

Clases Medias en América Latina

Francisca Castro

**Núcleo Milenio Desafíos a la Representación
Universidad Diego Portales**

DOCUMENTO DE TRABAJO ICSO – N° 20 / 2015
Serie Desafíos a la Representación

Santiago, Agosto 2015



Núcleo Milenio NS130008
DESAFÍOS A LA REPRESENTACIÓN
www.representacion.cl

Clases Medias en América Latina

Francisca Castro
Núcleo Milenio Desafíos a la Representación
Universidad Diego Portales

Abstract.

La definición y conceptualización de las clases sociales representa una tarea difícil, debido a que distintas vertientes dentro de cada disciplina enfatizan ciertas dimensiones a la vez que dejan de lado otras. Esta problemática se traduce igualmente cuando se trata de clases medias, acentuándose incluso aún más ya que su definición no solamente depende de la corriente teórica –ya sea la economía o la sociología, sino que depende a la vez de cómo se conceptualiza a la clase baja y alta. De esta forma, existen corrientes que definen a la clase media según su lugar en el sistema productivo, según su ocupación, su ingreso (tanto absoluto como relativo), nivel educacional, etc. El presente informe tiene como objetivo dilucidar, en primer lugar, los principales enfoques de conceptualización de las clases sociales y de la clase media en particular, con foco en la sociología y la economía, para dar paso, en segundo lugar, a las formas de medición asociadas a dichos enfoques. En tercer lugar, se exponen las implicancias de la clase media en la esfera política y económica, para finalmente sintetizar el estado actual de la clase media en América Latina y las implicancias que ha tenido su crecimiento en términos económicos, sociodemográficos, culturales, educacionales, y de cultura política.

Los análisis sobre la estratificación social y las clases sociales están ampliamente documentados en la literatura, desde Max Weber hasta autores contemporáneos. No obstante, existe poco consenso respecto a qué constituye una clase social, cómo se clasifica, y qué consecuencias políticas tiene cierta estructura de clases en una determinada sociedad. En este sentido, el uso del término “clase” ha estado asociado a una fuente de ambigüedad terminológica y confusión conceptual ya que alude tanto a una categoría económica como a un grupo específico al interior de la sociedad.

El consenso en la academia es complicado al tratarse de clases sociales en general, y lo es aún más al momento de indagar en las clases medias de manera particular, debido a que se trata de una definición relacional que usualmente tiene como parámetros las definiciones de clases altas y bajas. Ya en la década de los 1970 Anthony Giddens argumentó que uno de los principales problemas de las interpretaciones dicotómicas de la estructura de clases es que dificultan el reconocimiento de las clases medias (Giddens, 1973, p. 101). Otra dificultad radica en los cambios de los escenarios económicos y políticos que provocan las reestructuraciones en el sistema de estratificación social. En el caso de América Latina, la apertura y liberalización de las economías durante los años 1980 y 1990 llevó a la aparición de unas clases medias “ganadoras”, que se beneficiaron del auge del comercio y de los servicios financieros globales, y que vieron a aumentar significativamente no solo sus niveles de ingreso sino también su estatus (Paramio, 2012). Esto ha hecho que las clases medias tengan cada vez un papel más importante en la región.

Teniendo en cuenta la difícil conceptualización de las clases sociales en general y la falta de consenso respecto a cómo se define y qué significa ser de clase media en particular, el presente documento de trabajo tiene como objetivo presentar el estado actual del debate en torno a las clases medias en América Latina. Para ello, este documento se estructura en cuatro apartados, realizando primeramente una revisión en torno a las principales conceptualizaciones de la clase media en las ciencias sociales y económicas, para posteriormente presentar formas de medición de la clase media; finalmente, se presentan los enfoques teóricos dentro del estudio de las clases medias para poder identificar el impacto de éstas en el sistema político, económico, y social, y de esta forma acabar dando cuenta del crecimiento de las clases medias en América Latina durante las últimas décadas. Lo anterior se expondrá a través de una síntesis de las líneas de investigación más importantes en torno a las clases medias, adoptando un enfoque tanto teórico como empírico. Es por esto que no sólo se revisarán publicaciones académicas, sino también informes de organismos internacionales y centros de estudios.

Clases medias: enfoques para su conceptualización

Existen múltiples formas de medir la estratificación social y las clases sociales. En esta sección se expondrá, en primer lugar, la perspectiva sociológica para conceptualizar a las clases medias, compuesta por la corriente sociológica clásica, estratificacionista, y del capital cultural y social, y

en segundo lugar la perspectiva económica, la cual se basa en mediciones de ingresos o condiciones de vida para conceptualizar a la clase media.

Una primera corriente investigativa en la sociología es la adoptada por sociólogos clásicos, como Karl Marx y Max Weber (Hopenhayn, 2010). Por un lado, la visión marxista define a las clases sociales en términos de posiciones estructurales comunes dentro de la organización productiva, en donde las divisiones están basadas en el concepto de explotación y relaciones de propiedad. Según la tradición marxista, la clase media no existe como tal dada su relación mixta con el aparato productivo: ni proletariado ni propietario del capital, siempre expuesta a la proletarización de los ciclos económicos y a la degradación del cuello blanco por la tercerización como nueva fase de explotación, proclive a la identificación simbólica con los intereses de la clase dominante. Por otro lado, la conceptualización weberiana define como “clase” a un grupo de individuos con “oportunidades de vida” comunes, las cuales determinan sus oportunidades de ingreso en el mercado (Hertova, et al., 2010; Wright, 1979). En ese sentido, Weber identifica cuatro clases sociales presentes en el sistema capitalista; la primera distinción es entre aquellos que poseen medios de producción y aquellos que no, y dentro de cada grupo existen otras diferenciaciones según el tipo de propiedad y el tipo de servicios a los que optan en el mercado. El resultado de dicha diferenciación es la clase social empresarial dominante, la pequeña burguesía, los trabajadores calificados (la clase media), y los trabajadores sin calificaciones cuya única posesión es su fuerza de trabajo (Weber, 1978).

Una segunda corriente sociológica, la “estratificacionista”, define sectores medios por niveles de educación, ingresos y sobre todo por tipo de ocupación (Franco, et al., 2011; Wright, 1989). La concepción de estatus ocupacional se encuentra amparada en la teoría que establece que las posiciones de clase derivan de las relaciones económicas del empleo (Goldthorpe, 2004). Los cambios económicos, técnicos y sociales que produjo el desarrollo del capitalismo industrial se acompañaron de una continua división del trabajo y diferenciación entre las ocupaciones (Crompton, 2013), lo que ha originado que la “ocupación” se haya convertido para la mayoría de la población en un indicador poderoso de los distintos niveles de recompensa material, posición social y “oportunidades de vida” en general que existen en las sociedades modernas (Blau & Duncan, 1967). Bajo esta concepción, la sociedad está dividida en clases altas, medias, o bajas según sus ocupaciones, actitudes, y preferencias hacia el trabajo (Doepke & Zilibotti, 2007).

