



 **realidad
económica**

Nº 352 · AÑO 52

16 de noviembre al 31 de diciembre de 2022

ISSN 0325-1926

Páginas 65 a 102

CLASES SOCIALES

Estructura de clases, heterogeneidad del mercado laboral y condiciones de vida en América Latina*

Eduardo Chávez Molina**, Daniel Cobos*** y Patricio Solís****

* La versión original del presente artículo se publicó como Chávez Molina, E.; Cobos, D. y Solís, P. (2019). "Class Structure, Labor Market Heterogeneity, and Living Conditions in Latin America". *Latin American Research Review*, vol. 54, n° 4, 854-876. DOI: <https://doi.org/10.25222/larr.442>.

** Doctor en Ciencias Sociales, investigador del Instituto Gino Germani, Universidad de Buenos Aires (UBA). Director del Departamento de Sociología, Universidad Nacional de Mar del Plata (UNdMP), Funes 3350 (B7602AYJ), Mar del Plata, Argentina, echavez@sociales.uba.ar.

*** Magíster en Sociología por El Colegio de México. Actualmente, cursa el doctorado en Sociología en El Colegio de México, Carretera Picacho Ajusco 20, Col. Ampliación Fuentes del Pedregal (14110), Tlalpan, Ciudad de México, México, dcobos@colmex.mx.

**** Doctor en Sociología de la University of Texas en Austin. Secretario académico en El Colegio de México, Carretera Picacho Ajusco 20, Col. Ampliación Fuentes del Pedregal (14110), Tlalpan, Ciudad de México, México, psolis@colmex.mx.

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: febrero de 2022

ACEPTACIÓN: julio de 2022



Resumen

En este trabajo analizamos las estructuras de clase en América Latina (AL) desde una perspectiva sociológica, que define las clases sociales como posiciones en el mercado de trabajo. Proponemos adaptar el esquema de Erikson-Goldthorpe-Portocarero (EGP), que es de uso generalizado en países de industrialización temprana, pero tiene algunas limitaciones para dar cuenta de las relaciones de trabajo en AL. Usamos luego datos recientes de encuestas de nueve países de AL para delinear un mapa de las estructuras de clase y explorar la asociación entre la pertenencia de clase y las condiciones sociales y económicas. Nuestros resultados indican que las estructuras de clase no solo difieren significativamente entre AL y los países de industrialización temprana, sino también entre países latinoamericanos. Existe además una asociación estrecha entre la pertenencia de clase y las condiciones sociales y económicas, entre ellas la protección social y el riesgo de pobreza. Esto sugiere que una mirada sociológica a las clases sociales es todavía pertinente para entender las relaciones entre las estructuras productivas, los mercados de trabajo y las condiciones de vida en AL.

Palabras clave: Clases sociales – Esquemas de clase – Heterogeneidad estructural – Condiciones laborales

Abstract

Class structure, labor market heterogeneity and living conditions in Latin America

In this paper we analyze class structures in Latin America (LA) from a sociological perspective, which defines social classes as positions in the labor market. We propose to adapt the Erikson-Goldthorpe-Portocarero (EGP) scheme, which is widely used in early industrialized countries, but has some limitations to account for labor relations in LA. We then use recent survey data from nine Latin American countries to delineate a map of class structures and explore the association between class membership and social and economic conditions. Our results indicate that class structures not only differ significantly between LA and early industrializing countries, but also between Latin American countries. There is also a strong association between class membership and social and economic conditions, including social protection and poverty risk. This suggests that a sociological look at social classes is still relevant to understand the relationships between productive structures, labor markets and living conditions in Latin America.

Keywords: Social Classes - Class Schemes - Structural Heterogeneity - Labor Conditions

1. Introducción

La investigación sociológica sobre estratificación de clases y movilidad ha resurgido en América Latina. Después de un auge inicial en las décadas de 1960 y 1970¹ y escasos desarrollos durante las décadas de 1980 y 1990, se han publicado varios estudios nuevos en el presente siglo.² Estas renovadas investigaciones han contribuido a obtener una mejor comprensión de la reciente transformación de las estructuras de clase, así como de los patrones de movilidad intergeneracional de clase en la región.

