana

En la tradición Weberiana, la definición de clases, es mucho más compleja que en su contraparte Marxista. Tal complejidad, a la que Giddens denomina “concepción pluralista de clases” (1996: 46), requiere, en primer lugar, aclarar los conceptos de clase y estatus (o estamento).

Según Weber (2002), el término clase alude a “un número de personas [que comparten] un componente causal específico a sus probabilidades de vida, [representado por] intereses lucrativos y de posesión de bienes, en las condiciones determinadas por el mercado” (2002: 683) y, en cuyo interior -del mercado- toma lugar la *situación de clase* que es, a grandes rasgos, “la probabilidad que posee un individuo sobre la provisión de bienes, su posición externa y su destino personal” (Weber, 2002: 242)).

Por ende, la *situación de clase*, a entender de Weber (2002), se cimienta alrededor de la propiedad (i.e. posesión de bienes) y se clasifica de dos modos: conforme al tipo de bienes a disposición de los individuos y/o según el tipo de servicios que la persona puede ofertar en el mercado (i.e. mano de obra).

¹³ Los asalariados son explotados y, simultáneamente, explotadores. Por ejemplo, al carecer de bienes de capital, son explotados por aquellas personas que, efectivamente, sí disponen de aquel. Sin embargo, su posición también los hace explotadores al llevarlos a emplear aquel bien inalienable que tienen a su disposición (i.e. habilidades) (Wright, 2014[1984]).

Entonces, sobre esta base, Weber postula que “toda situación de clase [refleja] la posición ocupada [por el individuo] en el mercado” (2002:864).

Se infiere, a partir de lo referido por Weber (2002), que los individuos ubicados en la misma *situación de clase*, al ser parte de una misma clase, logran poseer similares posibilidades de vida. Ello, sin embargo, en la lógica Weberiana, no implica que todos los individuos de una misma clase lleguen a enarbolar similares ideales. Es una posibilidad que las compartan; mas no se trata de una condición intrínseca a la clase, tal como Marx, por ejemplo, sostiene.

Weber (2002), asimismo, marca distancia con la tradición marxista en lo relacionado al conflicto entre clases. El citado autor es de la idea que los conflictos no suceden por la cohesión de una clase frente a otra, sino por las diferencias que se dan entre miembros de diferentes clases; vale decir, los conflictos¹⁴, de suscitarse, no llegarán a tomar los tintes apocalípticos que les atribuye el marxismo¹⁵ puesto que, en la lectura de Weber, se tratan de una lucha de “precios en el mercado de trabajo” (Weber 2002: 686). Este escenario, supone tácitamente que las clases no son comunidades y, por ende, las situaciones de clase no devienen en la acción comunitaria.

Para Weber (2002), la acción comunitaria se produce de otro modo: a partir de los sentimientos de pertenencia a un grupo y de la voluntad de sus miembros por permanecer cohesionados. Es decir, entre las personas que integran un grupo acontece una suerte de solidaridad que les lleva a compartir intereses en común y velar por ciertas atribuciones que son exclusivas al grupo. Tales condiciones, Weber (2002) se las adjudica a los grupos de estatus (i.e. aquellos estratificados según el honor y estilo de vida particulares al grupo).

Es una posibilidad que los grupos de estatus confluyan con las clases, mas no se trata de una certeza. Inclusive, es sumamente probable que clase y estatus

¹⁴ Nótese el plural. Más adelante se verá la tipología de clases sociales de Weber y lo enredado que puede llegar a ser. Es por ello que Giddens (1996: 118) sostiene que, en la tradición Weberiana, “existen tantas clases y tantos conflictos de clase como diferentes posiciones de mercado”.

¹⁵ Tanto Marx como Weber tienen distintas interpretaciones sobre el rol del conflicto. Marx arguye que la historia es, en cierto modo circular: cada era surge a partir de la confrontación de dos clases en la era previa (2014c[1964]); en cambio, Weber (2002) postula que la lucha entre clases, acontece a partir del surgimiento del mercado.

lleguen a diferir considerablemente (i.e. un narcotraficante, por ejemplo, pertenece a una de las jerarquías más altas de la sociedad –la rentista si únicamente observamos sus ingresos- y goza de un elevado estatus entre los suyos que no es factible de acontecer a nivel de toda la sociedad). Asimismo, es posible de darse un escenario en el que clase y estatus se acoplen logrando cristalizar las ventajas individuales (i.e. un corredor de bolsa altamente cualificado pertenece, es de suponer, a una de las jerarquías más altas de la sociedad y, en simultáneo, goza de un prestigio considerable entre los suyos).

Tras resaltar las diferencias entre clase y estatus, Weber (2002) propone una tipología de tres grandes clases, a partir de la *situación de clase* en la que cada una de ellas se encuentra. Por medio de dicha tipología, Weber (2002) identifica tres grandes clases: la propietaria, la lucrativa y la social.

La clase propietaria, como su nombre lo indica, está determinada por las diferencias de propiedad entre sus miembros. Quienes la componen, se caracterizan por ser altamente propensos a la acumulación de capital. Se trata, entonces, de una clase rentista en el extremo superior; mientras que, en el extremo inferior, se identifica a los individuos carentes de propiedad (i.e. esclavos, miembros del proletariado y asalariados, deudores y pobres). Entre ambos extremos, se encuentra la clase media compuesta por personas que subsisten gracias a los retornos que les genera su educación. Esta clase se caracteriza por ser sumamente heterogénea. Ello se manifiesta en la presencia de los privilegiados de carga *negativa* (i.e. campesinos, artesanos y empleados) y aquello de carga *positiva* (i.e. algunos empresarios y proletarios).

Seguidamente, la clase lucrativa tiene entre sus miembros a aquellos dispuestos a monopolizar la producción de bienes en favor de los suyos para, de este modo, asegurarles la oportunidad de lucrar con los mismos. En el extremo superior de esta clase se encuentran los empresarios de toda índole; mientras que, en el extremo inferior están todos los trabajadores que, a su vez, se estratifican según el nivel de habilidades que poseen. Asimismo, entre ambos extremos se ubican los artesanos y algunos funcionarios de las denominadas *profesiones liberales* (i.e. abogados, médicos y artistas).

Finalmente, la denominada clase social se caracteriza por otorgarles a sus miembros la posibilidad de experimentar movilidad, de corta distancia, sea durante una generación o entre generaciones. En esta clase hay una elevada probabilidad de que se acoplen estatus y situación de clase (Weber, 2002). Entre sus miembros se cuentan al proletariado, la pequeña burguesía y la denominada *intelligentsia* (i.e. técnicos, empleados y burócratas). Asimismo, entre aquellos que conforman esta clase, producto de su posesión de credenciales educativas, está latente la posibilidad, en un marco temporal intergeneracional, de que sus hijos asciendan hacia la clase propietaria o lucrativa. Esto puede ser poco frecuente, a entender de Breen (2005), pues es más factible la movilidad intra-clase que la inter-clase.

En la tipología propuesta por Weber (2002), es posible identificar múltiples fronteras para una misma clase. Basta ver qué entiende Weber por clase media para dar fe de ello. Dicha tipología, al igual que en la corriente de pensamiento marxista, ha devenido en una importante divergencia de opiniones entre los académicos que simpatizan con las ideas de Weber. Las principales ideas serán reseñadas a continuación.

La lectura que Weber hace de la propiedad, a criterio de Giddens (1996), al caer en una generalización, es errónea. Los trabajadores asalariados, a quienes Weber clasifica como no-propietarios, poseen su mano de obra como activo que les brinda ciertos derechos de negociación frente a los propietarios. Con esta observación Giddens (1996) objeta que la situación de clase –y consecuentemente la delimitación de las fronteras de clase- se observe únicamente a partir de su papel en el mercado. Giddens (1996), en consecuencia, propone migrar el centro de atención weberiano de “las relaciones económicas [hacia el de las] estructuras sociales no-económicas” (1996:119). Para efectuar ello, el citado autor, propone el concepto de estructuración de las relaciones de clase¹⁶.

¹⁶ Alude a “los procesos mediante los cuales las *clases económicas* se convierten en *clases sociales* y, cómo, a su vez, [las] últimas se relacionan con otras formas sociales” (Giddens 1996: 119).

Giddens (1996) distingue dos formas de estructuración de las relaciones de clase: la estructuración mediata¹⁷ y la próxima o inmediata¹⁸. La primera se asocia con la *capacidad de mercado*¹⁹ de las personas y supone que no hay movilidad entre clases. Tal supuesto permite asociar a las clases alta, media y baja, respectivamente con tres formas de *capacidad de mercado*: (1) la propiedad sobre los medios de producción, (2) la posesión de credenciales educativas o técnicas y (3) de mano de obra.

Es fácil de notar que el supuesto de inmovilidad es difícil de acontecer en la realidad. El romper con este supuesto deviene en la identificación de tres formas de estructuración próxima de las relaciones de clase en la sociedad: “[1] la división del trabajo dentro de la empresa, [2] las relaciones de autoridad dentro de la empresa y [3] la influencia de [...] los grupos distributivos” (Giddens 1996: 122). Cada forma de estructuración próxima se solapa²⁰ con algún modo de estructuración mediata. De este modo se “crea una estructura de clase triple que es genérica de la sociedad capitalista” (Giddens 1996: 124). Conforme aumenta el grado de convergencia, aumenta la confluencia entre clase y estilos de vida (que, en términos gruesos, puede equipararse con los conceptos Weberianos de situación de clase y estatus).

Retomando el concepto de relaciones sociales cerradas²¹ (closure) de Weber y enarbolando una dura crítica al modo en el que el marxismo aplica los

¹⁷ Se trata de aquellos “factores que intervienen entre la existencia de unas capacidades de mercado dadas y la formación de las clases como grupos sociales identificables” (Giddens 1996: 121).

¹⁸ Alude a “los factores localizados que condicionan o moldean la formación de la clase” (Giddens 1996: 121).

¹⁹ Giddens emplea este término para aludir a “todas las formas de atributos relevantes que los individuos pueden aportar a la negociación” (1996: 117). Es preciso señalar que tal idea guarda una relación nula con el concepto de capacidad/es de Amartya Sen.

²⁰ El solapamiento de las formas de estructuración puede ser débil y fuerte. Giddens (1996) recalca, por ejemplo, que la división del trabajo puede dar cabida tanto al agrupamiento como al desmembramiento de las relaciones de clase. Por su lado, la autoridad puede llegar a reforzar las relaciones de clase, específicamente, en las capas superiores de la sociedad. Finalmente, los grupos distributivos, al encontrarse más cerca de la esfera del consumo que de la producción, ejercen un considerable peso en la estructuración de clase a través de su interrelación con la división del trabajo y la autoridad. Tal contexto, nos lo recuerda Giddens, “refuerzan las separaciones típicas entre las formas de capacidad de mercado” (1996: 124).

²¹ Una relación social es cerrada si el acceso o participación de las personas es excluyente; es decir, quienes deseen acceder al sistema requieren cumplir ciertas condiciones (Weber 2014[1978]). Al contrario, una relación social es abierta si el acceso no está vetado para todo aquel que desee participar y se encuentra en condiciones de hacerlo (ídem).

conceptos de propiedad y explotación al dividir la sociedad en clases, Parkin (2014[1979]) concibe la demarcación de las fronteras entre clases en función de la distribución del poder al interior de la sociedad.

Tal idea tiene como base los conceptos de exclusión y usurpación. Ambos son complementarios y aluden a la acción colectiva de un grupo que persigue monopolizar ciertos privilegios (exclusión) a costa de la subordinación contestataria del otro grupo que, con el poder a disposición, persigue obtener para sí parte de los privilegios que les son negados (usurpación).

La apropiación de privilegios de parte de aquellos que ejercen la exclusión, según Parkin (2014[1979]), se da por dos vías a saber: la institucionalización de la propiedad y la posesión de credenciales educativas. La posesión de la propiedad -entendida como capital²²- representa una barrera de acceso hacia los medios de producción; mientras que, la posesión de credenciales permite controlar la entrada a ciertas posiciones en la división del trabajo (Parkin 2014[1979]).

Los modos en los que tiene lugar la exclusión, generan una suerte de tipología de la división de clases de la sociedad. Parkin (2014[1979]) identifica dos clases, a saber: la dominante y la subordinada. La primera “controla el capital productivo y posee el monopolio legal de los servicios profesionales” (Parkin (2014[1979]): 200, nuestra traducción); la segunda, al contrario, carece de tales atributos. Si bien Parkin (2014[1979]) no da fe de ello, la clase media puede ubicarse como una posición contradictoria entre ambos extremos: sus miembros excluyen a quienes se ubican debajo y, en simultáneo, ejercen la usurpación sobre aquellos que se ubican por encima (Giddens: 2010).

Para concluir el balance de las aproximaciones Weberianas a la delimitación de las fronteras de clase, se da cuenta del esquema de clases sociales de Erikson, Goldthorpe y Portocarrero²³ (EGP, en adelante) (Erikson & Goldthorpe,

²² Parkin marca distancia con la definición marxista de propiedad al diferenciar entre propiedad como posesión de propiedad como capital. Al efectuar esta distinción, se le atribuye a la última, en desmedro de la primera, aquellos “derechos que restringen el acceso a otros hombres a los medios de vida y trabajo” (2014[1979]: 197, nuestra traducción).

²³ Goldthorpe es reticente a catalogar su lectura de la sociedad como una de influjo Weberiano (Breen, 2005). Sin embargo, el adjudicar a las ocupaciones la función de ser un medio para el aseguramiento/incremento de las posibilidades de vida que, a su vez, todas ellas descansan

2002; Goldthorpe & McKnight 2006). A entender de los citados autores, el espacio de las clases sociales capta, en primer lugar, la posesión o carencia de medios de producción y, en segundo lugar, permite observar la relación entre el empleador y las personas carentes de propiedad (Erikson & Goldthorpe, 2002). En este último grupo, al ser el más extenso demográficamente, Goldthorpe y colegas logran “diferenciar las posiciones al interior del mercado laboral [...] según las relaciones de empleo [subyacentes] que las vinculan” (Breen 2005: 36-37, traducción propia). Tal diferenciación se da en función de las habilidades atribuibles a las ocupaciones en cuestión conjuntamente con la dificultad asociada al monitoreo de la labor del empleado por parte del empleador.