Dayton-Johnson asegura que este indicador es crucial para revelar estatus de clase media, aparte del ingreso en sí mismo, en cuanto los trabajadores de clase media poseen trabajos estables y bien pagados. En ese sentido, dos personas pueden tener el mismo ingreso, pero uno puede ser considerado de clase media y el otro no según sus características ocupacionales. Esto va en la línea de las fuentes de diferenciación de la clase media identificadas por Giddens (1973), quien sostiene que existen dos fuentes principales de diferenciación en la clase media como un todo: su origen en diferencias de la capacidad del mercado, y su derivación de las divisiones del trabajo (p. 186). Su más marcada diferencia en la capacidad del mercado es la de ofrecer conocimiento técnico

orientado al mercado, habilidades reconocidas y especializadas, y el hecho de que ofrecen competencia general simbólica, mientras que en la división de trabajo usualmente se desempeñan en ocupaciones profesionales.

No obstante, Crompton (2013) afirma que, a pesar de este uso reconocido como indicador social, recurrir a la ocupación como medida de “clase” plantea una serie de dificultades, principalmente porque (1) los títulos ocupacionales y de empleo no incorporan ninguna manera adecuada las numerosas y diferentes dimensiones de la desigualdad en las sociedades modernas y también porque (2) la ocupación en sí no puede captar correctamente las realidades relacionales de clase (p. 75)

Finalmente, desde el enfoque del “capital cultural, capital social, y diferenciación de estatus”, la clase media se construye según la transmisión y ampliación de privilegios y capacidades que logra por vía del capital cultural y social, y por referentes de pertenencia material y simbólica (Bourdieu, 1979; Bourdieu, 2000; Hopenhayn, 2010). De acuerdo a Bourdieu, la diferenciación social y la conformación de las clases sociales se basan en el entramado de relaciones de poder designado “espacio social” (León, et al., 2010), por lo que el eje de la reproducción de la clase media es la transmisión y la ampliación de privilegios que se logran a través de la educación y la adquisición de conocimientos, las redes de relaciones, y los referentes de distinción simbólica (Franco, et al., 2011).

Un segundo enfoque dentro de las conceptualizaciones de la clase media es representado por la perspectiva económica. En el campo de la economía, lo más común es definir a la clase media en términos de características medibles, identificándola estadísticamente como el grupo de individuos que ocupa cierta posición en la distribución de ingresos de la sociedad (Hertova, et al., 2010). Dichas investigaciones han adoptado una definición de clase media desde características socioeconómicas, tales como ingreso del hogar, consumo, o estatus ocupacional (Dayton-Johnson, 2015). Si bien se reconoce que la clase media es más una designación social que una clasificación económica, la mayoría de los economistas escoge medirla en términos de ingreso y niveles de consumo (Kharas & Gertz, 2010). Desde esta perspectiva económica, las clases medias suelen ser definidas como un grupo de individuos que no se encuentran en la cima ni en lo más bajo de la distribución de un indicador particular, como el ingreso o el consumo (Lora & Fajardo, 2011). En ese sentido, han ocurrido innovaciones en la determinación económica de las clases medias, surgiendo definiciones subjetivas de ésta según la autoevaluación de la riqueza relativa, es decir, cómo perciben los individuos su propia posición de riqueza relativa. Si bien se reconoce la existencia de discrepancias entre riqueza objetiva y subjetiva, se argumenta que esto se debe a que en el auto-posicionamiento los individuos consideran otras variables al momento de catalogar su estatus social, no solamente el ingreso, sino que todas las formas de capital (Lora & Fajardo, 2011, p. 16).

Otra vertiente dentro de la economía gira en torno a la línea de la pobreza, la cual se deriva del costo de una canasta de bienes y servicios básicos, como también de medidas que utilizan el límite de la línea de la pobreza, ya sean los 2 dólares por día (Banerjee & Duflo, 2008), o la línea relativa de pobreza del 50 por ciento de la media de ingreso per cápita (OCDE, 2010); en este sentido, la definición de clase media es un espejo de la definición de la pobreza, lo cual puede generar confusión ya que las líneas relativas de pobreza usualmente difieren de las líneas nacionales fijadas por entidades estadísticas de cada país (Dayton-Johnson, 2015).

Mediciones de la clase media

Dayton-Johnson (2015) revisa una serie de mediciones dentro de la perspectiva económica, como aquella que se enfoca en medidas absolutas de ingreso para delimitar la clase media, definiendo los niveles de ingreso per cápita más bajos y más altos para poder comprenderla. Un identificador simple para los individuos de clase media en el mundo en vías de desarrollo es aquel de individuos que viven en hogares con un ingreso diario per cápita de 10 dólares o más. Otras mediciones, como la del Banco Mundial, clasifican a la clase media entre los ingresos per cápita entre 10 y 50 dólares por día (Ferreira, et al., 2013). Para Dayton-Johnson, dichas definiciones para las clases medias basadas en el ingreso absoluto – ya sean de 2 dólares a 10, de 2 a 13, de 10 a 100, etc. – facilitan comparaciones entre países y a lo largo del tiempo en una manera razonablemente transparente. Sin embargo, Birdsall (2015) reconoce que esta medición está lejos de ser precisa: entre países, el ingreso mínimo necesario para encontrarse “seguro” variará –por ejemplo, en los países latinoamericanos, donde las encuestas de los hogares miden principalmente consumo y no ingresos, el identificador “correcto” de seguridad para no caer bajo la línea de la pobreza sería casi un 25 por ciento más bajo que en países desarrollados.

Cárdenas et al. (2015) igualmente utilizan una definición basada en el ingreso absoluto per cápita del hogar. Los autores afirman que las mediciones absolutas establecen un rango dado para clasificar a los individuos en clases, por lo que se requiere de una decisión sobre cuál es el nivel de ingreso que realmente define los estándares de vida de la clase media, decisión que puede ser un tanto arbitraria. A pesar de dicha arbitrariedad, los autores definen como clase media a aquellos individuos que poseen gastos diarios entre 10 y 100 dólares por persona en términos de paridad de poder adquisitivo.

Las críticas a este primer conjunto de mediciones económicas sostienen que una aproximación unidimensional, basada sólo en el tipo de inserción laboral (León, et al., 2010) o en el ingreso resulta insuficiente para dar cuenta de la heterogeneidad del estrato medio. En términos generales, las tendencias comunes de la clase media latinoamericana se encuentran en el aumento de su nivel educacional, su mayor concentración en áreas urbanas, y su predominio en trabajos en el sector formal (Ferreira, et al., 2013). Solamente mediante una examinación a estas

tendencias se podrá entender correctamente el desarrollo de las clases medias en las naciones latinoamericanas.