Paralelamente a este desarrollo en el campo de la sociología, los estudios económicos también han mostrado un nuevo interés por la clase social y la movilidad social.³ Este interés ha sido promovido por organismos internacionales como el Fondo de Población de las Naciones Unidas (UNFPA), el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, que ven en el fomento de la movilidad social y la expansión de la “clase media” dos de los temas más relevantes de una nueva agenda para la promoción del bienestar y el desarrollo socioeconómico en América Latina, que recuperan incluso mayor centralidad mientras transitamos la pandemia del covid-19, y la sociedad futura a corto plazo.

Existe una clara superposición de temas entre los estudios sociológicos y económicos. Sin embargo, los esfuerzos de integración son escasos. Esto se debe en

¹ Labbens y Solari, 1961; Germani, 1963; Raczynski, 1972; de Oliveira y Muñoz García, 1973; Balán, Browning y Jelin, 1977; Pastore, 1979.

² Scalón, 1999; do Valle Silva y Pastore, 2000; Jorrat, 2000, 2008; León y Martínez, 2001; Benavides 2002; Solís, 2002, 2007; Torche y Wormald, 2004; Cortés y Escobar 2005; Espinoza, 2006; Torche, 2006, 2014; Costa Ribeiro, 2007; Boado, 2008; Boado y Solís, 2016; Fachelli y Salido, 2020; Fachelli y López-Roldán, 2021.

³ Behrman et al., 2001; Dahan y Gaviria, 2001; Ferreira et al., 2012, López-Calva y Ortiz-Juárez 2014.

parte a sus diferentes enfoques conceptuales de la clase social y la movilidad social (Grusky *et al.*, 2006). La mayoría de los estudios sociológicos contemporáneos integran las tradiciones marxistas y weberianas y definen las clases sociales como grupos de posiciones ocupacionales similares en el mercado laboral, que regulan el acceso a “paquetes de recompensa” desiguales en un espacio multidimensional de activos (ingresos, protección social, poder, prestigio, etc.).⁴ Según esta perspectiva, la movilidad ocupacional de clase se concibe como equivalente a la movilidad social. En contraste, los estudios económicos conceptualizan la clase social, específicamente los “pobres” y la “clase media”, como estratos estadísticos en una distribución del ingreso, la riqueza u otros recursos económicos que proporcionan acceso directo al bienestar. Bajo este enfoque, la movilidad social se define como un cambio en la posición de un individuo o un hogar en ese espacio, ya sea en una escala continua o a través de umbrales predefinidos que definen las fronteras entre clases (es decir, la movilidad de la “pobreza” a “la clase media” (Fields y Ok, 1996)).

Una característica distintiva del enfoque sociológico es que se centra en las posiciones ocupacionales institucionalizadas que median entre los individuos y las recompensas, destacando así los fundamentos estructurales de la desigualdad social. Este énfasis en el papel mediador de la clase se ilustra con frecuencia con un pasaje temprano de Schumpeter (1955) (curiosamente tanto sociólogo como economista) sobre la clase social y la movilidad: “cada clase se asemeja a un hotel o un ómnibus, siempre lleno, pero siempre de personas diferentes”. Estos fundamentos estructurales se invisibilizan en el enfoque económico, que se centra exclusivamente en los rasgos individuales o del hogar.

Por otro lado, una particularidad definitoria del enfoque sociológico es que la asociación entre la pertenencia a una clase y las condiciones de vida es probabilística, no determinista. Debido a que las clases se definen en el espacio de las relaciones laborales y esta asociación depende del margen de regulación que el mercado laboral ejerce sobre las desigualdades distributivas. En consecuencia, los miembros de la misma clase “sociológica” pueden estar ubicados en diferentes regiones de la distribución de los recursos económicos. Esta característica es problemática para

⁴ Grusky, 1994; Wright, 1997; Torche, 2006; Solís, 2010; Fachelli y Salido, 2020.

los economistas, que están principalmente interesados en describir las desigualdades observadas en las condiciones económicas y, por lo tanto, ven el enfoque sociológico como un método ineficiente para caracterizar tales desigualdades.

En resumen, un enfoque sociológico de la clase social puede ayudar a visualizar los fundamentos estructurales de la desigualdad social y la movilidad social, pero ofrece solo una explicación indirecta de las desigualdades en las condiciones de vida. En este sentido, el poder heurístico del enfoque sociológico depende en gran medida de la asociación empírica entre la pertenencia a clase y las condiciones de vida. Si hay una asociación cercana, entonces una caracterización sociológica de la clase social podría servir como un puente entre los análisis estructurales de la desigualdad social y los estudios interesados en la microdinámica de la distribución del ingreso, la riqueza u otros activos.