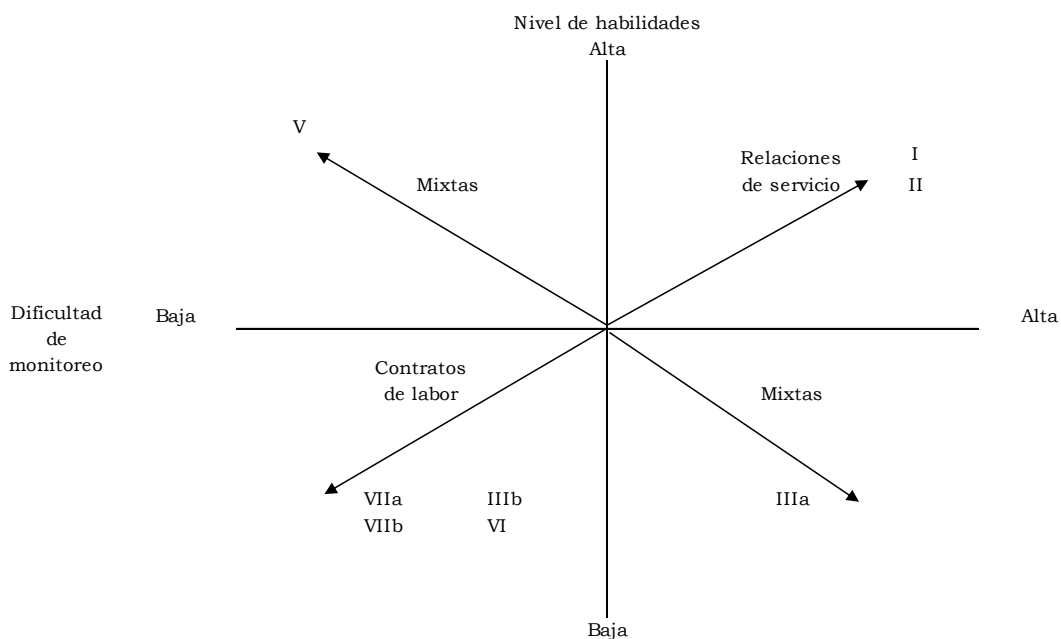
En suma, el esquema EGP se trata de la delimitación del mercado laboral en constructos denominados clases sociales a partir de i) el estatus laboral (auto-empleo, empleado o empleador), el sector de la economía dentro del cual acontece la relación de empleo (manual, no-manual, agrícola, etc), la autoridad subyacente al nivel de ocupación (supervisor, no-supervisor) y, finalmente, el nivel de habilidades que la ejecución de determinada ocupación demanda (intensiva o no en habilidades) (Goldthorpe & McKnight, 2006; Torche & López-Calva, 2013).

En la figura 1, en el eje de las abscisas y ordenadas se tiene a la dificultad de monitoreo y el nivel de habilidades, respectivamente. En el primer cuadrante, donde se ubican las ocupaciones con alta demanda de habilidades y de difícil monitoreo, se encuentra la clase de servicios. Las ocupaciones que conforman esta clase gozan de ciertos beneficios que se canalizan en el contrato de servicios del cual disponen (i.e. salarios de eficiencia, aseguramiento y la factibilidad de gozar de cierta estabilidad a través de una línea de carrera) (Breen 2005). Contrariamente, aquellas ocupaciones de fácil monitoreo y demandantes

sobre algún atributo propio del mercado (Goldthorpe & McKnight 2006) nos llevan a pensar que, efectivamente, estamos situados en el espacio Weberiano de la estratificación social. De hecho, la evaluación que Chan y Goldthorpe (2004) realizan sobre la confluencia del orden de estatus y la estructura de clase en el espacio de las ocupaciones, otorga un argumento de peso para considerar que, efectivamente, el trabajo de Goldthorpe está fuertemente influenciado por las ideas de Weber. Este es un punto de constante debate al interior de la literatura sociológica. Véase el trabajo de Torche (2006) para una lectura crítica acerca de la pertinencia de catalogar el esquema EGP como uno de naturaleza weberiana.

de pocas habilidades (cuadrante III), fáciles de suplir de parte del empleador producto de una considerable oferta de las mismas en el mercado, dan lugar a la clase trabajadora. Los miembros de tal clase, disponen de un contrato laboral que, *grosso modo*, ofrece a los trabajadores un salario fijo por un horizonte temporal determinado por el empleador (Breen 2005; Goldthorpe & Mcknight 2006). En los cuadrantes II y IV, se encuentran las clases medias caracterizadas por las distintas combinaciones posibles de monitoreo/habilidad de la que hacen gala: en el cuadrante II se posiciona la clase media de cuello azul conformada por los supervisores de trabajos manuales y los técnicos de baja cualificación; y, en las antípodas (cuadrante IV), se ubican los miembros de la clase media de cuello blanco compuesta por empleados no-manuales de rutina.

Figura 1: Nivel de habilidades y dificultad de monitoreo en el esquema de clases EGP



Fuente: Goldthorpe & McKnight (2006).

Las clases sociales que surgen al aplicar los criterios de delimitación de EGP, pueden ser ordenadas jerárquicamente. En la tabla 3, son presentadas las distintas variantes del esquema de clases sociales de EGP. Lo presentado previamente, corresponde a la versión de 11 clases en la cual, no se ha considerado a la clase IV. El motivo de este desplante tiene que ver con el hecho

de que el esquema EGP se centra únicamente en la diferenciación entre empleados con contrato laboral (Goldthorpe & McKnight, 2006). La clase social IV escapa a este criterio pues, en su interior, confluyen tanto empleadores como empleador e, inclusive, personas que se emplean a sí mismas. Por este motivo, muchos estudios aplicados relegan a esta clase social de su análisis.



3. Los problemas de la operacionalización

En la discusión anterior se resaltó la distancia existente entre las formulaciones teóricas del concepto de clase social y sus respectivas operacionalizaciones al interior de las disciplinas de la economía y la sociología. En la presente, en cambio, la atención estará puesta en discutir los supuestos base -y los problemas que conllevan- de las aplicaciones empíricas de la noción de clase social. A partir de lo presentado en la presente sección, en una próxima, se formulará la metodología que guiará la parte aplicada del presente estudio.

Tabla 3: Variantes del esquema de clases sociales de Goldthorpe

Esquema de 11 clases sociales	Esquema de 7 clases sociales
I. Profesionales, técnicos y directivos de alta cualificación. Grandes propietarios.	I. Profesionales, técnicos y directivos de alta cualificación. Grandes propietarios.
II. Profesionales de baja cualificación, técnicos de alta cualificación y directivos en pequeñas industrias	II. Profesionales de baja cualificación, técnicos de alta cualificación y directivos en pequeños negocios. Supervisores de empleados no-manuales.
IIIa. Trabajadores de rutina no-manuales de alta cualificación	III. Empleados no-manuales de trabajos rutinarios en la administración y el comercio. Empleados en servicios.
IIIb. Trabajadores de rutina no-manuales de baja cualificación	
IVa. Pequeños propietarios con empleados	IV. Pequeños propietarios y artesanos independientes
IVb. Pequeños propietarios sin empleados	
IVc. Pequeños propietarios agrícolas	
V. Técnicos de baja cualificación, supervisores de trabajadores manuales	V. Técnicos de baja cualificación, supervisores de trabajadores manuales
VI. Trabajadores manuales calificados	VI. Trabajadores manuales calificados
VIIa. Trabajadores manuales semi-calificados y no-cualificados	VII. Trabajadores manuales semi-calificados y no-cualificados
VIIb. Trabajadores agrícolas	

3.1. Los supuestos detrás de la operacionalización de la noción de clase social en la sociología

En la sociología, los esquemas de clase social están íntimamente ligados al mercado laboral bajo la presunción de que las clases sociales se encuentran institucionalizadas en su interior (Grusky & Kanbur, 2006). Por ello se arguye que la ubicación de los individuos al interior de la sociedad la determinaría tanto su estatus laboral como las características propias de su ocupación²⁴ (Grusky & Kanbur, 2006). Tal suposición se fundamenta en tres pilares: i) las clases sociales son pocas y, en términos demográficos, grandes (Weeden & Grusky, 2012), ii) las clases sociales vendrían a ser el espacio idóneo para el estudio de la desigualdad (Grusky & Weeden, 2006) y iii) la desigualdad se transmite entre clases sociales²⁵. Tal aseveración supone, en paralelo, que las personas limitan su accionar al ámbito de su propia clase social. Vale decir, experimentan una propensión a casarse o se circunscriben a redes sociales compuestas por sus símiles en términos de riqueza, posesión de credenciales, nivel cultural, etc. (Mare, 1991 – 2016; Weeden & Grusky, 2012).

En la práctica, los propulsores del empleo del esquema de clases sociales EGP basan su postura en la aparente estabilidad de las posiciones de clase a lo largo del tiempo (Goldthorpe & McKnight, 2006). Ellos argumentan su posición a partir de tres hechos recurrentes. El primero de ellos tiene que ver con el riesgo asociado a la pérdida de empleo: el desempleo (tanto su incidencia como severidad) se encontraría en relación directa con la posición de clase del individuo (Goldthorpe & McKnight, 2006). Es así, por ejemplo, que los miembros de la clase trabajadora tendrían un riesgo relativo mayor de perder su empleo

²⁴ A partir de este punto, nos concentramos únicamente en el esquema de clases sociales de Erikson, Goldthorpe y Portocarrero (EGP). Esta decisión responde al hecho de que, al interior de la literatura sociológica de índole cuantitativa, dicho esquema es de uso mayoritario. Al contrario al ser poco empleado, relegamos de nuestro análisis el esquema de clases sociales de Wright.

²⁵ Nos centramos en un escenario intra-generacional. La razón de ello, tiene que ver con la aplicación práctica que, en una próxima sección, realizaremos. No obstante, de haber considerado un escenario inter-generacional podemos sostener que la pertenencia a determinada clase social estaría detrás de la transmisión inter-generacional de la desigualdad al condicionar, por ejemplo, las decisiones de inversión en capital humano que los padres realizan a favor de sus hijos (Grusky & Weeden, 2006).

que las personas que conforman la clase de servicios. El segundo hecho, siempre siguiendo a los citados autores, resalta que la posición de clase de las personas actuaría como determinante de la fluctuación de sus ingresos. Sería el caso, por ejemplo, de los ingresos de los asalariados que exhiben poca variabilidad en el corto plazo en oposición a aquel de los miembros de la clase trabajadora (Goldthorpe & McKnight, 2006). Finalmente, en tercer lugar, la evolución de los ingresos en el largo plazo estaría determinada por la clase de pertenencia de los individuos a lo largo de su ciclo de vida laboral. Sea el caso, por ejemplo, de la tasa de crecimiento de los ingresos de los miembros de la clase de servicios, la cual es, de lejos, mayor a la de aquellos miembros de otras clase sociales (Goldthorpe & McKnight, 2006).

En base a los citados hechos, Goldthorpe & McKnight (2006) concluyen que la desigualdad²⁶ no necesariamente responde a los atributos individuales de la persona; todo lo contrario, dada la estabilidad que evidenciarían a lo largo del tiempo, ella respondería a la posición de clase que la persona ocupa al interior de la sociedad.

Es natural cuestionarse, en este panorama, si la desigualdad, efectivamente, es factible de ser concebida a partir de las clases sociales. En otros términos, ¿son el estatus laboral del individuo y/o ocupación los espacios adecuados para comprender por qué, por ejemplo, algunos individuos se ubican en mejor posición que otros al interior de la distribución de los ingresos? *A priori* la respuesta sería afirmativa de observar solamente los ingresos derivados del trabajo. Tal certeza, no obstante, se difuminaría al considerar una definición menos restrictiva de ellos tomando en cuenta, por ejemplo, el ingreso de los bienes de capital.

En aquellos casos en los que persona es perceptora de un ingreso mixto, su estatus laboral y ocupación no hacen más que presentarnos un panorama borroso acerca de la posición que estos ocuparían al interior de la distribución de los ingresos. Por casos como este, sería sumamente cuestionable presumir

²⁶ Es preciso notar que, en base a la discusión previa, Goldthorpe & McKnight (2006) cuando aluden a la desigualdad, hacen referencia a la desigualdad en ingresos.

que el espacio de las clases sociales nos permite conceptualizar el de la desigualdad.

La transmisión de la desigualdad entre clases sociales, es otro punto a cuestionar. En el escenario que compete al presente trabajo, el intra-generacional²⁷, es necesario cuestionarse si acaso ¿la clase social a la que pertenece el individuo el día de hoy, será la misma dentro de, por decir, 5 o 10 años? *A priori* resulta difícil dar una respuesta. La imposibilidad de ello tiene que ver con las elecciones pasadas y futuras. Es prácticamente imposible reconstruir las elecciones pasadas del individuo (las decisiones, por ejemplo, en torno a la adquisición de capital humano) a partir de la clase social que ocupa en el presente (Grusky & Kanbur, 2006). Tampoco su puede atribuirle a la clase social un rol prospectivo (Grusky & Kanbur, 2006). De hacerlo, se daría a entender que las clases sociales, en primer lugar, influyen en las preferencias de los individuos y condicionan sus elecciones (Grusky & Kanbur, 2006) y, en segundo lugar, se sopesaría la posibilidad de que las clases sociales actúan como entidades cerradas con la atribución de, prácticamente, determinar el devenir futuro de sus miembros (Grusky & Weeden, 2006).