Un camino diferente dentro de la literatura económica separa a la sociedad en grupos definidos por el ingreso, y la clase media se deriva como una función de los grupos de ingresos altos, medios, y bajos (Cruces, et al., 2011). Dayton-Johnson identifica a otros autores quienes han optado por definiciones de ingreso relativas, como el informe de la OCDE (2010) que considera a las clases medias de América Latina como los hogares con un ingreso per cápita entre 50 y 150 por ciento de la media de ingreso per cápita (Dayton-Johnson, 2015, p. 10). En este sentido, la clase media, al igual que los pobres y los ricos, será una parte de la población total, variando de país en país dependiendo de la forma de la distribución de ingreso.

Otra medición relativa surge desde la noción de quintiles de ingreso. Easterly (2001) define la clase media como aquellos hogares entre el segundo y cuarto quintil. Esta vertiente que define a la clase media (y de forma residual las clases altas y bajas) como una función de los quintiles de la distribución total de ingreso per cápita ha sido igualmente criticada por la academia, reconociendo dos problemas principales en este enfoque: (1) la definición de los límites es arbitraria, siendo difícil justificar el límite más bajo en el percentil 15 y no en el 20, o el límite más alto en el 85 y no en el 90, y (2) por construcción, los tres grupos de ingreso son siempre del mismo tamaño, lo cual hace difícil poder determinar si la clase media está aumentando o disminuyendo (Cruces, et al., 2011, p. 6). No obstante, si bien en esta concepción la clase media siempre constituirá exactamente el 60 por ciento de la población, Easterly (2001) analiza la tajada del ingreso nacional ganado por este 60 por ciento para una mayor riqueza interpretativa (Dayton-Johnson, 2015).

Estas mediciones de ingresos relativos tienen éxito de una manera que las medidas absolutas no: pueden ser aplicadas a todos los países, y siempre incluirán a los individuos en la media de distribución de ingresos, al tiempo que nos ilustran sobre la inequidad en una determinada economía (Dayton-Johnson, 2015, p. 11). De esta forma, se define a la clase media como los individuos dentro del intervalo de ingreso que incluye la media, o que gira en torno a la media (Ravallion, 2009).

Enfoques teóricos en el estudio de las clases medias

Múltiples investigaciones han afirmado la existencia de impactos derivados de la presencia de clases medias fuertes y estables. En la presente sección se utilizará la clasificación de Hertova et al. (2010), quienes sostienen que las consecuencias generadas por la existencia de las clases medias pueden clasificarse en dos grandes categorías: impactos políticos (equidad/homogeneidad social y cohesión, estabilidad política) e impactos económicos (desarrollo amigable al mercado, mejoras en la demanda del mercado, productividad, habilidades/empleo).

Impactos políticos

En términos generales, uno de los mayores y más inmediatos beneficios en la esfera política, producto de la existencia de una clase media saludable, se deriva del hecho que clases medias de gran tamaño producen una equidad social relativa, promoviendo condiciones políticas y económicas más estables. Las clases medias juegan un rol importante en explicar el desarrollo comparativo como fuente de demanda de consumo, innovación, y apoyo político para la provisión pública e infraestructura, salud, y educación (Cárdenas, et al., 2015; Castellani, et al., 2015), y en último término resultan cruciales para el correcto desarrollo democrático (Lipset, 1981), ya que juegan un rol en la moderación de conflictos producto de su habilidad de recompensar partidos moderados y democráticos, penalizando a los grupos extremistas (Lipset, 1959). Por consiguiente, no es de extrañar que hasta en la actualidad se asocie a las clases medias con estabilidad política y cohesión social (Barro, 1999). Desde esta perspectiva, las clases sociales tienden a comportarse de manera más racional al momento de elegir a sus representantes políticos, contribuyendo por lo tanto a la formación de instituciones estables, reduciendo así la inestabilidad política (Torche & López-Calva, 2013). A la vez, la estabilidad política promueve la inversión económica, incentivando el crecimiento económico (Alesina & Perotti, 1996), y ya que la estabilidad política es importante para la inversión privada y el crecimiento, el tamaño y la estabilidad de la clase media posee importantes implicancias económicas (Solimano, 2007). Esto hace que los beneficios potenciales de una clase media considerable sean particularmente importantes en los países en desarrollo, donde la inversión en capital humano y físico es escaso, y las instituciones políticas generalmente débiles (Torche & López-Calva, 2013). Siguiendo la lógica del votante medio, en América Latina debiesen abundar gobiernos que profesen las plataformas políticas favorecidas por la clase media, o al menos la clase media definida bajo la lógica del ingreso relativo, ya que son ellos los votantes en el medio del espectro después de todo (Dayton-Johnson, 2015).

Pero la clase media no sólo posee efectos en el sistema político propiamente tal, sino también en el resto de la sociedad y cómo ellos se relacionan con el Estado. Los pobres se benefician cuando la clase media económicamente fuerte presiona por un gobierno rendidor de cuentas y apoya, a través de su voluntad de pagar impuestos, servicios públicos universales y de calidad (Birdsall, 2007). Es por esto que suele afirmarse que las clases medias dependen mucho más del imperio de la ley, y de un gobierno estable y efectivo (Birdsall, 2012), y suele enfatizarse el rol de las clases medias en la modernización y democratización del Estado, así como en el desarrollo de las políticas públicas (Bárcena & Serra, 2010); en ese sentido, se ha afirmado que las clases medias latinoamericanas adoptan visiones políticas consistentes con un Estado más activista, orientado hacia el desarrollo, mientras que al mismo tiempo expresan reservas sobre la efectividad del Estado para resolver problemas sociales (Dayton-Johnson, 2015). Esto va en la línea con el hecho de que si las clases se vuelven realidades sociales, deben manifestarse en la formación de patrones comunes de comportamiento y actitudes (Giddens, 1973, p.111), lo cual también incluye comportamientos y actitudes en la arena política.

Finalmente, también se ha afirmado que existe una relación entre el aumento de las clases medias y la reducción de la pobreza, lo cual también ha tenido repercusiones en la arena política. La incidencia de la pobreza en la región ha caído dramáticamente en las últimas dos décadas, y al menos una parte de aquellas personas que han emergido desde la pobreza ahora son parte de la clase media latinoamericana (Dayton-Johnson, 2015, p. 18), generándose un círculo virtuoso producto del robustecimiento del tamaño de dicha clase.