Podemos esperar que esta asociación se maximice cuando nuestra definición de clases sociales capture las divisiones más relevantes en las posiciones del mercado laboral. Por lo tanto, la operacionalización de un esquema de clases apropiado es extremadamente relevante para la investigación sociológica sobre la estratificación social y la desigualdad.

En la investigación comparativa internacional se han propuesto varios esquemas de clase, pero el esquema EGP (Erikson, Goldthorpe y Portocarero, 1979; Bloom *et al.*, 1982; Erikson y Goldthorpe, 1992) se ha vuelto predominante. Este esquema se ha utilizado para caracterizar estructuras de clase y patrones de movilidad de clase en América Latina. Sin embargo, dado que el esquema EGP fue conceptualizado inicialmente para los países de Europa Occidental, es importante evaluar la pertinencia de su aplicación a América Latina, donde la heterogeneidad estructural de los mercados laborales produce importantes asimetrías dentro de posiciones de clase aparentemente similares.

Este documento tiene dos objetivos principales. El primero es proponer una adaptación del esquema EGP original. Esta adaptación intenta resolver las deficiencias de la aplicación de este esquema a condiciones de alta heterogeneidad estructural en los mercados laborales, como las observadas históricamente en

América Latina. El segundo objetivo es someter el esquema de clases propuesto a una evaluación empírica con datos de encuestas de un grupo seleccionado pero diverso de países latinoamericanos.

El análisis empírico comienza con una descripción de las estructuras de clase en todos los países. El propósito de este análisis es mostrar que, a pesar de las importantes diferencias entre los países, existe un patrón común de heterogeneidad en las relaciones laborales, particularmente entre los trabajadores manuales asalariados y autónomos, que solo se puede visualizar con las adaptaciones propuestas al esquema EGP.

La segunda parte de nuestro análisis empírico aborda lo que consideramos una pregunta crucial para evaluar la relevancia de un enfoque sociológico de la clase social en América Latina: ¿cuál es la asociación entre la pertenencia a una clase y las condiciones de vida? Nos centramos en dos dimensiones de las condiciones de vida. La primera dimensión es la protección social, con énfasis en las condiciones diferenciales de acceso a los contratos laborales formales, la provisión de pensiones y el seguro de salud. La segunda dimensión son los ingresos. En esta dimensión analizamos específicamente los diferenciales de clase en la incidencia de la pobreza relativa de ingresos, así como los efectos de la pertenencia a clases en la desigualdad en la distribución del ingreso.

El resto del documento está organizado de la siguiente manera. En la siguiente sección revisamos los fundamentos conceptuales del esquema de clases EGP, enfocándonos en el papel central de las relaciones laborales en esta clasificación. Luego, presentamos una discusión sobre la heterogeneidad estructural en América Latina y su asociación con las relaciones laborales. Terminamos la primera parte del documento proponiendo, en lugar de un esquema de clases completamente nuevo, una expansión del esquema original de EGP, basado en una interpretación modificada de las relaciones laborales predominantes en América Latina. En la segunda parte del trabajo desarrollamos nuestro análisis empírico. En la sección metodológica discutimos las fuentes de datos, las variables utilizadas para construir el esquema de clases y la construcción de indicadores de protección social e ingresos. Luego presentamos nuestros resultados empíricos y concluimos con una discusión de los principales hallazgos y posibles investigaciones futuras.

2. El esquema de clase EGP en América Latina: limitaciones y adaptaciones

El esquema de la clase EGP fue diseñado como parte de un programa de investigación centrado en el proceso de formación de clases a través de la movilidad social en los países de Europa Occidental. Este programa, desarrollado inicialmente para Inglaterra y Gales a principios de 1970 (Erikson, Goldthorpe y Portocarero, 1979; Bloom *et al.*, 1982), luego se extendió a otros países europeos (Erikson y Goldthorpe, 1992) y demandó la elaboración de un esquema de clase con aplicabilidad a los individuos entrevistados en las encuestas de hogares.