Por último, también es cuestionable el asumir que las clases sociales son pocas y demográficamente grandes. Al hacerlo, se tiende a homogenizar en *grandes bloques*, bajo la denominación de clases sociales, a distintas ocupaciones que, si bien comparten algunos atributos en común (i.e. condicionales laborales, posesión de credenciales, activos, etc.), en el fondo, son ampliamente heterogéneas. En esta dirección, Weeden & Grusky (2012), por ejemplo, arguyen que los agregados de ocupaciones, distan de ser espacios coherentes, en términos culturales (i.e. ocupaciones catalogadas bajo una misma clase social, cuyos miembros exhiben condiciones de vida sumamente dispares). De este modo marcan distancia con el esquema EGP y proponen una clasificación sumamente desagregada o de micro-clases (Grusky & Weeden,

²⁷ En un contexto inter-generacional, la pregunta es de otra índole: ¿actúa la clase social del padre como predictor de la clase social a la que pertenece el hijo? Para alcanzar una respuesta, no basta con cotejar aleatoriamente la clase social de la que son miembros el padre e hijo. La elección del período de referencia del análisis es crucial en este escenario. Véase el trabajo de Abbott (2006) para mayor precisión.

2006; Weeden & Grusky, 2012). Entrar en mayores detalles sobre la misma escapa al objetivo del presente trabajo.

En la sociología, como vemos, el esquema de clases sociales de EGP, cuyo eje central son las ocupaciones de los individuos, precisa de solventar serios inconvenientes antes de poder ser catalogado como una sólida alternativa para la operacionalización del concepto de clase social. Pese a todo, es preciso destacar la apertura que exhiben los sociólogos al poner en tela de juicio la variable focal sobre la que asientan sus propuestas de operacionalización (i.e. ocupaciones). Tal situación no tiene paralelo en la economía.

3.2. Los supuestos detrás de la operacionalización de la noción de clase social en la economía

En la disciplina de la economía, como fue visto en la sección previa, las clases sociales se delimitan a partir de la distribución de los ingresos o, según como se mire, del gasto. En tal contexto, no es muy usual -lo cual no quiere decir que no exista- la discusión acerca de la pertinencia o no de considerar determinada variable focal; en cambio, si son muy frecuentes los debates sobre los umbrales a considerar para delimitar una clase de otra. Estos límites, pueden ser tanto absolutos como relativos y/o una combinación de ambos.

Los sociólogos suelen ser muy críticos con la primacía de la que gozan los ingresos en el corpus conceptual de la economía. Desde esta especialidad se arguye, por ejemplo, que la construcción de clases sociales a partir de la distribución de los ingresos le otorga una inusual preponderancia al análisis estadístico y, en consecuencia, relega hacia un plano secundario la estructura institucional que existe alrededor del concepto que, de cierto modo, es captada a través de los agregados ocupacionales (Grusky & Kanbur, 2006).

Al interior de la economía, quienes critican la primacía de los ingresos como variable focal en el análisis del bienestar sostienen, por ejemplo, que “la desigualdad en ingresos [...], nos brinda un panorama inadecuado [o a lo sumo,] parcial de la desigualdad” (Sen, 1997: 383-385, traducción propia). Voces como la de Sen que claman por la insuficiencia de los ingresos en el estudio de la

desigualdad y, por ende, en el de la estratificación social van teniendo cada vez más peso al interior de la disciplina. Sobre este particular, Bourguignon (2006) da cuenta de las posturas que sugieren ir más allá de los ingresos y las clasifica, según su idiosincrasia, en dos grupos: las de índole positiva y las de índole normativa.

Bourguignon (2006) destaca dos argumentos de índole positiva. El primero de ellos, clama por virar el centro de atención de la redistribución del ingreso hacia la de la riqueza. La idea fuerza detrás de esta premisa sugiere que la redistribución de la riqueza, contrario a lo que se cree, no necesariamente genera pérdidas en eficiencia económica. Es más, al redistribuir la riqueza pueden darse ganancias en eficiencia al otorgarles, a quienes carecían de ella, el colateral necesario para acceder al mercado de crédito²⁸ y sacar adelante proyectos de inversión para así, en una siguiente instancia, contribuir al crecimiento del producto. De este modo habría una ganancia en eficiencia mediada por la redistribución de la riqueza.

El segundo argumento tiene lugar en el contexto del votante medio. En él se arguye que tal agente -el votante medio- es altamente propenso a decantar su voto hacia la alternativa que propone una mayor redistribución del ingreso -con la consecuente pérdida de eficiencia que tal acción genera a nivel social- si sus dotaciones y activos se encuentran, en términos relativos, alejados de la media poblacional. En un escenario en el que se redistribuya la riqueza, se conseguiría, en consecuencia, acercar al votante medio a la media poblacional y, de esta forma, se contrarrestaría la pérdida de eficiencia que acontecería en un escenario sin redistribución (Bourguignon, 2006).

El acento, en los argumentos de índole positiva, está puesto sobre la redistribución de la riqueza. No obstante, como señala Bourguignon (2006), resulta difícil redistribuir la riqueza sin previamente haber redistribuido, aunque

²⁸ Inclusive se podría argumentar, siguiendo a Becker (1993), que el acceso al mercado de crédito a consecuencia de la redistribución de la riqueza, incidiría positivamente sobre la inversión en capital humano de los hogares. De esta forma, los hogares favorecidos por el contexto descrito podrían financiar el acceso de sus miembros a la educación superior y, eventualmente, incrementar la posibilidad de que éstos experimenten movilidad social de índole ascendente.

sea mínimamente, los ingresos. Ello supone un dilema: perder eficiencia con la redistribución de ingresos para *a posteriori* recuperarla por la vía de la redistribución de la riqueza.

Efectivamente, Bourguignon (2006) sostiene que la mejor salida pasa por decantarse en el corto plazo por la redistribución del ingreso y asumir, como sociedad, la pérdida en eficiencia que viene con ella. Este se trataría del “costo mínimo” a pagar como sociedad para permitirles a las personas acumular activos y generar riqueza en el mediano y largo plazo.

En lo que respecta a las razones normativas que se esbozan para migrar el foco de atención de los ingresos, Bourguignon (2006) al presentarlas establece el siguiente escenario como punto de partida. Sea Q el vector de resultados conformado por diversos determinantes del bienestar individual: $Q=F(A;Z;P)$, donde A viene a representar las dotaciones o activos a disposición de la persona; Z consiste en el conjunto de parámetros impuestos por la sociedad bajo la forma de precios de bienes, bienes públicos, acceso al mercado laboral y de crédito; y, finalmente, P alude a las preferencias del individuo. A partir de tales determinantes, podemos expresar la función de bienestar social del siguiente modo: $W=G(Q)$.

En este marco, el considerar a los ingresos como la variable focal para el análisis de la desigualdad, lleva al reduccionismo. Para dar prueba de ello, habría que partir de la función de bienestar social. El acento en ella recae sobre uno de los determinantes del bienestar (A), el cual, a su vez, se halla conformado por un único elemento: los ingresos. En consecuencia, quedan relegados los elementos del vector Z junto a otros elementos del vector A ²⁹: la riqueza, el nivel educativo y el estado de salud de la persona.

El reduccionismo de tal propuesta tiene serias implicancias sobre las comparaciones interpersonales. Sea el caso de dos personas con similares características a excepción de una: la primera labora a tiempo completo; mientras que, la segunda, al valorar más su ocio, lo hace a tiempo parcial. Al

²⁹ En la ecuación aludida, la función de bienestar individual adquiere la siguiente forma: $Q=F(A)$; mientras que la función de bienestar social se convierte en una agregación del ingreso individual, $W=G(F(A))$.

basarnos únicamente en los ingresos, podríamos concluir que la primera se encuentra en mejor posición que la segunda al interior de la distribución de los ingresos. De establecer tal relación, estaríamos desconociendo que la segunda ocupa tal posición porque así, haciendo uso de su agencia, lo eligió. Este caso ejemplificaría que las diferencias en ingresos solo son reflejo de las preferencias reveladas de cada persona (Bourguignon, 2006).

A partir de este hecho, Bourguignon (2006) sostiene que la teorización sobre la desigualdad y, consecuentemente, sobre las condiciones de vida de las personas precisa de realizarse independientemente de sus preferencias. Por ende, la función Q pasaría a adquirir la siguiente forma: $K=F(A;Z;.)$. Es así que, el centro de atención, en lo concerniente a las comparaciones interpersonales debería de realizarse dentro del ámbito de A y Z .

Desde esta óptica, bajo ninguna circunstancia se saca de foco al ingreso. Este, al ser un elemento de A , es tomado en cuenta como uno de los determinantes del bienestar. Sin embargo, a diferencia del contexto anterior, su consideración no es exclusiva. Precisa de ser examinado junto a otros elementos de A (la riqueza, el nivel de educación de la persona, su estado de salud, etc.) y Z (acceso a los mercados laboral y de crédito, precio de bienes, etc.). Entonces, a modo de corolario, Bourguignon (2006), siguiendo muy de cerca la propuesta conceptual de Roemer (2000), sostiene que el foco del estudio de la desigualdad, debe de concentrarse en los determinantes de la aludida función antes que, *per se*, en la propia función.

En suma, por lo visto en la presente sección, en lo que respecta puntualmente a la operacionalización del concepto de clase social, son identificados algunos inconvenientes de las variables focales propias de cada disciplina en su intento por i) demarcar las fronteras entre clases sociales y ii) erigirse como el espacio adecuado para el examen de la desigualdad.

A partir de esta discusión, en la próxima sección, se propone la definición de clase social que guiará el análisis aplicado. Este análisis, posteriormente, será realizado a través del empleo de un modelo de clase latente, considerando información proveniente de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH).

4. DEFINICIÓN DE CLASE SOCIAL

En la presente sección, a partir de la discusión previa, se adopta una definición de clase social que considera, en su construcción, de forma simultánea, a las variables focales propias de las disciplinas de la economía y sociología. A saber: ingresos, ocupaciones, respectivamente. A ellas, siguiendo lo propuesto por Bourguignon³⁰ (2006), les añadimos a la riqueza³¹.

Para considerar en simultáneo a las variables mencionadas, se requiere del empleo de la noción de multidimensionalidad (Alkire, 2002). Según ella, cada dimensión viene a ser el componente de una situación en particular que coexiste con otros componentes de tal situación (Alkire, 2002). De acuerdo a la lógica seguida en el texto, por ejemplo, el ingreso es una dimensión esencial para definir a la clase social más no la única y, en consecuencia, precisa de ser observada en simultáneo con la dimensión de las ocupaciones.

El fundamento para considerar a una dimensión en coexistencia con otras radica, a entender de Finnis (citado en Alkire, 2002), en el hecho de que las dimensiones propuestas son inconmensurables (i.e. las características propias de una dimensión no se encuentran presentes en otra), irreductibles (i.e. la cantidad de dimensiones propuestas no puede ser reducida más allá del estipulado en el listado identificado) y carentes de un orden jerárquico en

³⁰ En la forma funcional $K=F(A;Z;..)$ propuesta por el autor aludido, el vector A lo conformarían los ingresos, el gasto, la riqueza y el nivel educativo; mientras que, el vector Z lo compondrían las ocupaciones.

³¹ Si bien en las aplicaciones reseñadas en la sección I no se identificó ninguna definición de clase media -y, por ende, de clase social- que emplee a la riqueza como variable focal, su inclusión responde al hecho de que ella podría ser considerada como una proxy del ingreso permanente (Attanasio & Pistaferri, 2016). Asimismo, también podría ser tomada en consideración -dependiendo de las preferencias de los hogares- como una variable indicativa de la propensión de ahorro del hogar y/o, inclusive, de consumo futuro (Attanasio & Weber, 2010). En suma, al considerarla conjuntamente con el ingreso transitorio y el gasto o consumo de los hogares, la riqueza podría brindarnos información sobre la situación del bienestar pasado, presente y futuro de los hogares (Johnson & Fisher, 2018).

particular (i.e. en alguna instancia la dimensión puede ser concebida como la más importante; mas no, ello acontece durante todo instante del tiempo).

En suma, la noción de clase social que se ha de adoptar considera a todas las variables anteriormente mencionadas. No obstante, al desconocerse los límites que han de delimitar una clase de otra (i.e. la clase media de la clase superior y/o la clase media de la baja) se emplea un modelo de clase latente que será presentado formalmente en la siguiente sección



5. METODOLOGÍA

La metodología a ser aplicada considera el empleo de un modelo de clases latentes. Esta técnica de estimación estadística, a grandes rasgos, permite inferir dos o más subgrupos de clases latentes, *a priori* no observables, a partir de un grupo conformado por dos o más variables observables cuyos indicadores son de índole categórica u ordinal (Collins & Lanza, 2010; Cooper & Lanza, 2014). En suma, al emplear un modelo de esta índole, podremos identificar y calcular el tamaño de las diversas clases sociales yacentes al interior de la estructura social peruana.

Todo modelo de clases latentes consta de dos partes: una de medición y otra estructural (Masyn, 2013). La primera, relaciona los indicadores de las variables observables con la variable latente; la segunda, en cambio, caracteriza la distribución de la variable latente y, a partir de ella, establece la relación entre la variable latente -y sus clases- y las variables observables.

En términos formales, el modelo de clases latentes presupone que las variables observables e indicadores, son la manifestación de la variable latente. En consecuencia, para un conjunto de n observaciones, existirían determinada cantidad de variables categóricas -y/o ordinales, de ser el caso- conformadas por $(u_1, u_2, u_3, \dots, u_M)$ indicadores.

Por su lado, la variable latente c la componen K clases. La proporción de individuos localizados al interior de una clase k cualquiera, $\Pr(c = k)$, se denota por π_k . Lo anterior implica asumir que las K clases identificables al interior de la variable c son exhaustivas y mutuamente excluyentes (Wedel, Desarbo, Bult & Ramaswamy, 1993). Es decir, cada hogar de la muestra pertenece a una y solo a una clase latente: $\sum \pi_k = 1$.