Impactos económicos

Como ya se mencionó anteriormente, múltiples investigadores han documentado los beneficios económicos que conlleva la existencia de una clase media robusta. A grandes rasgos, una clase media fuerte es crucial para las democracias de mercado puesto que proveen incentivos invaluable para que el mercado funcione lo mejor posible (Hertova, et al., 2010).

En primer lugar, respecto a la relación entre clases medias y crecimiento económico propiamente tal, los supuestos beneficios radican en la presencia de demanda e inversión en fuentes de capital humano. Se argumenta que los miembros de la clase media exhiben una propensión por el ahorro, la inversión, y la iniciativa empresarial, y que sus hábitos de consumo pueden ser el motor del crecimiento. La ausencia de una clase media robusta, como grupo político, puede conllevar polarización política y una eventual desestabilización política a largo plazo (Hertova, et al., 2010). Dichos patrones resultan beneficiosos para la economía como un todo no sólo por el aumento de demanda hacia los bienes producidos internamente, sino también por los impuestos que otorgan dichos bienes (Hertova, et al., 2010). Estudios como el de Solimano (2008) presentan correlaciones empíricas entre el tamaño de la clase media y diferentes variables económicas en 129 países. Su análisis sugiere una relación positiva entre el tamaño de la clase media y el nivel de desarrollo económico, con un coeficiente de correlación entre el tamaño de la clase media y el ingreso per cápita de 0.41 (Hertova, et al., 2010), distinguiendo dos roles desempeñados por la clase media que pueden contribuir al desarrollo económico: (1) como fuente de desarrollo empresarial, y (2) como fuente de poder de consumo, debido al incremento de su ingreso per cápita, aumentando así su poder de compra.

Easterly (2001) sostiene que un mecanismo que une la clase media con el crecimiento económico se relaciona con la inequidad, la cual es capturada a través de mediciones de ingreso relativo. Los argumentos que vinculan los altos niveles de inequidad y el bajo crecimiento vienen en tres variedades: (1) donde la alta inequidad ocurre junto a mercados de capital deficientes, la inversión se verá perjudicada porque muchos empresarios con buenas ideas pero sin seguridad son incapaces de obtener préstamos o créditos; (2) países altamente desiguales son más propensos a la violencia y a la inestabilidad, que finalmente desvían los recursos del crecimiento económico; y por último (3) los votantes en países altamente desiguales serán más propensos a votar por la

redistribución fiscal, i.e. altos impuestos a los más ricos para financiar las transferencias gubernamentales a los menos ricos, desincentivando así la inversión y suprimiendo el crecimiento (Dayton-Johnson, 2015).

No obstante, algunos estudios sugieren que no está claro si es el crecimiento económico el que origina una expansión de las clases medias o al revés. Tal como Cárdenas et al. (2015) sostienen, es la evolución de las clases medias latinoamericanas la que depende del crecimiento económico, pero que sin embargo no es el único factor. La política fiscal redistributiva también influye: aquellos países con tendencias redistributivas regresivas tenderán a reducir el tamaño de sus clases medias, mientras que aquellos con tendencias progresivas experimentarán incrementos en el tamaño de sus clases medias. En este sentido, Venezuela, México, Brasil y Chile han experimentado los mayores incrementos de la clase media como porcentaje total poblacional entre 2005 y 2013, mientras que Honduras, República Dominicana, Perú, Colombia, Ecuador, y Argentina sufren un encogimiento de ésta (Cárdenas, et al., 2015, p. 56).

Crecimiento de las clases medias en América Latina

La formación de la clase media generalmente es resultado de cambios estructurales profundos, tanto internos como externos. Estos cambios usualmente consisten en una combinación de inmigración, concentración demográfica y urbanización, industrialización, y apareamiento de tecnologías capitalistas modernas, todo de la mano del rol crecientemente intervencionista del Estado en las áreas social y económica (Geithman, 1974). Con esto queda de manifiesto que para explicar el aumento de la clase media latinoamericana, se debe también evidenciar los principales cambios sociales, económicos, y políticos que han promovido su crecimiento, teniendo siempre presente el rol del Estado en su incremento, mediante sus políticas de transferencias monetarias directas y de otras políticas de redistribución (Paramio, 2010).

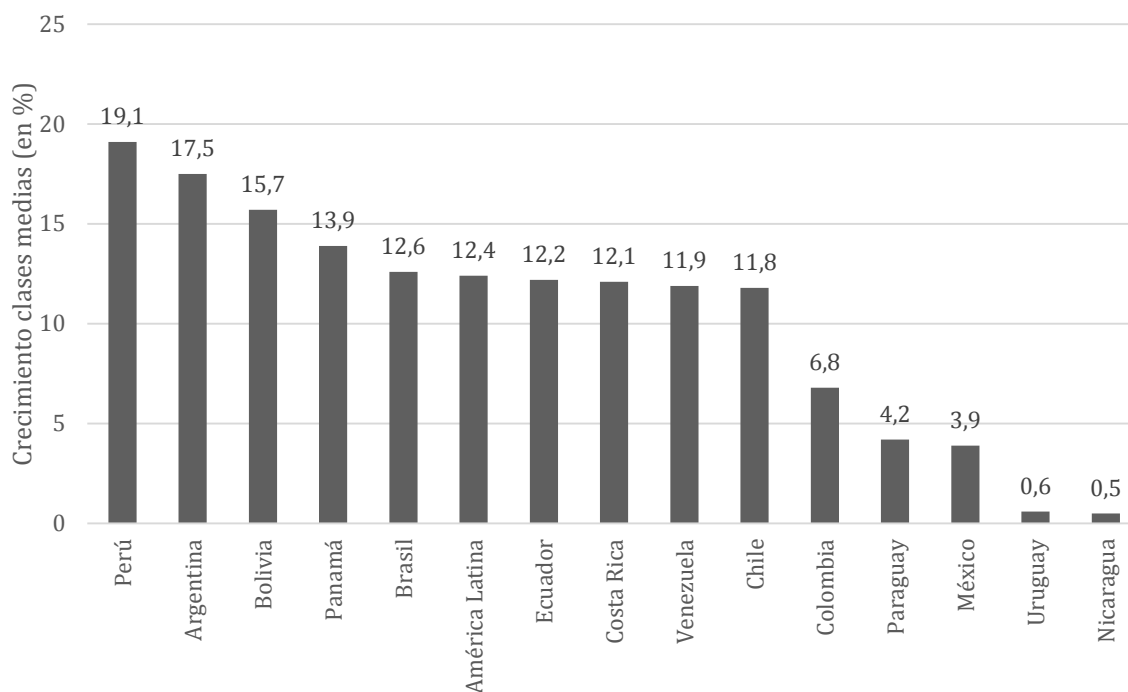
La clase media en América Latina ha crecido sustantivamente: de 100 millones en el año 2000, a cerca de 150 para el fin de la década (Ferreira, et al., 2013)¹. Como muestra la Figura 1, según datos del PNUD (2012), para el 2000 la clase media representaba un 21,9 por ciento de la población², mientras que los pobres representaban un 41,7 por ciento, y los vulnerables un 34,4. Esta distribución cambia notablemente para el año 2012, donde la clase media asciende a un 34,3 por ciento de la población, los pobres descienden a 25,3 por ciento, y los vulnerables se mantienen alrededor del 37 por ciento. Perú, Argentina, y Bolivia son los tres países donde más aumenta la clase media a nivel regional, ubicándose por sobre el 12,4 por ciento promedio latinoamericano. No obstante, la clase media no posee la misma significancia según país: su importancia relativa en

¹ En este informe se considera a la clase media como el grupo que concentra a las personas con un ingreso per cápita diario entre 10 y 50 dólares (ajustados por paridad de poder de compra).