El enfoque teórico para la elaboración de este esquema era, según sus creadores,

... de inspiración más ecléctica [...], producido en las ideas, cualquiera que sea su origen, que parezca ser útil en la formación de categorías de clases capaces de mostrar las características más destacadas de la movilidad entre las poblaciones de las sociedades industriales modernas, y dentro de los límites establecidos por los datos (disponibles y válidos). (Erikson y Goldthorpe, 1992: 35)

En este sentido, aun cuando la influencia de Marx y Weber es reconocida directamente por los autores, el esquema resultante no debe ser considerado como un ejercicio teórico abstracto, sino como un “instrumento de trabajo” (ibíd.: 46), una herramienta para la investigación empírica que debe ser evaluado por su objetivo, que es el análisis de la composición de clase y la movilidad.

El punto de partida es la distinción entre las tres principales posiciones de clase: a) *los empleadores*, es decir, los que compran el trabajo de los demás; b) *los cuenta propia*, es decir, los trabajadores independientes que no compran el trabajo de otros ni venden su fuerza de trabajo y c) *los empleados*, es decir, los que venden su fuerza de trabajo a los empleadores.

Además de esta división principal, una segunda distinción importante se introduce entre los empleados, entre los que están sujetos a una relación de contrato de trabajo y los que participan en una “relación de servicio”.

Esta distinción intenta captar la diferenciación en las relaciones laborales asalariadas en el capitalismo moderno señalada por sociólogos como Renner y Dahrendorf, entre la “clase trabajadora” tradicional, integrada por trabajadores manuales que están sujetos a contratos de trabajo que implican un intercambio de corto plazo de dinero por trabajo bajo condiciones de supervisión directa y una “clase de servicios”, compuesta fundamentalmente por personal administrativo y profesionales, que están sujetos a intercambios laborales de más largo plazo, con un mayor grado de autonomía, cierto grado de autoridad delegada y el uso de conocimientos especializados o expertos.

Dos aspectos del esquema EGP son importantes para nuestra discusión sobre las posiciones de clase en América Latina. En primer lugar, el principio fundamental de la clasificación es el tipo de relación laboral. Ciertamente, la clasificación hace uso de otras características (es decir, las distinciones entre manuales/no manuales o cualificados/trabajadores no cualificados), pero estas distinciones son usadas como un “proxy” de las relaciones laborales predominantes en ciertos grupos de ocupaciones, o como una forma para desarrollar refinamientos después de las distinciones de clase elementales introducidas.

En segundo lugar, aunque el esquema de EGP se inspiró en las ideas teóricas, también fue guiado por consideraciones contextuales y prácticas en dos aspectos principales: a) un juicio acerca de las relaciones laborales predominantes en las sociedades capitalistas avanzadas y b) una serie de criterios empíricos de la clasificación basada en un tipo “ideal-típico” de la asociación entre las relaciones laborales y grupos de ocupaciones.

Estas dos consideraciones son relevantes para enmarcar nuestra siguiente discusión acerca de modificaciones en el esquema original EGP en América Latina. Aceptamos el principio de las relaciones laborales como los principales criterios para la clasificación, pero argumentamos que en América Latina las relaciones laborales predominantes son más heterogéneas, y la asociación “típico-ideal” entre las relaciones laborales y grupos de ocupaciones no se cumple para determinadas ocupaciones.

2.1 Los mercados de trabajo latinoamericanos y las limitaciones del esquema EGP

Varios estudios sobre la clase y la movilidad social en América Latina han adoptado el esquema de EGP.⁵ El uso del esquema de EGP ha sido crucial para introducir el “caso latinoamericano” a la discusión internacional sobre la movilidad intergeneracional de clase. Sin embargo, los avances en comparabilidad pueden aparecer a un alto costo si el esquema no refleja adecuadamente las diferencias importantes en las posiciones de clase asociadas a las características específicas de los mercados de trabajo latinoamericanos. Aquí nos centramos en tres de estas características: la distinción entre trabajadores asalariados formales e informales, las condiciones de trabajo heterogéneas de una fracción de los autónomos y la conformación de una clase separada integrada por la élite económica y administrativa.