A partir de lo indicado, se presenta la relación entre los indicadores del hogar i , $(u_{1i}, u_{2i}, u_{3i}, \dots, u_{Mi})$, y la variable latente c :

$$Pr(u_{1i}, u_{2i}, u_{3i}, \dots, u_{Mi}) = \sum_{k=1}^K [\pi_k Pr(u_{1i}, u_{2i}, u_{3i}, \dots, u_{Mi} | c_i = k)]$$

En dicha especificación, se identifican dos grupos de parámetros a ser estimados: los de medición ($Pr(u_{1i}, u_{2i}, u_{3i}, \dots, u_{Mi} | c_i = k)$), que relacionan determinado patrón de respuesta, identificable entre los indicadores, con alguna clase latente; y, los estructurales (π_k), que comprenden lo referente a la distribución de la variable latente (Masyn, 2013).

Un paso previo a la estimación del modelo es el de asumir la independencia local entre indicadores. Es decir, condicional a la pertenencia a determinada clase latente, los indicadores deben guardar alguna relación. De no hacerlo, al encontrarse, por ejemplo, no correlacionadas, no sería posible de estimar el modelo propuesto al no existir asociación alguna a ser explicada por la pertenencia a determinada clase latente (Masyn, 2013). Bajo este supuesto, la ecuación anterior se re-expresa del siguiente modo:

$$Pr(u_{1i}, u_{2i}, u_{3i}, \dots, u_{Mi}) = \sum_{k=1}^K \left[\pi_k \left(\prod_{m=1}^M Pr(u_{Mi} | c_i = k) \right) \right]$$

Tal especificación, para poder ser estimada, precisa del empleo de máxima verosimilitud (Collins & Lanza, 2010; Goodman, 2002; Masyn, 2013). Para ello, un paso previo, consiste en expresar la función de verosimilitud cuya forma funcional es la siguiente:

$$l_i(\theta) = Pr(u_i, c_i | \theta) = Pr(u_i, c_i | \theta) Pr(c_i | \theta)$$

Donde, θ es el vector de parámetros del modelo a ser estimado. Este varía según la cantidad de variables -e indicadores- y el número presumido de clases latentes subyacentes al interior de c . Por ejemplo, en un modelo de cinco variables -cada una compuesta por dos indicadores- en presencia de tres clases latentes, la cantidad de parámetros a estimar sería de 18 (15 parámetros de medición y 3 estructurales); mientras que, en un modelo de cinco variables ordinales -cada una con cinco indicadores- y tres clases latentes, la cantidad de parámetros a estimar sería de 120 (115 parámetros de medición y cinco estructurales) (Masyn, 2013).

De forma agregada, asumiendo que se tratan de observaciones independientes, la función de verosimilitud para los n hogares que conforman la muestra es la siguiente: $L(\theta) = \prod l_i(\theta)$. Para maximizarla, y obtener los estimadores de máxima verosimilitud $\hat{\theta}_{ML}$ se expresa tal función en términos logarítmicos: $\ln(L(\theta)) = \sum \ln l_i(\theta)$.

El proceso de maximización, dada la existencia de valores desconocidos para los parámetros de la variable latente, se da a través del empleo del algoritmo Esperanza-Maximización (EM). Se trata de un proceso iterativo de alta demanda computacional que, en primera instancia, determina y maximiza la esperanza de la verosimilitud al considerar a las variables latentes como si se tratasen de variables observables (Bolck, Croon & Hagenaars, 2004). Posteriormente, como segundo paso, la maximización de la función de log-verosimilitud emplea la información del paso anterior para obtener los parámetros $\hat{\theta}_{ML}$ del modelo (Bolck, Croon & Hagenaars, 2004). De este modo, se espera que los parámetros estimados retornen una solución única al modelo y permitan que este se encuentre identificado (Masyn, 2013).

Obtenidos los estimadores, se procede a realizar la selección del modelo. Ello puede darse de acuerdo a dos criterios: al considerar índices absolutos o relativos. Los primeros denotan cuán bien el modelo de clases latentes se ajusta a los datos observados al contrastar, mediante el estadístico de ratio de verosimilitud, si se rechaza o no la hipótesis nula de independencia (i.e. las variables consideradas en la estimación del modelo no se encuentran relacionadas unas con otras) (Collins & Lanza, 2010). Los segundos, en cambio, contrastan entre los diversos modelos estimados, a través de los índices de Akkaike (AIC) y Schwarz (BIC), qué modelo exhibe el mejor balance entre ajuste del ratio de verosimilitud y parsimonia (Collins & Lanza, 2010).

De considerar pesos muestrales o covariables en el modelo a estimar, la estimación de parámetros se realiza por pseudo-verosimilitud en lugar de máxima verosimilitud (Lanza, Dziak, Huang, Wagner & Collins, 2018). En consecuencia, la interpretación de los índices para seleccionar el modelo se torna más dificultosa. A efecto de lo anterior, al considerar los pesos muestrales

de la ENAHO en la estimación, dada su mayor factibilidad de interpretación, la elección de modelos será realizada considerando índices relativos.



6. DESCRIPCIÓN DE LA BASE DE DATOS, DEFINICIÓN DE VARIABLES Y PRINCIPALES RESULTADOS

6.1. Base de datos

Para aplicar el modelo de clase latente, consideramos información de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) –metodología actualizada- para los años 2012 y 2017. Esta encuesta tiene como objetivo el generar indicadores de las condiciones de vida de la población peruana (INEI, 2013a y 2018a). Por ende, es de alcance nacional –con un nivel máximo de inferencia departamental en su versión anual- y tiene como unidad de análisis al hogar y sus miembros.

En los años considerados, la muestra estuvo conformada por 33 430 y 36 996 viviendas³², respectivamente. Distribuidas, todas ellas, entre los ámbitos urbano y rural de las 24 regiones del país –además de la provincia constitucional del Callao.

Al aplicar el modelo de clase latente, consideramos información proveniente de los siguientes módulos de la ENAH: características de la vivienda y hogar, características de los miembros del hogar, educación, empleo e ingresos y sumarias. Con ello, a partir de la información disponible, procedemos a definir las variables del modelo. La definición de cada una de ella se explicita en el siguiente acápite.

6.2. Definición de variables

Ciñéndonos a la definición de clase social presentada en la sección 4, proponemos tres variables que permitirían aproximar empíricamente el concepto

³² Según la definición de INEI, una vivienda puede contener en su interior a más de un hogar (INEI, 2018a).

en cuestión. A saber: ingresos del hogar, riqueza del hogar y ocupación del jefe/a de hogar.

6.2.1. Ingreso equivalente

Se trata del ingreso neto del hogar ajustado por la cantidad de sus miembros.

Se calcula, en primer lugar, agregando el ingreso neto proveniente de diversas fuentes para todos los miembros del hogar. A saber: ingresos derivados de la actividad primaria y/o secundaria (sea la actividad desarrollada de índole dependiente o independiente), ingresos obtenidos por pago en especies, ingreso por autoconsumo, ingresos provenientes de transferencias monetarias, ingresos de rentas y, de existirlos, ingresos extraordinarios.

En segundo lugar, con el objeto de considerar la existencia de economías de escala al interior del hogar, bajo el supuesto de que similar nivel de ingreso no tendrá el mismo efecto en un hogar de siete miembros que en uno de tres, se transforma el ingreso neto, mediante el empleo de una escala de equivalencia³³, en ingreso equivalente (Atkinson, 2015).

El ingreso equivalente, tras el proceso descrito, se encuentra expresado de forma continua. Para suavizar su distribución, dada la dispersión propia de esta variable, se procede a transformarla a una escala logarítmica. Hecho esto, para presentarlo de forma categórica, de acuerdo con la demanda del modelo de clase latente, se divide la distribución mediante un ordenamiento de ranking de deciles (Cowell, 2013).

6.2.2. Riqueza del hogar

Se construye por medio de un índice de tres componentes de índole no-monetaria (Filmer & Pritchett, 2001): calidad del hogar, consumo de bienes durables y acceso a servicios básicos.

³³ Se divide el ingreso neto del hogar entre la raíz cuadrada del número de miembros del hogar (Atkinson, 2015).

La calidad del hogar es aproximada por medio del número de habitaciones existentes al interior de la vivienda y el material predominante en los pisos, paredes y techos de la vivienda. Por su parte, el consumo de bienes durables se cuantifica a partir de la identificación de la existencia de teléfono de línea fija, celular, televisión por cable e internet al interior de la vivienda. Finalmente, el acceso a servicios básicos comprende información sobre el estado de las conexiones a servicios de saneamiento (agua y desagüe), acceso a electrificación y el combustible mayormente empleado en la cocción de alimentos.

Después de haber compilado información para cada uno de los indicadores de cada componente, se procede a normalizarlos y/o expresarlos en una misma escala. Mientras que los indicadores expresados de forma dicotómica no sufren variación alguna; aquellos enunciados de forma continua, son normalizados consignando los valores mínimos y máximos observados al interior de cada uno de ellos. De este modo, por ejemplo, la cantidad de habitaciones del hogar adopta valores comprendidos entre 0 y 1. Este proceso se fundamenta en aquel aplicado por Escobal et al. (2003) en el marco del estudio de *Niños del Milenio*.

Seguidamente, se procede al cálculo de los índices de cada componente. Ello se realiza a través del empleo de media aritmética entre los valores de los indicadores normalizados de cada componente. La resultante nos da los índices parciales de forma continua.

Finalmente, para cuantificar el índice de riqueza, se calcula el promedio aritmético de los índices parciales. La resultante del citado procedimiento comprende valores entre 0 y 1. Su expresión de forma ordinal, al igual que en el caso anterior, la realizamos mediante un ordenamiento de la distribución en un ranking de deciles (Cowell, 2013).

6.2.3. Ocupación del jefe/a de hogar

Se construye en dos etapas. En primer lugar, identificamos la ocupación del jefe/a de cada hogar, la cual se encuentra categorizada de acuerdo con la Clasificación Nacional de Ocupaciones de tres dígitos. Luego, en segunda

instancia, construimos el esquema de clases sociales de Erikson-Goldthorpe & Portocarrero (Goldthorpe & McKnight, 2006).

Para construir dicho esquema, en primer lugar, transformamos la clasificación de tres dígitos a una de cuatro dígitos, conforme lo estipulado en la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (ISCO, por sus siglas en inglés) (ILO, 2012). Hecho esto, procedemos a categorizar las ocupaciones dentro del esquema de clases sociales de EGP en su versión de once categorías.

6.3. Estadísticos descriptivos

En la tabla 4 se presentan los estadísticos descriptivos de las variables consideradas en la estimación del modelo de clases latentes durante los años 2012 y 2017. Las primeras dos columnas contienen la frecuencia y distribución de hogares por categoría para cada variable. De otro lado, las siguientes columnas, para cada año, respectivamente, presentan información sobre la media y la desviación estándar al interior de las diversas categorías identificables en cada variable. Tal digresión, sin embargo, no se realiza en el esquema EGP al tratarse, de una construcción que, por definición, a diferencia de las otras dos variables, ha sido expresada de forma categórica desde un inicio.

Para el año 2012, empleando la muestra expandida, compilamos información de 6 606 296 hogares. Estos hogares se distribuyeron de forma cuasi-simétrica en lo que respecta al índice de riqueza y al logaritmo del ingreso equivalente.

Se observa, en el año en cuestión, que los hogares del primer decil tienen un ingreso equivalente (en logaritmos) menor al de sus contrapartes de los últimos quintiles. Ello, de cierto modo puede ser tautológico; no obstante, adquiere otros visos si es que es analizado de forma absoluta. Es así que, al contrastar el promedio del nivel de ingreso equivalente entre uno y otro decil, se encuentra, por ejemplo, que el ingreso equivalente anual de los hogares del último decil (S/. 103 123) es 24.6 veces superior al ingreso equivalente anual de los hogares del primer decil (S/. 4 176). Esta distancia se reduce a 12.4 veces al contrastar el ingreso equivalente anual de los hogares del último decil con el de aquellos del segundo decil (S/. 8 291).

De otro lado, de acuerdo con la clasificación de los jefe/as de hogar bajo el esquema de clases EGP, se observa que, el 13.4% de jefes/as de hogar pertenecen a la clase profesional. Esta clase la conforman profesionales, técnicos y directivos de alta cualificación (4.0%) y profesionales de baja cualificación junto a técnicos de elevada cualificación (9.4%). Asimismo, el 5.9% de jefe/as de hogar son trabajadores de rutina no-manuales: 1.6% lo son de alta cualificación; mientras que, el 4.3% son de baja cualificación.

En términos demográficos, el grupo de mayor amplitud lo conforman los pequeños propietarios (39.9%). Ellos, mayoritariamente son pequeños propietarios agrícolas (26.8%); y, minoritariamente se tratan de pequeños propietarios sin empleados (11.2%) y con empleados³⁴ (2.0%). Al contrario, la clase de menor amplitud demográfica es aquella compuesta por los técnicos de bajo grado (0.5%). Finalmente, el 13.7%, 22.2% y 4.4% de jefes/as de hogar son trabajadores manuales calificados y no-calificados y trabajadores agrícolas, respectivamente.

Tras presentar a las variables focales del estudio de modo independiente, procedemos a observarlas de forma conjunta. Por ende, si relacionamos el ordenamiento de hogares por deciles de ingreso y riqueza con la clasificación de jefe/as de hogar de acuerdo con el esquema EGP (ver figura 2), se encuentra una importante relación entre las posiciones más elevadas del esquema EGP (I y II) con las ubicaciones más altas del ordenamiento de ingresos y riqueza (deciles 8-10) (ver figura 2). Ello, contrario a lo que la intuición indica, no tiene lugar en algunas de las posiciones más bajas del esquema EGP (VI, VIIa) y los primeros deciles de la distribución de ingresos y riqueza.