² Para un agregado de 18 países que concentra el 90 por ciento de la población de América Latina y el Caribe.

la población varía de manera significativa entre los países latinoamericanos según su nivel de desarrollo, llegando a representar, por ejemplo, el 25 por ciento en Honduras y más del 50 por ciento del total de hogares a nivel nacional en Argentina y Chile (León, et al., 2010, p. 96). Esto se condice con otros estudios que han evidenciado que en múltiples países de la región, cuatro de cada cinco encuestados se considera parte de esta gruesa capa social, a resguardo de la vulnerabilidad de la pobreza y del escándalo de la opulencia (Hopenhayn, 2010).

Figura 1. Crecimiento Porcentual de las Clases Medias



Fuente: Elaboración propia en base a PNUD (2012)

El aumento de la clase media en la región no es un hecho sorprendente. No obstante, para poder dimensionar efectivamente la magnitud del cambio es necesario realizar definiciones conceptuales sobre qué representa ser de clase media, y qué implica identificarse como tal. Es aquí donde comienzan las primeras confusiones: por ejemplo, según el informe “Desarrollo Humano en Chile: Los tiempos de la politización”, un 35,7 por ciento de los encuestados se declara de clase media-baja, un 41,7 por ciento de clase media, y un 3,2 por ciento de clase media-alta (PNUD, 2014). Ya que más de un 80 por ciento de la población chilena se declara perteneciente a la clase media, es evidente que el concepto como tal abarca una multiplicidad de características que puede hacer difícil su conceptualización. No obstante, sí se pueden identificar tendencias y establecer límites para estudiar lo que ésta representa en el continente.

Clases medias en el sistema económico y mercado laboral

Como se mencionó con anterioridad, la clase media ha sido ampliamente definida en torno a su ingreso. Las clases medias se encuentran asociadas a una media mayor de ingreso per cápita, comparado con los hogares de menos recursos: los hogares clase media son cerca de tres veces más ricos que el grupo combinado de hogares pobres y vulnerables, lo que es consistente con el hecho de que los hogares de clase media están mayoritariamente concentrados en los dos o tres deciles más altos de la distribución de ingresos, por lo que poseen ingresos significativamente más altos que su contraparte más vulnerable (Birdsall, 2012, p. 12).

A su vez, el ingreso se encuentra fuertemente ligado al consumo. En las últimas dos décadas, la clase media en la región se ha caracterizado por tener un importante nivel de consumo cuya base es el fácil acceso a crédito; esto le ha permitido aumentar su capacidad de compra de automóviles, acceso a tecnología avanzada, acceso a servicios de salud y educación privados, e incluso ha incluido en su canasta de consumo habitual algún tipo de actividad recreativa o vacaciones (Avanzini, 2012). Se produjo un incremento importante de la capacidad de consumo de los hogares del estrato medio y bajo, pero esto no representó cambios significativos en la distribución de ingreso ya que hubo un desplazamiento hacia ingresos superiores de todos los estratos, inclusive el estrato superior (Franco, et al., 2011).

Sin embargo, un acercamiento al concepto de clase media desde una perspectiva meramente pecuniaria resulta insuficiente, como se mencionó en la primera sección: en un esquema de este tipo, la clase media corresponde a aquella parte de la población que se ubica entre los extremos de la distribución; en otras palabras, la clase media es por definición lo que los extremos no son: ni ricos ni pobres, ni populares ni dominantes, ni explotadores ni explotados, y así sucesivamente, lo que termina por comprender finalmente a la mayoría de la población, sin alcanzar una definición propia (Espinoza & Bazoret, 2008).

Como se mencionó con anterioridad, la clase media también ha sido definida en torno a su ocupación. Diversos autores sostienen que la posición de los individuos en el mercado laboral es por sí sola insuficiente para describir la estructura social en su conjunto, especialmente si se trata de delimitar los estratos intermedios. Sin embargo, sigue siendo muy utilizado como “punto de anclaje” del estrato medio respecto al estrato bajo la distinción entre ocupaciones manuales y no manuales (León, et al., 2010)

Mientras que la agricultura sigue siendo el principal sector de empleo de los estratos más bajos, las clases medias suelen trabajar mayormente en el sector manufacturero y de construcción (Castellani & Parent, 2011). Desde una perspectiva sociológica, las profesiones más diversas como oficiales de policía, trabajadores manuales capacitados, o vendedores en tiendas, pueden tener el mismo nivel de ingreso, pero los tipos de bienes que controla cada profesión poseen consecuencias que afectan las decisiones de vida de los individuos o la de sus hijos (Hout, et al.,

1993). Ya que estos grupos ocupacionales controlan diferentes tipos de bienes, serán afectados de manera distinta por los factores económicos o institucionales, tales como cambios en demanda, innovación tecnológica, y políticas en torno al mercado laboral y bienestar (Breen & Whelan, 1996).

En definitiva, la ocupación sigue siendo relevante para definir a la clase media, pero también el ingreso es importante porque permite no sólo fijar el nivel económico correspondiente a cada estrato, sino también porque es una variable sustitutiva de la capacidad de consumo y del acceso al bienestar de los hogares (Franco, et al., 2011).

Finalmente, cabe mencionar la relación entre la clase media y la economía. Ya que en la región latinoamericana la clase media ha tenido un periodo de expansión importante, especialmente hasta mediados de 1980, potenciada por una ola de políticas económicas desarrollistas que se dieron en la región (Avanzini, 2012), se ha tendido a argumentar que la existencia y la expansión de dicha clase social se encuentra fuertemente vinculada al actuar estatal. Algunos investigadores sostienen que tanto la tendencia de aumento en los ingresos como la mayor inequidad en estos ha contribuido a la reducción de la pobreza y al crecimiento de la clase media (Ferreira, et al., 2013, p. 4), mientras que otros enfatizan la bonanza económica y las políticas de transferencia de ingresos para explicar el crecimiento de las clases medias latinoamericanas (Paramio, 2010).