Hay dos puntos de vista predominantes en el sector informal (Cortés, 2000; Gasparini y Tornarolli, 2009): la perspectiva “productiva” que se centra en la heterogeneidad en los niveles de productividad entre las empresas y define los trabajadores informales como aquellos en empleos de baja productividad (Tokman, 1992) y la mirada “regulacionista” que hace hincapié en las condiciones laborales y define los trabajos informales como aquellos que no están regulados formalmente y por lo tanto no ofrecen protección y beneficios.

La mirada “productiva” adopta una perspectiva estructural que vincula la aparición del sector informal a una característica histórica del desarrollo capitalista en América Latina: la heterogeneidad de las condiciones productivas entre empresas. Esta “heterogeneidad estructural” fue descrita inicialmente por los economistas y sociólogos estructuralistas de América Latina como Prebisch, Furtado y Pinto (di Filippo y Jadue, 1976; Feito Alonso, 1995) como una situación en la que dos sectores económicos coexisten, uno con una alta productividad, más cercana a la de las naciones industrializadas, pero incapaz de absorber la generalidad de la población activa y otra en la que los niveles de productividad son mucho más bajos y las actividades económicas de subsistencia son las que prevalecen.

⁵ Torche, 2006; Costa Ribeiro, 2006; Solís, 2012; Barozet et al., 2013; Boado y Solís, 2016; Fachelli y López-Roldán, 2021; Fachelli y Salido, 2020. Hay que señalar, sin embargo, que la mayoría de estos estudios han utilizado la versión de siete clases y no la versión más detallada de once clases del esquema EGP.

Esta heterogeneidad productiva tiene efectos importantes en las relaciones laborales. En el sector de “alta productividad” o “formal”, el trabajador se ve beneficiado de relativamente mejores salarios y condiciones de trabajo, a fin de retener la fuerza laboral más productiva, y con ello reducir los conflictos, aumentar las habilidades y, a través de estas medidas, aumentar la productividad (Weller, 2000: 33). Por el contrario, en el sector de “baja productividad” o sector “informal”, las relaciones laborales no están guiadas por las exigencias de productividad o un interés para retener trabajadores cualificados o experimentados, sino por factores de oferta y estrategias de supervivencia. Las relaciones laborales son a menudo integradas en el parentesco o las relaciones personales informales y los salarios, beneficios laborales y seguridad en el empleo tienden a ser significativamente más bajos que en el sector formal.

Esta heterogeneidad no es capturada por el esquema original EGP. Entre los asalariados, el esquema de EGP solo tiene en cuenta la distinción entre “servicio” y “las relaciones contractuales de trabajo”. La distinción entre las relaciones de trabajo formales e informales es particularmente relevante entre los trabajadores asalariados manuales, pero también se aplica a los trabajadores no manuales de rutina, y más específicamente a los empleados del comercio, en los que la heterogeneidad de las unidades productivas y las condiciones de trabajo han sido ampliamente documentadas en estudios previos sobre el sector informal en América Latina (Cortés y Cuéllar, 1990; Chávez Molina y Perales, 2019; Chávez Molina, Cobos y Solís, 2019).⁶

⁶ La distinción entre los trabajadores formales e informales se consideró en ejercicios anteriores de esquemas de clase para América Latina. Sin embargo, estos esfuerzos se orientaron para generar clasificaciones independientes, que no están directamente relacionadas con el esquema de EGP. Por lo tanto, las clasificaciones resultantes son incompatibles tanto conceptual como empíricamente con el esquema de EGP. Una notable excepción es el trabajo de Torche (2006), que se aparta del esquema de EGP y evalúa si es necesario incorporar una distinción entre trabajadores formales e informales para el caso chileno, finalmente se descarta la incorporación de tal distinción. La decisión de Torche se basa en el hallazgo empírico de alta movilidad entre las posiciones formales e informales. Nuestra decisión de incorporar la distinción se basa en un principio teórico diferente (las diferencias significativas en las relaciones laborales entre los trabajadores formales e informales). Más adelante, en la sección empírica de este trabajo, vamos a validar esta decisión con la evidencia que muestra las diferencias importantes en los niveles de inseguridad y condiciones de vida sociales entre los trabajadores formales e informales.

Una segunda característica de los mercados de trabajo latinoamericanos es la expansión del trabajo por cuenta propia. Este rasgo también ha sido vinculado a la heterogeneidad estructural, ya que el trabajo por cuenta propia representa en muchos casos una actividad de refugio para los trabajadores que no encuentran cabida en el sector formal. No obstante, las actividades y condiciones laborales de los trabajadores por cuenta propia son muy diversas, por lo que sería equivocado clasificarlos a todos por igual.