De otra parte, en lo concerniente a la relación entre la riqueza y el ingreso del hogar (ver figura 3), se encuentra un importante co-movimiento entre las categorías de los ordenamientos por deciles. El coeficiente de correlación policórico³⁵ obtenido para este caso ($\rho = 0.68$) puede dar indicios de que los

³⁴ Bajo el término de pequeños propietarios sin/con empleados, se hace alusión a personas dueñas de emprendimientos de diversa índole (i.e. MYPE, por citar un caso), cuya conducción es unipersonal y/o demanda la contratación de mano de obra, respectivamente.

³⁵ Coeficiente de correlación para variables expresadas de forma ordinal.

hogares de las posiciones más bajas del ordenamiento de la riqueza (i.e. aquellos clasificados en los primeros quintiles), ocupan las posiciones más bajas del ordenamiento de ingresos (i.e. primeros quintiles) y, viceversa.

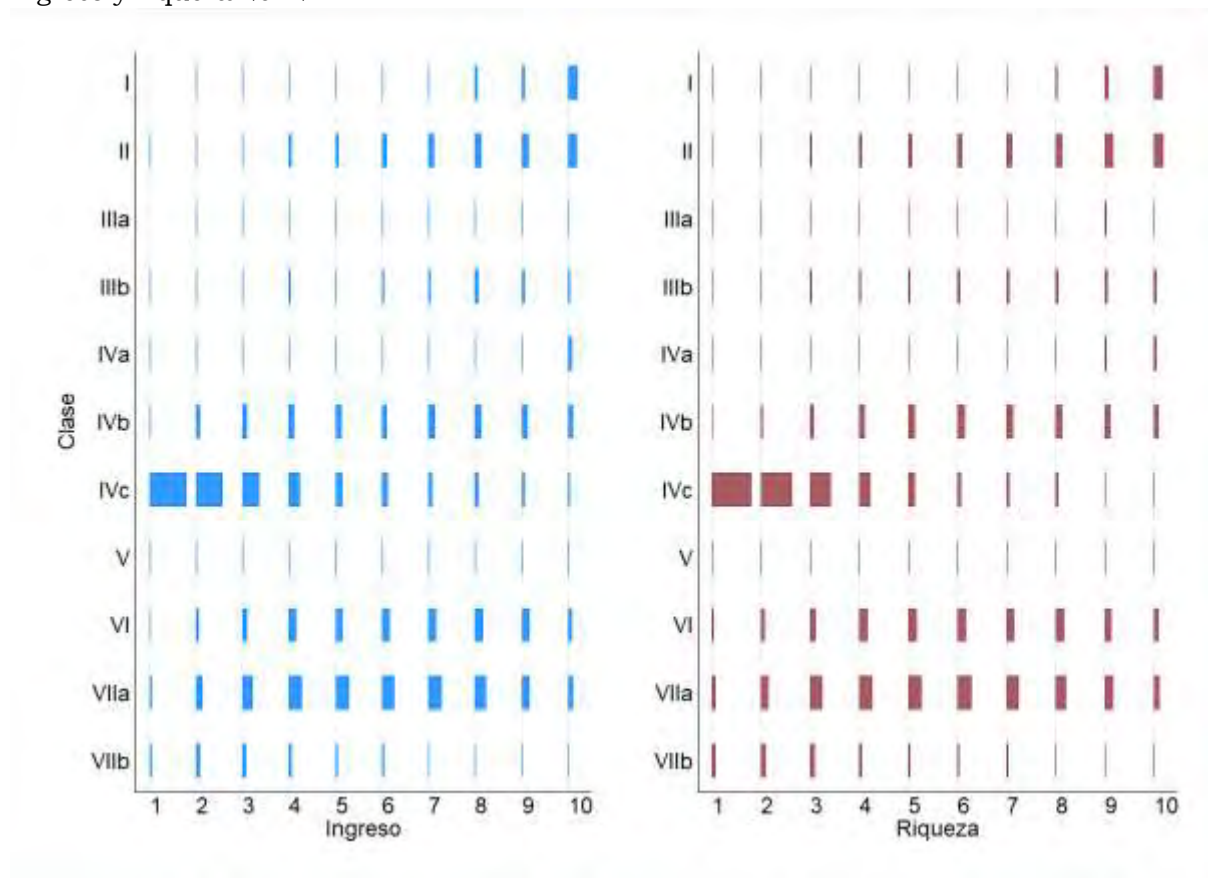
Tabla 4: Estadísticos Descriptivos 2012-2017 (con pesos muestrales)

	2012		Media	Desv. Std	2017		Media	Desv. Std
	N	%			N	%		
Riqueza								
Q1	741,688	11.2	0.13	0.07	831,084	11.2	0.23	0.08
Q2	733,530	11.1	0.29	0.04	797,152	10.8	0.38	0.04
Q3	733,195	11.1	0.39	0.04	819,429	11.1	0.47	0.04
Q4	667,041	10.1	0.49	0.03	802,954	10.9	0.55	0.04
Q5	653,680	9.9	0.58	0.02	685,873	9.3	0.60	0.02
Q6	652,078	9.9	0.65	0.03	789,929	10.7	0.67	0.00
Q7	606,521	9.2	0.69	0.03	632,300	8.6	0.71	0.04
Q8	603,499	9.1	0.76	0.00	701,028	9.5	0.77	0.03
Q9	607,207	9.2	0.84	0.01	690,379	9.3	0.85	0.03
Q10	607,857	9.2	0.92	0.01	647,232	8.8	0.93	0.01
Ingresos								
Q1	691,378	10.5	8.21	0.55	765,943	10.4	8.49	0.45
Q2	689,610	10.4	8.97	0.35	777,628	10.5	9.14	0.34
Q3	664,299	10.1	9.40	0.31	751,559	10.2	9.54	0.30
Q4	659,336	10.0	9.67	0.29	760,355	10.3	9.83	0.28
Q5	650,727	9.9	9.90	0.27	733,166	9.9	10.06	0.28
Q6	664,036	10.1	10.11	0.28	744,514	10.1	10.28	0.28
Q7	649,197	9.8	10.31	0.27	730,730	9.9	10.48	0.28
Q8	650,887	9.9	10.55	0.28	724,560	9.8	10.71	0.28
Q9	643,193	9.7	10.84	0.28	706,493	9.6	10.99	0.28
Q10	643,633	9.7	11.43	0.46	702,411	9.5	11.54	0.45
Clase EGP³⁶								
I	261,877	4.0			269,071	3.6		
II	621,531	9.4			599,497	8.1		
IIIa	105,784	1.6			115,131	1.6		
IIIb	282,924	4.3			372,042	5.0		
IV a	130,400	2.0			152,007	2.1		
IV b	739,624	11.2			833,812	11.3		
IV c	1,770,735	26.8			1,925,653	26.0		
V	29,660	0.5			32,506	0.4		
VI	906,931	13.7			998,040	13.5		
VII a	1,465,289	22.2			1,674,192	22.6		
VII b	291,542	4.4			425,410	5.8		

FUENTE: INEI (2013, 2018).

³⁶ I (Profesionales, técnicos y directivos de alta cualificación), II (profesionales de baja cualificación, técnicos de alta cualificación y gerentes en pequeñas industrias), IIIa (trabajadores de rutina no-manuales de alta cualificación), IIIb (trabajadores de rutina no manuales de baja cualificación), IVa (pequeños propietarios con empleados) IVb (pequeños propietarios sin empleados), IVc (pequeños propietarios agrícolas), V (técnicos de baja cualificación, supervisores de trabajadores manuales, VI (trabajadores manuales calificados), VIIa (trabajadores manuales semi-calificados y no-cualificados) y VIIb (trabajadores agrícolas).

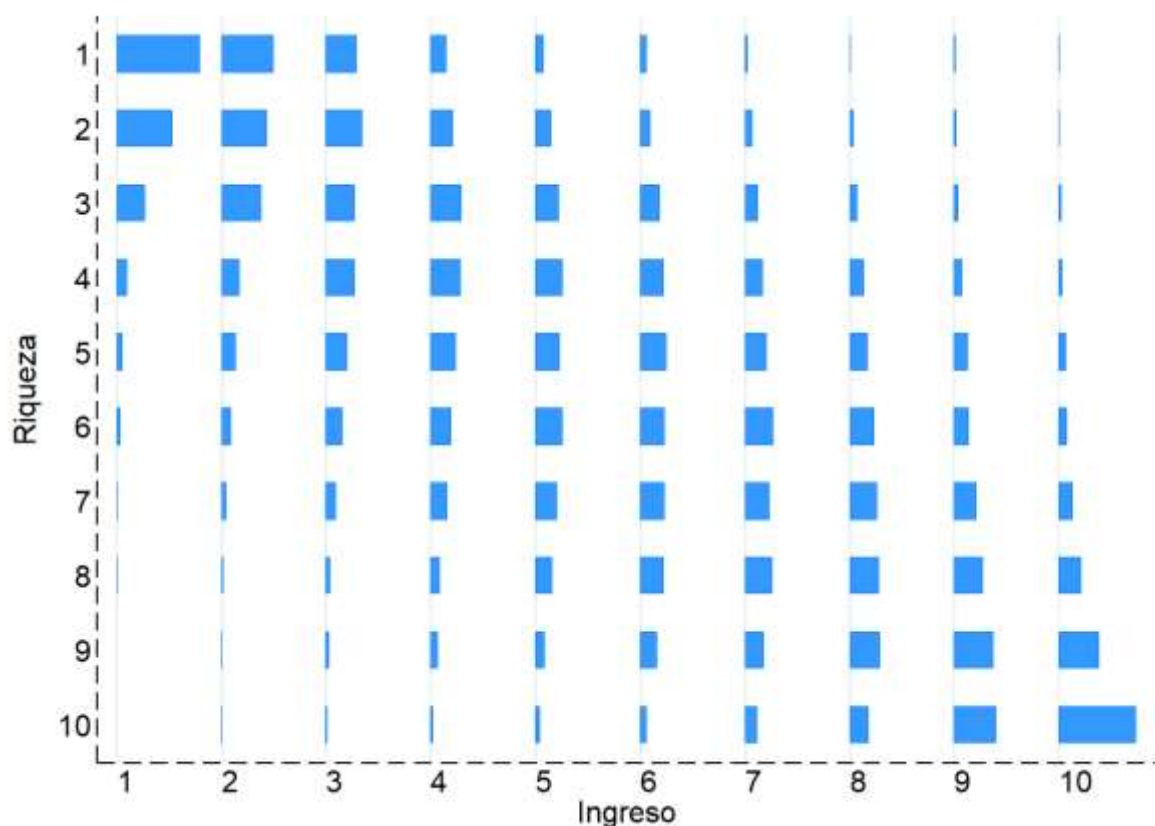
Figura 2: Distribución de frecuencias – tabulación cruzada de clases EGP, deciles de ingreso y riqueza 2012



Fuente: INEI (2013).

En lo que respecta al año 2017, recopilamos información de 7 397 361 hogares. En el período en cuestión, el ingreso equivalente anual de los hogares del último decil (S/. 115 268) fue 21.5 y 11.74 veces superior a los del primer (S/. 5 369) y segundo quintil (S/. 9 817), respectivamente. La mayor reducción de la distancia entre la cantidad de veces que supera el ingreso equivalente anual de los hogares del último decil a los del primer y segundo quintil, respectivamente, se debería a las tasas de crecimiento diferenciadas. Mientras que, los ingresos equivalentes anuales de los hogares del primer quintil crecían a una tasa anual compuesta promedio de 5.2%, los hogares del segundo decil tan solo conseguían incrementarse a una tasa anual compuesta promedio de 3.4%. Ambas, claro está, superaron el incremento anual compuesto promedio de los hogares del último decil: 2.3%.

Figura 3: Distribución de frecuencias – tabulación cruzada de deciles de ingreso y riqueza 2012

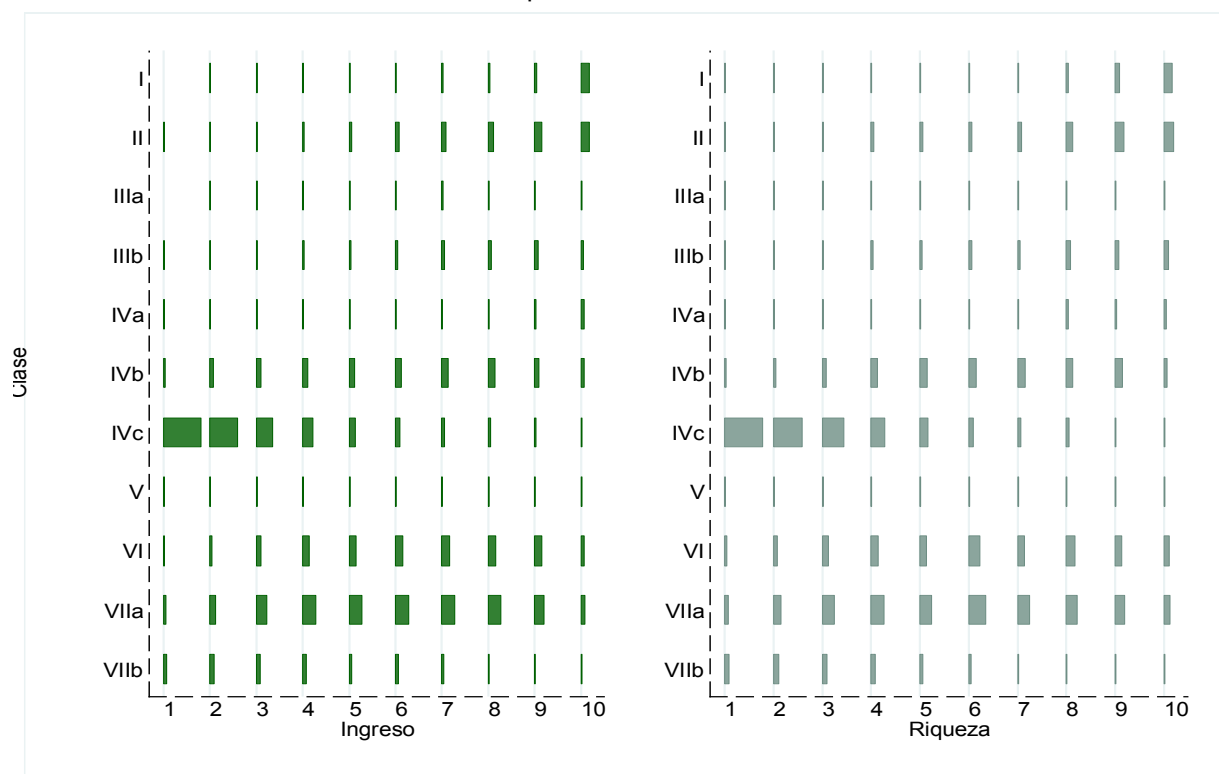


Fuente: INEI (2013).