En todas las economías las clases medias son fuertemente dependientes del ambiente macroeconómico; la volatilidad económica producto del alto déficit fiscal, políticas monetarias deficientes, endeudamiento público no sostenible, tasas de cambio devaluadas –todos estos fenómenos, junto con la inflación, resultan ser profundamente dañinos para las clases medias (Birdsall, 2007; Castellani & Parent, 2011). Cárdenas et al. (2011) sostienen que el crecimiento económico es la fuerza más poderosa en el aumento del tamaño de las clases medias, ubicándose por sobre el poder de la redistribución; sin embargo, reconocen que la equidad y la redistribución igualmente resultan relevantes. De hecho, como los autores identifican, hay quienes proyectan que aquellos países con tendencias más progresistas en términos de redistribución poseerán clases medias más extensas para el año 2030, como puede ser en los casos de Venezuela, México, Brasil, y Chile.

Puede hablarse de un crecimiento de las clases medias por la combinación del “regreso del Estado” y de los buenos resultados que ha ofrecido el nuevo modelo económico (Paramio, 2010). Sin embargo, los resultados son mixtos. Pressman (2011), por ejemplo, sostiene que las políticas gubernamentales de impuestos y gastos influyen poco en el aumento del tamaño de la clase media en los países latinoamericanos que investiga.

Características sociodemográficas de la clase media

La disminución de la fecundidad, el aumento de la participación laboral de las mujeres, y los cambios en los tipos de familia representan elementos cruciales a la hora de explicar el aumento de ingreso de las familias y sus posibilidades de consumo (León, et al., 2010), lo cual se relaciona con lo expuesto en la sección anterior. En términos generales, puede afirmarse que los hogares de clase media son pequeños, predominantemente de mediana edad, con una media de un hijo por familia a excepción de Honduras (Birdsall, 2012).

Otros factores sociodemográficos se encuentran menos vinculados con el tamaño de la clase media: la edad del jefe de hogar, el género del jefe de hogar, el estatus marital de los padres de familia, y su residencia urbano o rural, parecen no incidir demasiado en determinar si una familia es o no de clase media. Un factor que sí marca la diferencia entre pertenecer o no a la clase media es el estatus laboral de la esposa: aquellos hogares donde tanto padre como madre trabajan parecen ser más propensos a pertenecer a la clase media, pero aun así esta diferencia dista de ser demasiado significativa (Pressman, 2011). Asimismo, los hogares de clase media que residen en zonas rurales son más vulnerables de caer en la pobreza que sus contrapartes urbanas, a la vez que poseen menos posibilidades para avanzar a clases más altas.

Autores como Arellano (2000) han argumentado que estas variables sociodemográficas observables han creado una suerte de “personalidad grupal” que caracteriza a los individuos que conforman la clase media. Esta personalidad grupal puede denominarse “estilo de vida” y se explica como una manera de ser y de comportarse, compartida por un grupo significativo de personas de una sociedad. Estos individuos se parecen entre ellos por sus características sociodemográficas (edad, sexo, clase social), psicológicas, de comportamiento, de infraestructura, entre otras (Arellano, 2010).

Sin embargo, la importancia de las características sociodemográficas como factores explicativos para pertenecer o no a la clase media es cuestionable. Por el contrario, se afirma que los recursos del mercado laboral, como son el nivel educacional y el estatus ocupacional del jefe de hogar, y el número de miembros de la familia que se encuentran trabajando, son determinantes más fuertes para la movilidad que los factores sociodemográficos, lo cual sugiere la importancia de políticas que promuevan el capital humano y protejan a los trabajadores de los shocks económicos (Torche & López-Calva, 2013).

Educación y cultura de la clase media

Los logros educacionales siempre fueron una marca distintiva de la clase media, principalmente por dos motivos: porque su inserción ocupacional está vinculada con la división entre trabajo manual e intelectual, siendo este último el nicho de los sectores medios, y en segundo lugar porque su participación en el consumo cultural requería un nivel educacional superior al promedio

nacional (Franco & Hopenhayn, 2010, p. 26). Es por esto que resulta de suma importancia identificar cuáles son las tendencias educacionales dentro de la clase media, y de qué forma dicha clase social se inserta en el sistema cultural de cada país.

En primer lugar, el capital educacional sigue siendo crucial para incorporarse a los estratos medios, sea en empleos no manuales rutinarios, o con un título de la educación superior para las ocupaciones típicas del estrato medio-alto. La media de años de escolaridad para los adultos pertenecientes a hogares de clase media es de 10 a 12 años, lo que aumenta significativamente a medida que se avanza en la escala de ingresos (Birdsall, 2012). Virtualmente todos los menores pertenecientes a hogares de clase media que se encuentran en el rango etario de 6 a 12 años asisten a la escuela, lo cual baja a tres cuartos para los menores entre 13 a 19 años (Birdsall, 2012, p. 12).

Asimismo, durante las últimas dos décadas se ha evidenciado un aumento sustantivo del enrolamiento a la educación secundaria: actualmente un 83 por ciento de los jóvenes latinoamericanos de clase media ingresan al mercado laboral habiendo concluido al menos sus estudios secundarios, cifra muy superior a la del 30-40 por ciento de inicios de los 1990 (Franco, et al., 2011). Sin embargo, la tendencia a la generalización del ciclo completo de educación trajo consigo una devaluación relativa de ésta, que se manifiesta en un distanciamiento y estancamiento progresivo de las remuneraciones que perciben quienes logran ese nivel educativo en comparación con los que terminan la educación superior, lo que se observa con claridad entre los jóvenes (CEPAL, 2008).

Respecto a la cultura de la clase media, Franco & Hopenhayn (2010) afirman que el canon de ilustrado, en el que se oponían la alta y la baja cultura, ya no opera como imaginario ni como campo jerárquico en un nuevo mundo de consumos culturales masivos y des-jerarquizados. Dada la masificación de estos consumos, existe un régimen de inclusión simbólica mucho más abarcador que la inclusión material. Por ejemplo, todos ven televisión, pero no todos perciben un ingreso que les permite salir de la pobreza (Franco & Hopenhayn, 2010), fenómeno que se relaciona con lo expuesto anteriormente sobre los patrones de consumo de la clase media.