En el esquema EGP los trabajadores independientes se dividen en tres grupos: en primer lugar, los trabajadores por cuenta propia agrícolas (IVc), clase que originalmente representa a los *farmers* independientes con alta productividad existentes en amplias regiones de Europa y Estados Unidos, pero que en la mayoría de los países latinoamericanos está integrado principalmente por unidades productivas campesinas en actividades de subsistencia y con baja productividad (Solís, 2016: 39). En segundo lugar, los profesionales independientes, que se encuentran en condiciones relativamente favorables para establecer relaciones de servicio y por tanto son clasificados junto con los otros profesionales, en las clases I y II. Por último se encuentran los trabajadores por cuenta propia no agrícolas (IVb).

Es en esta última clase en la que existe una mayor heterogeneidad ocupacional, ya que integra desde trabajadores calificados y semicalificados (no profesionales), que ofrecen sus servicios de manera independiente, hasta los ya mencionados trabajadores informales, que suelen desempeñarse en ocupaciones de baja calificación, bajo condiciones laborales muy precarias y, fundamentalmente, en los servicios personales y el comercio. En una propuesta previa de ajuste del modelo EGP a América Latina hemos sugerido separar los trabajadores no calificados por cuenta propia y ubicarlos junto con la clase de asalariados manuales no calificados (VIIa) (Solís, 2016: 36). No obstante, dado que el tipo de relación laboral que establecen es distinto al de los asalariados, parecería más apropiado mantenerlos en la clase de trabajadores por cuenta propia, pero distinguiéndolos de los trabajadores independientes de mayor calificación.

Finalmente, proponemos establecer una tercera diferenciación para distinguir la élite económica y administrativa de los profesionales en la alta clase de servicios

(clase I en el esquema EGP). Ante la expansión de esta clase en los países industrializados, varios autores han sugerido que es necesario agregar distinciones adicionales que permitan registrar las diferencias en relaciones laborales, patrones de movilidad e incluso orientaciones políticas entre estos dos grupos. Esta diferenciación podría ser aún más relevante en América Latina, en donde la élite económica y las altas burocracias administrativas públicas y privadas gozan de mayores privilegios económicos y se distancian marcadamente del resto de la sociedad, no solo en términos de riqueza y niveles de ingreso, sino también en sus patrones de movilidad social (Torche, 2006; Boado y Solís, 2016).

2.2 Propuesta de adaptación del esquema EGP a América Latina

A partir de la discusión previa proponemos una serie de adaptaciones al esquema EGP, las cuales se resumen en la tabla 1. En primer lugar, introducimos una modificación en la clase no manual de rutina en comercio (IIIb) para dar cuenta de la división entre los trabajadores asalariados en el comercio formal e informal. Proponemos asimismo realizar distinciones similares para cada una de las clases manuales asalariadas (V, VI y VIIa).

El criterio que utilizaremos para definir la pertenencia de los asalariados al sector formal e informal es el tamaño de la empresa. Este criterio es el más utilizado por los estudios sobre informalidad laboral desde la perspectiva productivista, en tanto no existe una forma directa de medir la productividad de las empresas con encuestas de hogares, y estudios previos han identificado que el tamaño del establecimiento es un buen *proxy* a esta (INE, 2009; CEPAL, 2010).⁷

La segunda adaptación consiste en establecer una separación por nivel de calificación y ocupación en la clase de trabajadores por cuenta no agrícolas. Esto nos permite distinguir entre los trabajadores que poseen habilidades o calificaciones laborales para ofrecer sus servicios de manera independiente de los trabajadores

⁷ Cabe señalar que, como veremos más adelante, la clasificación por tamaño de empresa también se asocia a indicadores de informalidad utilizados por la perspectiva regulacionista, por lo que la utilización del tamaño de la empresa como indicador de pertenencia al sector informal de los asalariados tampoco es antagónica con esta perspectiva.