En lo que respecta a las demás variables no se observaron mayores variaciones, a excepción de las posiciones extremas del esquema de clases EGP. Es así que, la clase de profesionales, directivos y técnicos de alta calificación se redujo en 0.4%; en cambio, la clase de trabajadores que desempeñan labores agrícolas y otras de índole primaria, se incrementó en 1.4% con respecto a lo observado durante el año 2012.

Por último, al observar las variables consideradas de forma conjunta, se observa similar comportamiento al descrito para el año 2012, tanto en lo referente a la relación entre las clases del esquema EGP y los ordenamientos de la riqueza e ingresos (ver gráfico 4), así como en la relación entre los ordenamientos por deciles de la riqueza e ingresos (ver gráfico 5).

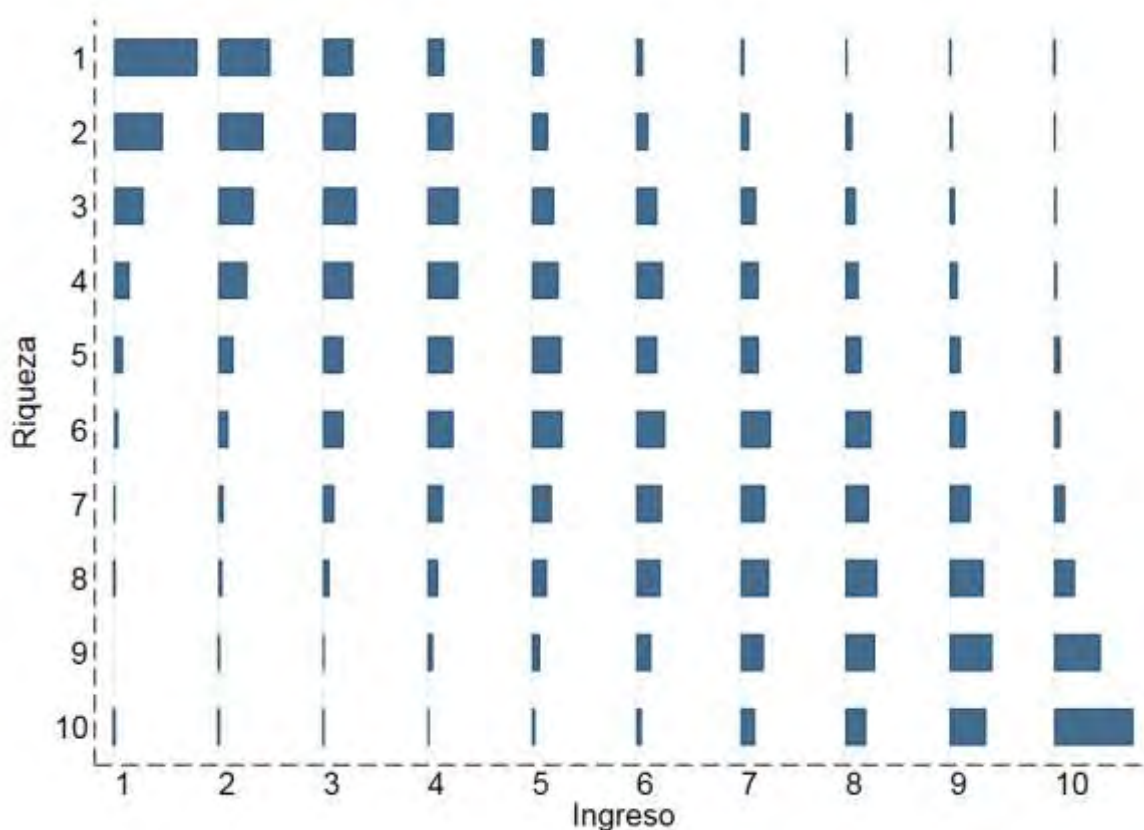
Figura 4: Distribución de frecuencias – tabulación cruzada de clases EGP, deciles de ingreso y riqueza 2017



Fuente: INEI (2018).

Tras haber definido y descrito a las variables a ser consideradas en la estimación del modelo de clase latente, procedemos a presentar, en el siguiente acápite, los resultados de la aplicación empírica bajo lo estipulado en la sección V.

Figura 5: Distribución de frecuencias – tabulación cruzada de deciles de ingreso y riqueza 2017



Fuente: INEI (2018).

6.4. Resultados de la estimación

De acuerdo con la metodología descrita en la sección V, los resultados de la estimación serán presentados en dos etapas. En la primera, a partir de los índices de selección, identificaremos la cantidad de clases sociales existentes al interior de la estructura social peruana. A partir de ello, en la segunda etapa, presentaremos la distribución de los parámetros estructurales del modelo (i.e. aquellos que nos permite conocer la cantidad de hogares que conforman cada clase social).

En las tablas 5 y 6, presentamos los índices de selección obtenidos para los modelos estimados con información de los años 2012 y 2017. Para los períodos en cuestión, a partir del contraste de valores en los índices de Akaike (AIC) y Schwarz (BIC), elegimos aquel modelo que registre un menor valor en ambos

estadísticos. Así tenemos que, en los años 2012 y 2017, la cantidad de clases latentes yacentes al interior de la estructura social peruana fueron cinco y seis, respectivamente.

Tabla 5: Índices de selección según número de clases latentes estimadas, 2012

<i>Número de clases</i>	<i>Log-verosim</i>	<i>df</i>	<i>BIC</i>	<i>AIC</i>
2	-4.62E+07	10	9.25E+07	9.25E+07
3	-4.50E+07	14	9.00E+07	9.00E+07
4	-4.48E+07	18	8.95E+07	8.95E+07
5	-4.29E+07	22	8.58E+07	8.58E+07
6	-4.46E+07	26	8.92E+07	8.92E+07

FUENTE: INEI (2013)

Tabla 6: Índices de selección según número de clases latentes estimadas, 2017

<i>Número de clases</i>	<i>Log-verosim</i>	<i>df</i>	<i>BIC</i>	<i>AIC</i>
2	-5.17E+07	10	1.03E+07	1.03E+07
3	-5.03E+07	14	1.01E+07	1.01E+07
4	-5.00E+07	18	1.00E+07	1.00E+07
5	-4.98E+07	22	9.96E+07	9.96E+07
6	-4.93E+07	26	9.86E+07	9.86E+07

FUENTE: INEI (2018)

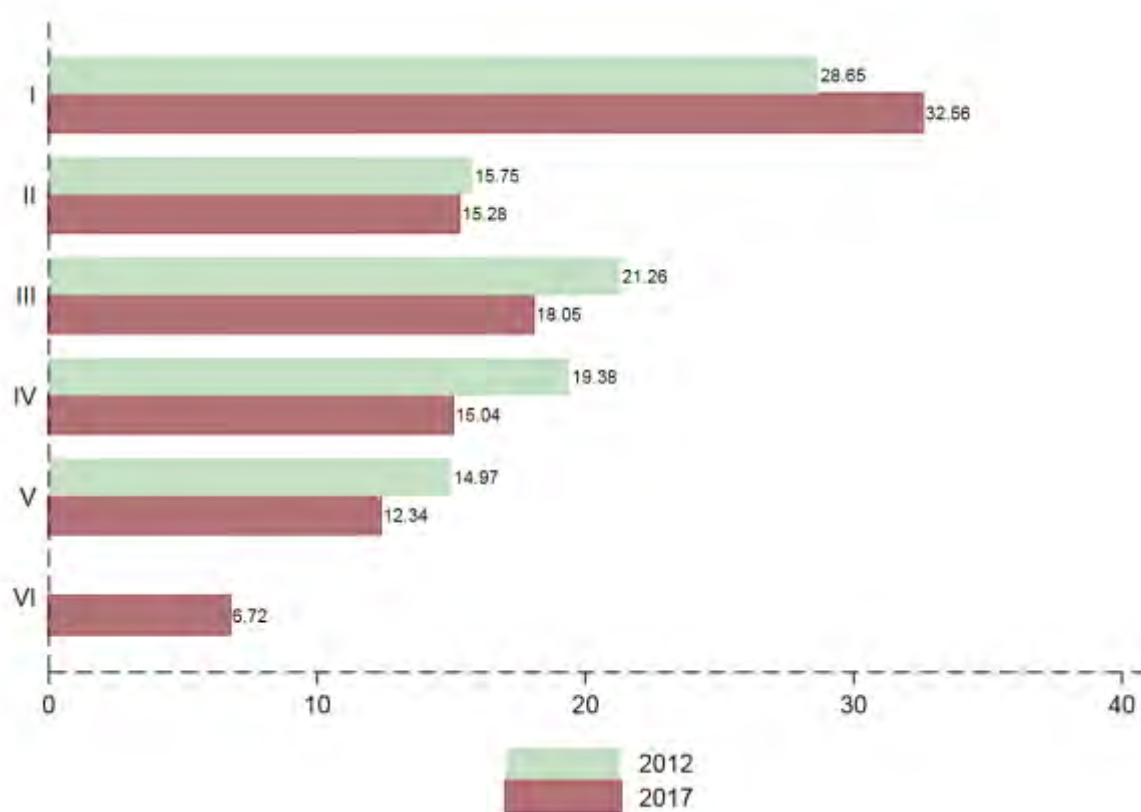
Una vez identificadas las clases latentes yacentes al interior de la estructura social peruana, se procede a analizar la distribución de sus parámetros estructurales. Estos parámetros, como fue mencionado en la sección V, por propiedad, deben de sumar uno al ser agregados.

Los parámetros estructurales del modelo nos indican, por ejemplo, que la clase latente I –la más baja según la distribución de parámetros- la conforman el 28.65% y 32.56% de hogares peruanos durante los años 2012 y 2017, respectivamente (ver figura 6). Es decir, bajo esta clasificación, la tercera parte de hogares peruanos, en promedio, forman parte de la coloquialmente denominada clase *baja*³⁷. Asimismo, en ambos años, la clase latente II, la

³⁷ En este espacio, de acuerdo con los parámetros de medición del modelo de clase latente, habitan principalmente los hogares pertenecientes a la clase IVc del esquema EGP al igual que

configuran poco más del 15% de hogares peruanos. Esta clase latente, contendría en su interior a aquellos hogares que no necesariamente son de clase *baja* pero que, eventualmente, ante una situación adversa pueden pasar a formar parte de ella³⁸ (PNUD, 2016). Esta característica, nos permite denominar clase *vulnerable* a la clase latente II.

Figura 6: Distribución de parámetros estructurales de las clases latentes 2012, 2017 (en porcentaje)



Fuente: INEI (2013, 2018).

aquellos ubicados en los deciles inferiores de la distribución de la riqueza e ingresos. Por ende, podría sostenerse que ahí se alojan los hogares en situación de pobreza monetaria. Ver anexo I.

³⁸ La razón de considerar a esta clase, según López-Calva & Ortiz-Juárez (2013), vendría a justificarse por el hecho de que ella, en su interior, abarca hogares en situación de pobreza monetaria –característica propia de la clase *baja*- o muy cercanos a ella. Ello podría ser cierto, considerando que en el año 2017, los hogares clasificados al interior de la clase *vulnerable*, se ubican mayoritariamente en los deciles 3, 4 y 5 de la distribución de ingresos (ver anexo I). De este modo, al considerar esta clase como parte de la estructura social peruana, nos aseguraríamos de identificar una clase *media* que, al menos no posea esta característica *a priori* inherente a una gran mayoría de hogares ubicados en la clase *baja*.

En el otro extremo, la zona más alta de la estructura social peruana, aquella donde se ubica la denominada clase *alta*, estuvo compuesta por el 14.97% de hogares peruanos (clase latente V) en el año 2012; y, en cambio, en el año 2017, la conformaron una proporción variable, de entre 6.72% y 19.06% de hogares peruanos (clases latentes V y VI). En este contexto, en consecuencia, es pertinente cuestionarse sobre cómo explicar tal situación.

Proponemos dos posibles hipótesis para explicar ello. La primera sostiene que, durante el último quinquenio, aconteció una suerte de advenimiento de una nueva clase *alta* en la zona superior de la estructura social peruana. Bajo esta lógica, la clase *alta* durante el año 2017 habría estado compuesta de dos espacios: uno inferior y otro superior. Estos, respectivamente, estarían conformados por el 12.34% y 6.72% de hogares peruanos (clases latentes V y VI). En consecuencia, de ser válida esta hipótesis, la clase *alta* en el quinquenio bajo observación habría crecido en 4.09%, incrementando su tamaño de 14.97% a 19.06%.

La segunda hipótesis considera que aconteció el fenómeno opuesto. Es decir, en el año 2017 estuvimos en un contexto en el que la clase *alta* la conformaron solo el 6.72% de hogares peruanos (clase latente VI). Por ende, los hogares de la clase latente V (12.34%) no formaron parte de la clase *alta* y habrían pertenecido a otra zona de la distribución. Posiblemente a la parte superior de la clase *media*.

Luego de haber identificado a las clases *baja* y *vulnerable* y después de haber elaborado dos posibles lecturas sobre el tamaño de la clase *alta*, es preciso cuestionarse acerca de la composición de la clase *media*.