Existe una vertiente importante de literatura que trata sobre el “consenso de clase media”, definiéndolo como una tenencia considerable de ingreso por parte de las clases medias, y un bajo grado de divisiones étnicas. En torno a este consenso, se ha argumentado que posee múltiples beneficios sociales, económicos, y políticos: aquellos países con consenso de clase media poseen mayores niveles de ingresos y crecimiento, así como mayores niveles de capital humano, infraestructura, mejores políticas económicas, más democracia, menos inestabilidad política, una mejor estructura sectorial, y mayor urbanización (Easterly, 2001)

Los niveles de ingreso se encuentran fuertemente correlacionados con la educación, lo cual apunta hacia la importancia del acceso y la calidad de la educación en el bienestar social y

económico (Castellani & Parent, 2011). Esto refuerza nuevamente la necesidad de estudiar a la clase media no desde una perspectiva unidimensional (siendo el determinante monetario el más común), sino considerando diversos factores para así observar cómo estos interactúan entre sí.

Cultura política de la clase media

Sin embargo, investigaciones empíricas más recientes (Lopez-Calva, et al., 2012) han puesto en duda esta correlación, al encontrar que no existe ninguna particularidad política de la clase media, sino más bien que las clases más altas son diferentes al resto de la sociedad de manera indistinta. En ese sentido, lo que se encuentra es una relación entre ingresos y valores políticos: a medida que la gente se vuelve más rica, va cambiando sus valores. Es por eso que podría sostenerse que la clase media posee valores que yacen entre los valores de los individuos de mayor ingreso y los de menor ingreso. Asimismo, otros académicos refuerzan esta idea al argumentar que este rol político de las clases medias aparece ligado a actividades de oposición y a movilizaciones desestabilizadoras, y no a la tradicional visión de las clases medias como fuente de estabilidad política (Paramio, 2010). Uno de los problemas evidentes que surgen del estudio de los comportamientos políticos de las clases medias es la ausencia de partidos a través de los cuales se puedan sentir políticamente representadas (Paramio, 2010)

En contraposición a esto, otros investigadores (Arellano, 2010) han sostenido que las clases medias se han desarrollado en oposición al Estado y al gobierno, y que por lo mismo es difícil esperar que los integrantes de esta “nueva clase media” sean defensores del Estado. Por el contrario, sin estar, completamente contra su actuación, parece que se contentan con un gobierno que simplemente los deje funcionar a su manera. En este sentido, aunque no se rechaza el asistencialismo, sobre todo hacia los más pobres, preferirían una situación de liberalismo económico más que una de intervencionismo.

A pesar de las divergencias anteriores, no se puede negar el rol de la clase media en el sistema político en general. Las clases medias han adquirido protagonismo político en múltiples países de la región. Por ejemplo, las clases medias urbanas resultan claves en la oposición a Cristina Fernández en Argentina, de la misma forma que resultaron claves en la oposición a Hugo Chávez (Paramio, 2010).

De lo anteriormente mencionado se desprende la importancia del ingreso y la ocupación para definir a las clases medias: pertenecen a esta clase los hogares que se encuentran alrededor de la media de la distribución de ingreso, así como los hogares que tienen como jefe de hogar a personas que han alcanzado, como mínimo, un nivel de educación secundaria. Otras variables sociodemográficas como número de hijos, edad del jefe de hogar, y zona de residencia parecen no ser explicativas dentro de la caracterización de las clases medias. El consumo tampoco parece ser demasiado ilustrativo a la hora de definir a la clase media, principalmente por la disponibilidad de

crédito y la innovación tecnológica que ha hecho más asequible ciertos bienes de consumo para el resto de la población. Finalmente, se reconoce la importancia de la clase media como un actor político relevante, a pesar de no existir consenso sobre si su papel principal es de estabilizador político o no; de todas maneras, al ser una masa educada, poseen crucial importancia a la hora de definiciones electorales y demanda de políticas gubernamentales.

En último término, a pesar de que las clases medias en el continente han ido en aumento, América Latina continúa mostrando clases medias pequeñas en comparación a países más avanzados, lo cual se debe a sus altos niveles de inequidad (Castellani & Parent, 2011). Es por eso que para robustecer la presencia de la clase media en la región, con el objetivo de disfrutar todos los beneficios que ésta conlleva en términos de capital humano, se deben realizar políticas focalizadas a disminuir la desigualdad.

Bibliografía

Alesina, A. & Perotti, R., 1996. Income distribution, political instability and investment. *European Economic Review*, 40(6), pp. 1203-1228.

Arellano, R., 2000. *Los estilos de vida en el Perú: Cómo somos y pensamos los peruanos del siglo XXI*. Lima: Cym.

Arellano, R., 2010. Valores e ideología: el comportamiento político y económico de las nuevas clases medias en América Latina. En: A. Bárcena & N. Serra, edits. *Clases medias y desarrollo en América Latina*. Santiago, Chile: CEPAL, pp. 201-236.

Avanzini, D., 2012. *Clase media y política fiscal en América Latina*, Santiago, Chile: Cepal.

Banerjee, A. & Duflo, E., 2008. What is Middle Class about the Middle Classes Around the World?. *Journal of Economic Perspectives*, 22(2), pp. 3-28.

Bárcena, A. & Serra, N., 2010. Presentación. En: A. Bárcena & N. Serra, edits. *Clases medias y desarrollo en América Latina*. Santiago, Chile: CEPAL,, pp. 7-10.

Barro, J., 1999. Determinants of Democracy. *Journal of Political Economy*, 107(6), pp. S158-S183.

Birdsall, N., 2007. *Reflections on the Macro Foundations of the Middle Class in the Developing World*, Washington, D.C.: Center for Global Development Working Paper 130.

Birdsall, N., 2012. *A Note on the Middle Class in Latin America*, Washington, D.C.: Center for Global Development Working Paper 303.

Birdsall, N., 2015. Does the Rise of the Middle Class Lock in Good Government in the Developing World?. *European Journal of Development Research*, Volumen 27, pp. 217-229.

Blau, P. & Duncan, O., 1967. *The American Occupational Structure*. NY: John Wiley.

Bourdieu, P., 1979. *La distinction*. París: Minuit.

Bourdieu, P., 2000. Las formas de capital. Capital económico, capital cultural y capital social. En: *Poder, derecho y clases sociales*. Bilbao: Descleeé de Brouwer.

Breen, R. & Whelan, C., 1996. *Social Class and Social Mobility in Ireland*. Dublin: Gill and McMillan.

Cárdenas, M., Kharas, H. & Henao, C., 2011. *Latin America's Global Middle Class*, Washington, D.C.: Global Economy and Development.

Cárdenas, M., Kharas, H. & Henao, C., 2015. Latin America's Global Middle Class: A Preference for Growth. En: J. Dayton-Johnson, ed. *Latin America's Emerging Middle Classes. Economic Perspectives*. NY: Palgrave Macmillan, pp. 51-69.

Castellani, F. & Parent, G., 2011. *Being "Middle-Class" in Latin America*, NY: OECD Publishing.