En el año 2012, la clase *media* la conformaron los hogares ubicados al interior de las clases latentes III y IV. De este modo, se identifican dos sub-clases en su interior: la clase *media* baja y la clase *media* alta. Cada una de ellas comprende, respectivamente al 21.26% y 19.38% de hogares peruanos. Considerándolas conjuntamente, la clase *media*, en el año en cuestión, estuvo constituida por el 40.64% de hogares peruanos.

La situación fue distinta en el año 2017, según la hipótesis a considerar como válida para explicar el tamaño de la clase *alta*. De este modo, de acuerdo con la

primera hipótesis, la clase *media* tuvo dos sub-clases (clase latente III y IV) -al igual que en el caso anterior- y estuvo conformada por el 33.1% de hogares peruanos. En cambio, bajo la segunda hipótesis, la clase *media* comprendió tres sub-clases (i.e. clase *media-baja*, clase *media-media* y clase *media-alta*, compuesta cada una de ellas, respectivamente, por las clases latentes III, IV y V), abarcando al 45.4% de hogares peruanos en su interior (ver Tabla 7).

Tabla 7: Composición de las clases sociales en Perú 2012 – 2017 (varios escenarios)

Clase/Año	Hipótesis I			Hipótesis II		
	2012	2017	Variación	2012	2017	Variación
<i>Baja</i>	28.7%	32.6%	3.9%	28.7%	32.6%	3.9%
<i>Vulnerable</i>	15.8%	15.3%	-0.5%	15.8%	15.3%	-0.5%
<i>Media</i>	40.6%	33.1%	-7.6%	40.6%	45.4%	4.8%
<i>Alta</i>	15.0%	19.1%	4.1%	15.0%	6.7%	-8.3%

FUENTE: INEI (2013, 2018)

En suma, para los años analizados se observa muy poca variabilidad en la composición de las clases *baja* y *vulnerable*. La situación es distinta en lo que respecta a las clases *media* y *alta* de la estructura social peruana. La variación en la composición de estas últimas difiere según cómo se llegue a definir a la clase *alta*.

De contrastar la magnitud estimada para la clase *media* en el presente estudio con aquellas obtenidas en otras investigaciones, podríamos inclinarnos a otorgarle mayor validez explicativa a la segunda hipótesis formulada entorno al tamaño de la clase *alta*. Ello se debe a que, diversos estudios estiman que el tamaño de la clase *media* peruana abarca, en promedio, al 40%-50% de hogares del país³⁹ (Jaramillo & Zambrano, 2013; PNUD, 2016).

³⁹ Mención aparte merece el trabajo de Benavides & Etesse (2016). Ambos autores estiman el tamaño de la clase *media* en poco más del 30% en el año 2008. Este resultado un tanto alejado de los aludidos se explica a partir de la definición de clase *media* adoptada por los autores. Ellos sostienen que dicho espacio de la estructura social peruana lo conforman los hogares cuyo jefe/a desempeña alguna ocupación propia de las siguientes clases del esquema EGP: IIIa (trabajadores de rutina no-manuales de alta cualificación), IIIb (trabajadores de rutina no manuales de baja cualificación), IVa (pequeños propietarios con empleados) IVb (pequeños propietarios sin empleados) V (técnicos de baja cualificación, supervisores de trabajadores manuales, VI (trabajadores manuales calificados).

Tal afirmación, sin embargo, precisa de ser tomada con suma cautela dada la disimilitud entorno a las variables focales consideradas por cada estudio. Mientras que en el presente trabajo, la identificación de la clase *media* -y demás clases de la estructura social peruana- la realizamos considerando tres variables (ocupación del jefe/a de hogar, ingreso equivalente del hogar e índice de riqueza del hogar); en las otras investigaciones, la magnitud de la clase *media* fue calculada mediante el análisis de variables de índole monetaria (ingresos y gastos del hogar).

Para concluir, consideramos que antes de entrar en disquisiciones sobre si una medición es superior a otra, es pertinente ahondar, a partir de lo expuesto en la presente investigación, en la discusión teórica sobre cómo definir a cada clase y, en segundo lugar, en formular metodologías que no solo se limiten a analizar las clases sociales a partir de una sola variable focal. Creemos que, para validar o rechazar alguna de las hipótesis propuestas entorno a la definición de la clase *alta* peruana, habría que extender el análisis considerando un modelo de clases latentes transitorias con información longitudinal.

7. CONCLUSIONES

El objetivo de la presente investigación fue identificar qué hogares son los que conforman la clase media en el Perú. Para tal propósito, en primer lugar, realizamos una revisión teórica que nos permitió identificar las variables focales sobre las que se asienta la definición de clase social -no solo de clase media, cabe precisar-, desde los lentes conceptuales de las disciplinas de la economía y la sociología. A partir de ello, en segundo lugar, valiéndonos de la noción de multidimensionalidad (Alkire, 2002), propusimos una conceptualización amplia del modo en el que se entiende a la clase social a partir de tres variables: la ocupación del/la jefe/a de hogar, el ingreso equivalente del hogar y el índice de riqueza del hogar.

Finalmente, en tercer lugar, la definición propuesta de clase social fue aplicada a una muestra de hogares de la Encuesta Nacional de Hogares mediante un modelo de clase latente. Tal labor, cabe destacar, no cuenta con antecedentes a nivel local ni regional (i.e. Latinoamérica) pues, en estos espacios, los ejercicios aplicados se han centrado en calcular el tamaño de las diversas clases sociales -principalmente el de la clase media- considerando una sola variable focal (i.e. ingresos o gastos en el caso de los estudios de índole económica y agrupaciones de ocupaciones, en el caso de la sociología).

Los resultados de este ejercicio, dan cuenta de la existencia de cinco y seis clases latentes al interior de la estructura social peruana en los años 2012 y 2017, respectivamente. Estas clases latentes fueron categorizadas dentro de cuatro clases sociales. A saber: clase *baja*, *vulnerable*, *media* y *alta*. Estas clases, en el año 2012 estuvieron conformadas por el 28.7%, 15.8%, 40.6% y 15.0% de hogares peruanos respectivamente. En el año 2017, en cambio, dichas clases sociales, en función de la definición aplicada para la clase *alta*, difirieron en tamaño. Es así que, bajo la primera definición la clase *baja*, *vulnerable*, *media*

y *alta* estuvieron conformadas por el 32.6%, 15.3%, 33.1% y 19.1% de hogares peruanos, respectivamente. Al contrario, bajo la segunda definición, dichos espacios al interior de la estructura social peruana los conformaron el 32.6%, 15.3%, 45.4% y 6.7% de hogares peruanos, respectivamente.

Nuestra investigación, como cualquier trabajo aplicado, no está exento de limitaciones. En primer lugar, nuestro foco de atención estuvo muy acotado a tres variables focales. Ello, si bien representa una contribución con respecto a otros estudios que tradicionalmente se centran en delimitar la estructura social a partir de una sola variable focal, relega del análisis otras variables que, eventualmente, permitirían una conceptualización más sólida no solo de la clase media sino de la estructura social en sí (i.e. educación y estado de salud de los miembros del hogar, acceso al mercado de crédito, tenencia de tierras, etc.). En segundo lugar, la información considerada para calcular el tamaño de las diversas clases sociales fue de índole estática al emplear información de corte transversal. Consideramos que la controversia en torno a la cuantificación del tamaño de la clase *media* y *alta* podría llegar a zanjarse de aplicar un modelo de clases latentes transitorias con información dinámica o longitudinal. Finalmente, cabría expandir tanto la definición de clase social como la metodología de evaluación para la consideración de la movilidad social.

ANEXO I

Tabla A1: Distribución de parámetros de medición, 2012-2017.

Var/Clas. lat	2012						2017						
	I	II	III	IV	V	T	I	II	III	IV	V	VI	T
<i>Riqueza</i>													
Q1	32.0	0.1	9.3	-	0.5	11.2	32.0	-	-	-	6.0	1.0	11.2
Q2	26.4	0.3	15.5	-	1.3	11.1	26.3	-	-	-	16.3	3.2	10.8
Q3	19.2	2.1	22.1	0.7	2.9	11.1	22.5	-	-	-	26.6	7.0	11.1
Q4	11.2	5.8	22.9	2.2	4.5	10.1	15.5	4.5	-	-	33.3	15.2	10.9
Q5	6.7	9.2	15.7	10.3	8.0	9.9	3.7	24.5	1.1	0.1	17.8	28.2	9.3
Q6	3.1	15.5	10.4	15.4	8.9	9.9	-	35.5	17.5	1.6	-	27.4	10.7
Q7	1.2	15.8	3.9	19.8	11.2	9.2	-	20.7	19.7	6.6	-	12.4	8.6
Q8	0.2	17.4	0.3	21.3	14.3	9.1	-	11.0	25.3	19.5	-	4.4	9.5
Q9	-	17.5	-	17.5	20.3	9.2	-	2.8	22.5	31.8	-	1.1	9.3
Q10	-	16.2	-	12.7	27.9	9.2	-	1.0	14.0	40.4	-	-	8.8
<i>Ingresos</i>													
Q1	31.5	0.2	6.5	-	0.1	10.5	30.9	1.9	-	-	-	0.1	10.4
Q2	24.7	0.7	14.4	0.4	0.8	10.4	28.2	8.4	-	-	-	0.5	10.5
Q3	16.8	3.3	19.0	1.4	2.7	10.1	21.5	18.9	-	-	-	4.0	10.2
Q4	10.6	6.9	20.8	3.5	5.1	10.0	14.6	31.0	-	0.2	-	11.4	10.3
Q5	7.1	8.7	17.5	8.7	7.0	9.9	4.7	28.9	1.9	1.3	19.5	15.4	9.9
Q6	5.1	11.2	11.2	15.1	10.1	10.1	0.1	10.9	12.0	4.9	32.3	22.2	10.1
Q7	2.5	14.0	6.6	19.4	11.6	9.8	-	-	25.3	7.6	22.0	21.6	9.9
Q8	1.1	17.1	3.0	20.0	15.6	9.9	-	-	26.2	14.4	15.8	14.2	9.8
Q9	0.4	19.1	0.7	20.0	17.2	9.7	-	-	21.7	27.4	8.3	7.3	9.6
Q10	0.1	18.9	0.2	11.5	29.8	9.7	-	-	13.0	44.3	2.2	3.3	9.5
<i>Clase EGP</i>													
I	-	-	-	-	26.5	4.0	-	-	-	21.6	-	5.8	3.6
II	-	-	-	-	62.8	9.4	0.4	-	-	36.5	-	37.1	8.1
IIIa	-	-	-	-	10.7	1.6	0.2	-	-	5.7	-	9.5	1.6
IIIb	0.4	26.4	-	-	-	4.3	1.4	0.7	-	17.4	-	27.8	5.0
IV a	0.2	12.3	-	-	-	2.0	0.3	0.5	-	9.7	0.3	5.7	2.1
IV b	12.0	49.4	-	-	-	11.2	7.8	17.1	15.9	9.1	7.7	14.1	11.3
IV c	87.0	12.0	-	-	-	26.8	63.4	14.7	6.2	-	16.3	-	26.0
V	0.5	-	-	1.6	-	0.5	0.2	0.9	1.1	-	0.4	-	0.4
VI	-	-	24.3	44.2	-	13.7	6.5	21.5	29.9	-	21.9	-	13.5
VII a	-	-	56.9	52.1	-	22.2	11.6	36.7	44.5	-	42.1	-	22.6
VII b	-	-	18.8	2.2	-	4.4	8.3	8.0	2.4	-	11.3	-	5.8

Fuente: INEI (2013 y 2018).

BIBLIOGRAFÍA

ABBOTT, Andrew (2006): "Mobility: What? When? How?". En MORGAN, Stephen; GRUSKY, David & FIELDS, Gary (eds). *Mobility and inequality: frontiers of research in sociology and economics*. Stanford: Stanford University Press, pp. 137-161.

ACEMOGLU, Daron & ROBINSON, James (2012): *Why nations fail. The origins of power, prosperity and poverty*. New York: Crown Publishers.

ALESINA, Alberto & PEROTTI, Roberto (1996): "Income distribution, political instability, and investment". *European Economic Review*. Vol. 40, No. 6, pp. 1203-1228.

ALKIRE, Sabina (2002): "Dimensions of Human Development". *World Development*. Volume 30, Number 2, pp. 181-205.

ATTANASIO, Orazio y PISTAFERRI, Luigi (2016): "Consumption Inequality". *Journal of Economic Perspectives*. Volume 30, Number 2 (Spring 2016), pp. 3-28.

ATTANASIO, Orazio y WEBER, Guglielmo (2010): "Consumption and Saving: Models of Intertemporal Allocation and Their Implications for Public Policy". *Journal of Economic Literature*. Volume 48, Number 3, pp. 693-751.

ATKINSON, Anthony B. (2015): *Inequality: What can be done?* Cambridge; London: Harvard University Press.

BANERJEE, Abhijit & Duflo, Esther (2008): "What is Middle Class about the Middle Classes around the World?". *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 22, No. 2 (Spring 2008), pp. 3-28.

BECKER, Gary (1993): *A Treatise on the Family. Enlarged Edition*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

BENAVIDES, Martín (2004): "Educación y estructura social en el Perú. Un estudio acerca del acceso a la educación superior y la movilidad intergeneracional en una muestra de trabajadores

urbanos". En ARREGUI, Patricia; Martín BENAVIDES; Santiago CUETO; Bárbara HUNT; Jaime SAAVEDRA y Walter SECADA (editores). *¿Es posible mejorar la educación peruana? Evidencias y posibilidades*. Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo, pp.125-146.

BENAVIDES, Martín & ETE SSE, Manuel (2012): "Movilidad educativa intergeneracional, educación superior y movilidad social en el Perú: evidencias recientes a partir de encuestas a hogares". En CUENCA, Ricardo (editor). *Educación superior. Movilidad social e identidad*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, pp. 51-92.

BENAVIDES, Martín & ETE SSE, Manuel (2016): "Dinámicos y jerárquicos a la vez. Patrones de movilidad social intergeneracional en el Perú". En SOLÍS, Patricio & BOADO, Marcelo (eds). *Y Sin Embargo se mueve.... Estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias – Colegio de México: México df, pp. 367-401

BIRDSALL, Nancy (2010): *The (Indispensable) Middle Class in Developing Countries; or, The Rich and the Rest, Not the Poor and the Rest*. Working Paper 207. Washington, DC: Center for Global Development.

BIRDSALL, Nancy (2012): *A Note on the Middle Class in Latin America*. Working Paper 303. Washington, DC: Center for Global Development.

BIRDSALL, Nancy; GRAHAM, Carol & PETTINATO, Stefano (2000): *Stuck in the Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle Class?* Working Paper No. 14. Center on Social and Economic Dynamics.

BIRDSALL, Nancy; LUSTIG, Nora & MEYER, Christian (2014): "The Strugglers: The New Poor in Latin America?". *World Development*. Vol. 60, pp. 132-146.

BOLCK, Annabel; CROON, Marcel & HAGENAARS, Jacques (2004): "Estimating Latent Structure Models with Categorical Variables: One-Step Versus Three-Step Estimators". *Political Analysis*. Vol. 12, No. 1, pp. 3-27.

BOTTERO, Wendy (2005): *Stratification: Social division and inequality*. New York: Routledge.

BOURGUIGNON, Francois (2006): "From Income to Endowments: The Difficult Task of Expanding the Income Poverty Paradigm". En GRUSKY, David & KANBUR, Ravi (eds). *Poverty and Inequality*. Stanford: Stanford University Press, pp. 76-102.

BREEN, Richard (2005): "Foundations of a neo-Weberian class analysis". En WRIGHT, Erik Olin (editor). *Approaches to Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

CHAN, Tak Wing & GOLDTHORPE, John H. (2004): "Is There a Status Order in Contemporary British Society". *European Sociological Review*. Vol. 20, No. 5 (December 2004), pp. 383-401.

COLLINS, Linda & LANZA, Stephanie (2010): *Latent class and latent transition analysis: with applications in the social behavioral and health sciences*. Hoboken, New Jersey: Willey.

COOPER, Brittany & LANZA, Stephanie (2014): "Who Benefits Most From Head Start? Using Latent Class Moderation to Examine Differential Treatment Effects" *Child Development*. Volume 85, No. 6, pp. 2317-2338.

COWELL, Frank (2013): *Measuring Inequality*. Third Edition, New York: Oxford University Press.

CROMPTON, Rosemary (2013): *Clase y estratificación: una introducción a los debates actuales*. Segunda Edición. Madrid: Tecnos.

DAHRENDORF, Ralf (2014[1959]): "Class and Class Conflict in Industrial Society". En GRUSKY, David & Katherine WEISSHAAR (editors). *Social Stratification: class, race and gender in sociological perspective*. Boulder, CO: Westview Press, pp. 143-149.

EASTERLY, William (2001): "The Middle Class Consensus and Economic Development". *Journal of economic growth*. Vol. 6, No. 4, pp.317-335.

ERIKSON, Robert & GOLDTHORPE, John H. (2002): "Intergenerational Inequality: A Sociological Perspective". *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 16, No. 3 (Summer 2002), pp. 31-44.

ESCOBAL, Javier; LANATA, Claudio; MADRID, Sofía; PENNY, Mary; SAAVEDRA, Jaime; SUÁREZ, Pablo; VERASTEGUI, Héctor; VILLAR, Eliana y HUTTLY, Sharon (2003): *Young Lives Preliminary Country Report: Perú*. London: Young Lives, Save the Children UK.

FERREIRA, Francisco; MESSINA, Julian; RIGOLINI, Jamele; LOPEZ-CALVA, Luis-Felipe; LUGO, María Ana & VAKIS, Renos (2013): *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*. Washington, D.C.: Banco Mundial.

FILMER, Deon & PRITCHETT, Lant (2001): "Estimating Wealth Effects Without Expenditure Data – Or Tears: An Application To Educational Enrollments In States of India". *Demography*, Vol. 38, No. 1, pp. 115-132.

GALOR, Oded (2011): "Inequality, Human Capital Formation and the Process of Development". En HANUSHEK, Eric A; Stephen MACHIN y Ludger WOESSMANN (editors). *Handbook of the Economics of Education*. Volume 4. San Diego, CA: Elsevier, pp. 441-493.

GIDDENS, Anthony (1996): *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*. Sexta Edición. Madrid: Alianza Editorial.

GIDDENS, Anthony (2010): *Sociología*. Sexta Edición: Madrid: Alianza.

GOLDTHORPE, Jhon H. y MCKNIGHT, Abigail (2006): "The Economic Basis of Social Class". En MORGAN, Stephen; David GRUSKY y Gary FIELDS (editors). *Mobility and Inequality: frontiers of research in sociology and economics*. Stanford, CA: Stanford University Press, pp. 109-136.

GOODMAN, Leo (2002): "Latent Class Analysis: The Empirical Study of Latent Types, Latent Variables, and Latent Structures". En HAGENAARS, Jacques & MCCUTCHEON, Allan (eds). *Applied Latent Class Analysis*. Cambridge, New York: Cambridge University Press, pp. 3-55.

GRUSKY, David (2011): "The Stories About Inequality That We Love to Tell". En GRUSKY, David & Szonja SZELÉNYI (editors). *The Inequality Reader: contemporary and foundational readings in race, class and gender*. Boulder, CO: Westview Press, pp. 2-14.

GRUSKY, David & KANBUR, Ravi (2006): "Introduction: The Conceptual Foundations of Poverty and Inequality Measurement". En GRUSKY, David & KANBUR, Ravi (eds). *Poverty and Inequality*. Stanford: Stanford University Press, pp. 1-29.

GRUSKY, David & WEEDEN, Kim (2006): "Does the Sociological Approach to Studying Social Mobility Have a Future?". En MORGAN, Stephen; GRUSKY, David & FIELDS, Gary (eds). *Mobility and inequality: frontiers of research in sociology and economics*. Stanford: Stanford University Press, pp.85-108.

HANUSHEK, Eric y WOESSMANN, Ludger (2012): "Schooling, educational achievement, and the Latin American growth puzzle". *Journal of Development Economics*. Vol. 99, Issue 2 (November 2012), pp. 497-512.

HUBER, Ludwig & LAMAS, Leonor (2017): *Deconstruyendo el rombo: consideraciones sobre la nueva clase media en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

IGUIÑIZ, Javier (1976): *Valor, distribución y clases sociales: Adam Smith, David Ricardo*. Serie Ensayos Teóricos 7. Lima: Departamento de Economía PUCP.

IGUIÑIZ, Javier (1977): *Valor, distribución y clases sociales: Marx*. Lima: Programa Académico de Ciencias Sociales. Área de Economía.

INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION (ILO) (2012): *International Standard Classification of Occupations: Structure, group definitions and correspondence tables*. International Labour Office: Geneva.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA - INEI (2013): *Encuesta Nacional de Hogares 2012*. Lima. Consulta: 25 de noviembre del 2018 [<http://inei.inei.gob.pe/microdatos/>].

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA - INEI (2018): *Encuesta Nacional de Hogares 2017*. Lima. Consulta: 25 de noviembre del 2018 [<http://inei.inei.gob.pe/microdatos/>].

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA - INEI (2013a): *Ficha Técnica. Encuesta Nacional de Hogares 2012*. Lima. Consulta: 25 de noviembre del 2018 [<http://inei.inei.gob.pe/inei/srienaho/Descarga/DocumentosMetodologicos/2012-55/FichaTecnica.pdf>]

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA - INEI (2018a): *Ficha Técnica. Encuesta Nacional de Hogares 2017*. Lima. Consulta: 25 de noviembre del 2018 [<http://inei.inei.gob.pe/inei/srienaho/Descarga/DocumentosMetodologicos/2017-55/FichaTecnica.pdf>]

JARAMILLO, Fidel & Zambrano, Omar (2013): *La clase media en Perú: Cuantificación y evolución reciente*. Nota Técnica IDB-TN-550. Representación en Perú: Banco Interamericano de Desarrollo.

JOHNSON, David & FISHER, Jonathan (2018): "Inequality and mobility over the past half century using income, consumption and wealth". *Paper prepared for the 35th IARIW General Conference*. Copenhagen, Denmark, 20-25 Agosto 2018.

LANDRETH, Harry & COLANDER, David C. (2006): *Historia del pensamiento económico*. Cuarta Edición. Madrid: McGraw Hill.

LANZA, Stephanie; DZIAK, John; HUANG, Liying; WAGNER, Aaron & COLLINS, Linda (2018): *LCA Stata plugin users guide (Version 1.2.1)*. University Park: The Methodology Center, Penn State.

LIPSET, Seymour Martin (1963): *El hombre político: las bases sociales de la política*. Buenos Aires: Editorial Universitaria de Buenos Aires.

LOPEZ-CALVA, Luis & ORTIZ-JUAREZ, Eduardo (2014): "A vulnerability approach to the definition of the middle class". *Journal of Economic Inequality*. Vol. 12, Issue 1, pp. 23-47.

MARE, Robert (1991): "Five Decades of Educational Assortative Mating". *American Sociological Review*. Vol. 56, No. 1, pp.15-32.

MARE, Robert (2016): "Educational Homogamy in Two Gilded Ages: Evidence from Intergenerational Social Mobility Data". *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*. Vol. 663, No. 1, pp.117-139.

MARX, Karl (2014a[1964]): "Alienation and Social Classes". En GRUSKY, David & Katherine WEISSHAAR (editors). *Social Stratification: class, race and gender in sociological perspective*. Boulder, CO: Westview Press, pp. 127-131.

MARX, Karl (2014b[1972]): "Alienation and Social Classes". En GRUSKY, David & Katherine WEISSHAAR (editors). *Social Stratification: class, race and gender in sociological perspective*. Boulder, CO: Westview Press, pp. 131.

MARX, Karl (2014c[1964]): "Classes in Capitalism and Pre-Capitalism". En GRUSKY, David & Katherine WEISSHAAR (editors). *Social Stratification: class, race and gender in sociological perspective*. Boulder, CO: Westview Press, pp. 131-141.

MASYN, Katherine (2013): "Latent Class Analysis and Finite Mixture Modeling". En LITTLE, Todd (ed). *The Oxford Handbook of Quantitative Methods in Psychology: Vol. 2: Statistical Analysis*. Oxford, New York: Oxford University Press, pp. 551-611.

MILANOVIC, Branko (2011): *The Haves and the Have-nots: a brief and idiosyncratic history of global inequality*. New York: Basic Books.

MILANOVIC, Branko & YITZHAKI, Shlomo (2002): "Decomposing World Income Distribution: Does the World have a Middle Class?". *Review of Income and Wealth*. Serie 48, No. 2, pp. 155-178.

MILIOS, John (2000): "Social Classes in Classical and Marxist Political Economy". *The American Journal of Economics and Sociology*. Vol. 59, No. 2 (April 2000), pp. 283-302.

PARKIN, Frank (2014[1979]): "Marxism and Class Theory". En GRUSKY, David y Katherine WEISSHAAR (editors). *Social Stratification: class, race and gender in sociological perspective*. Boulder, CO: Westview Press, pp. 193-201.

PLAZA, Orlando (2007): "El debate teórico sobre las clases sociales: una aproximación histórico-analítica". En PLAZA, Orlando (editor). *Clases sociales en el Perú: visiones y trayectorias*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú – Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas, Políticas y Antropológicas, pp. 21-79.

PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO - PNUD (2016): *Informe Regional sobre Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe – Progreso multidimensional: bienestar más allá del ingreso*. New York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

RAVALLION, Martin (2009): "The Developing World's Bulging (but Vulnerable) Middle Class". *World Development*. Vol. 38, No. 4, pp. 445-454.

ROEMER, John (2000): *Equality of Opportunity*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

SANDMO, Agnar (2015): "The Principal Problem in Political Economy: Income Distribution in the History of Economic Thought". En ATKINSON, Anthony B. y François BOURGUIGNON (editors). *Handbook of Income Distribution*. Volume 2A. Amsterdam: Elsevier, pp. 3-65.

SEN, Amartya (1997): "From Income Inequality to Economic Inequality". *Southern Economic Association*. Vol. 64, No. 2, pp.383-401.

SMITH, Adam (1776): *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Barcelona: Orbis.

SOLIMANO, Andrés (2015): *Élites económicas, crisis y capitalismo del siglo XXI: la alternativa de la democracia económica*. Santiago: Fondo de Cultura Económica.

TORCHE, Florencia (2006): "Una clasificación de clases para la sociedad chilena". *Revista de Sociología*. Vol. 20, pp. 15-43.

TORCHE, Florencia y LOPEZ-CALVA, Luis (2013): "Stability and Vulnerability of the Latin American Middle Class". *Oxford Development Studies*. Vol. 41, No. 4, pp. 409-435.

WEBER, Max (2002): *Economía y sociedad: esbozo de sociología comprensiva*. Segunda Edición. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

WEBER, Max (2014[1978]): "Open and Closed Relationships". En GRUSKY, David y Katherine WEISSHAAR (editors). *Social Stratification: class, race and gender in sociological perspective*. Boulder, CO: Westview Press, pp. 179-182.

WEDEL, Michel; DESARBO, Wayne; BULT, J.R.; RAMASWAMY, Venkatram (1993): "A Latent Class Poisson Regression Model for Heterogeneous Count Data". *Journal of Applied Econometrics*. Vol. 8, No. 4, pp. 397-411.

WEEDEN, Kim & GRUSKY, David (2012): "The Three Worlds of Inequality". *American Journal of Sociology*. Vol. 117, No. 6, pp.1723-1785.

WRIGHT, Erik Olin (2014[1984]): "A General Framework for the Analysis of Class Structure". En GRUSKY, David & Katherine WEISSHAAR (editors). *Social Stratification: class, race and gender in sociological perspective*. Boulder, CO: Westview Press, pp. 149-161.