Castellani, F., Parent, G. & Zenteno, J., 2015. Who Is the Latin American Middle Class? Relative-Income and Multidimensional Approaches. En: J. Dayton-Johnson, ed. *Latin America's Emerging Middle Classes. Economic Perspectives*. NY: Palgrave Macmillan, pp. 101-127.

CEPAL, 2008. *Juventud y cohesión social en Iberoamérica: un modelo para armar*, Santiago, Chile: Cepal.

Crompton, R., 2013. *Clase y Estratificación. Una introducción a los debates actuales*. Madrid: Tecnos.

Cruces, G., López-Calva, L. F. & Battistón, D., 2011. *Down and Out or Up and In? Polarization-Based Measures of the Middle Class for Latin America*, Buenos Aires: Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales.

Dayton-Johnson, J., 2015. Making Sense of Latin America's Middle Classes. En: J. Dayton-Johnson, ed. *Latin America's Emerging Middle Classes. Economic Perspectives*. NY: Palgrave Macmillan, pp. 1-31.

Doepke, M. & Zilibotti, F., 2007. *Occupational Choice and the Spirit of Capitalism*, Washington: Center for Economic Policy and Research.

Easterly, W., 2001. The Middle Class Consensus and Economic Development. *Journal of Economic Growth*, Volumen 6, pp. 317-335.

Espinoza, V. & Bazoret, E., 2008. ¿De qué hablamos cuando decimos "clase media"? Perspectivas sobre el caso chileno. *Expansiva*, Octubre.

Ferreira, F. H. y otros, 2013. *Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class*, Washington, D.C: s.n.

Franco, R. & Hopenhayn, M., 2010. Las clases medias en América Latina: Historias cruzadas y miradas diversas. En: R. Franco & M. Hopenhayn, edits. *Las clases medias en América Latina*. México: Siglo XXI, pp. 7-41.

Franco, R., Hopenhayn, M. & León, A., 2011. Crece y cambia la clase media en América Latina: una propuesta al día. *Revista Cepal*, Volumen 103, pp. 7-26.

Geithman, D. T., 1974. Middle Class Growth and Economic Development in Latin America. *The American Journal of Economics and Sociology*, 33(1), pp. 45-98.

Giddens, A., 1973. *The Class Structure of the Advanced Societies*. NY: Harper Torchbooks.

Goldthorpe, J. H., 2004. *The Economic Basis of Social Class*, Londres: Centre for Analysis of Social Exclusion.

Hertova, D., López-Calva, L. F. & Ortiz-Juarez, E., 2010. *Bigger...but Stronger? The Middle Class in Chile and Mexico in the Last Decade*, NY: UNDP.

Hopenhayn, M., 2010. ¿Cómo ha cambiado la clase media en América Latina? Elementos para el debate. En: L. Paramio, ed. *Clases medias y gobernabilidad en América Latina*. Madrid: Pablo Iglesias, pp. 25-58.

Hopenhayn, M., 2010. Clases medias en América Latina: sujeto difuso en busca de difusión. En: A. Bárcena & N. Serra, edits. *Clases medias y desarrollo en América Latina*. Santiago, Chile: CEPAL, pp. 11-37.

Hout, M., Brooks, C. & Manza, J., 1993. The persistence of classes in post-industrial societies. *International Sociology*, Volumen 8, pp. 259-269.

Kharas, H. & Gertz, G., 2010. *The New Global Middle Class: A Cross-Over from West to East*, Washington: Wolfensohn Center for Development.

León, A., Espíndola, E. & Sémbler, C., 2010. Clases medias en América Latina: Una visión de sus cambios en las dos últimas décadas. En: R. Franco, M. Hopenhayn & A. León, edits. *Las clases medias en América Latina*. México: Siglo XXI, pp. 43-116.

Lipset, M. S., 1959. Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy. *American Political Science Review*, 53(1), pp. 69-105.

Lipset, S., 1959. Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy. *The American Political Science Review*, 53(1), pp. 69-105.

Lipset, S., 1981. *Political man: The social bases of politics*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Lopez-Calva, L. F., Rigolini, J. & Torche, F., 2012. *Is There Such a Thing as Middle Class Values?*, Washington, D.C.: Center for Global Development Working Paper 286.

Lora, E. & Fajardo, J., 2011. *Latin American Middle Classes: The Distance between Perception and Reality*, s.l.: IDB Working Paper Series.

Minujin, A., 2010. Vulnerabilidad y resiliencia de la clase media en América Latina. En: A. Bárcena & N. Serra, edits. *Clases medias y desarrollo en América Latina*. Santiago: CEPAL, pp. 71-141.

Neri, M., 2015. Brazil's New Middle Classes: The Bright Side of the Poor. En: J. Dayton-Johnson, ed. *Latin America's Emerging Middle Classes. Economic Perspectives*. NY: Palgrave Macmillan, pp. 70-100.

OCDE, 2010. *Latin American Economic Outlook 2011: How Middle-Class Is Latin America?*, Paris: OECD Publishing.

Paramio, L., 2010. Economía y política de las clases medias en América Latina. *Nueva Sociedad*, Volumen 229, pp. 62-75.

Paramio, L., 2010. Introducción: clases medias y gobernabilidad en América Latina. En: L. Paramio, ed. *Clases medias y gobernabilidad en América Latina*. Madrid: Pablo Iglesias, pp. 7-24.

Paramio, L., 2012. Las clases medias en los procesos electorales latinoamericanos. En: L. Paramio, ed. *Clases medias y procesos electorales en América Latina*. Madrid: Catarata, pp. 7-14.

PNUD, 2012. *Perfil de estratos sociales en América Latina: pobres, vulnerables y clases medias*, Santiago, Chile: PNUD.

PNUD, 2014. *Desarrollo Humano en Chile: Los tiempos de la politización*, Santiago, Chile: PNUD.

Pressman, S., 2011. La Clase Media en Países Latinoamericanos. *Revista Problemas del Desarrollo*, 164(42), pp. 127-152.

Ravallion, M., 2009. *The Developing World's Bulging (but Vulnerable) "Middle Class"*, Washington, DC: The World Bank.

Solimano, A., 2007. Asset Accumulation by the Middle Class and the Poor in Latin America. En: *Reducing Global Poverty. The Asset Approach*. s.l.:Brookings Institution.

Solimano, A., 2008. *The Middle Class and the Development Process*, s.l.: Serie Macroeconomía del desarrollo N° 65 UN-ECLAC.

Torche, F. & López-Calva, L., 2013. Stability and Vulnerability of the Latin American Middle Class. *Oxford Development Studies*, 41(4), pp. 409-435.

Weber, M., 1978. *Economía y Sociedad*. Berkeley: University of California Press.

Wright, E., 1979. *Class Structure and Income Determination*. NY: Academic Press.

Wright, E., 1989. *The Debate on Classes*. Londres: Verso.