Tabla 1.
Ajustes al esquema de clases EGP para América Latina

Clase original EGP	Criterios utilizados para el ajuste	Subdivisiones propuestas
Subdivisión de clases asalariadas		
V+VI. Trabajadores manuales calificados	Heterogeneidad estructural	Trabajadores formales manuales calificados
		Trabajadores informales manuales calificados
VIIa+VIIIb. Trabajadores manuales no calificados	Heterogeneidad estructural	Trabajadores formales manuales no calificados
		Trabajadores informales manuales no calificados
IIIb. Empleados/as no manuales rutinarios y baja jerarquización	Heterogeneidad estructural	Trabajadores/as en ventas formales
		Trabajadores/as en ventas informales
Heterogeneidad de las clases de trabajadores independientes		
IVb. Trabajadores autoempleados	Heterogeneidad estructural y diferencias de calificaciones y condiciones laborales	Trabajadore/as autoempleadas calificadas
		Trabajadore/as autoempleadas no calificadas
Ajuste en la cima de la estructura de clases		
I. Clase de servicio de grado superior	Concentración de poder y riqueza	Grandes empleadores y posiciones gerenciales superiores
		Profesionales

por cuenta propia de baja calificación, quienes se enfrentan a condiciones más desventajosas para ser contratados de manera independiente e incluso suelen estar inmersos en relaciones asalariadas encubiertas con un alto grado de precariedad.

La tercera adaptación consiste en el ajuste en la cima de la estructura de clases, que separa los grandes propietarios, altos directivos y profesionales con empleados de los profesionales asalariados y por cuenta propia. Como señalamos antes, este

Tabla 2.
Esquema EGP adaptado para América Latina

	Versión Original EGP	
	Adaptación 10 clases	Adaptación 7 clases
Clases servicio		
Profesionales, administradores y oficiales de alta graduación; directivos de grandes establecimientos industriales; propietarios de grandes empresas	I	I+II
Profesionales o autoempleados profesionales	I	
Profesionales, administradores y oficiales de baja graduación	II	
No manuales de rutina en el sector formal		
Empleados de rutina no manuales de alto nivel (administración y comercio)	IIIa	IIIa+b
Empleados de rutina no manuales, ventas en grandes empresas	IIIb	
Empleadores y trabajadores independientes de pequeños establecimientos		
Empleadores con menos de 10 ocupados	IVa	IVa+b
Autoempleados en ocupaciones calificadas y semicalificadas	IVb	
Trabajadores asalariados en el sector formal		
Trabajadores manuales, calificados y semicalificados en grandes establecimientos	V+VI	V+VI
Trabajadores manuales, no calificados en grandes establecimientos	VIIa	VIIa
Trabajadores asalariados y autoempleados en el sector informal		
Asalariados de comercio de pequeñas firmas	IIIb	IIIa+b
Autoempleados en ocupaciones no calificados	IVb	IVa+b
Trabajadores manuales, calificados y semicalificados en pequeños establecimientos	V+VI	V+VI
Trabajadores manuales, no calificados en pequeños establecimientos	VIIa	VIIa
Clases agrícolas		
Trabajadores independientes del sector agrícola	IVc	IVc
Trabajadores asalariados y familiares en actividades agrícolas	VIIb	VIIb

ajuste pretende separar en una clase aparte las élites económicas y burocráticas; sin embargo, es bien sabido que esta clase se encuentra pobremente representada en las encuestas de hogares, no solo por la baja tasa de respuesta, sino también

por la subdeclaración de sus niveles de riqueza e ingreso. Por tanto, si bien analíticamente es importante reconocer la existencia de una clase integrada por las élites económicas y administrativas, es importante tener en cuenta las dificultades de medición en los ejercicios empíricos que siguen.

En la tabla 2 presentamos una versión completa de nuestra propuesta de modificación al esquema EGP. Esta versión consta de quince clases, que pueden ser reagrupadas para dar lugar al esquema EGP original, ya sea en su versión de diez o siete clases.⁸ Esto facilita tanto un análisis detallado a partir de los rasgos específicos latinoamericanos como la comparación internacional.

3. Métodos y datos

Nuestros datos provienen de encuestas nacionales de hogares realizadas por las oficinas estadísticas oficiales de cada país. La mayoría de los países latinoamericanos realizan encuestas nacionales de hogares sobre una base regular.

Sin embargo, la cobertura geográfica, la amplitud temática y la periodicidad de estas encuestas son muy variables. Hemos predefinido tres requisitos para incluir las encuestas nacionales en nuestro análisis: a) que estén disponibles y con acceso abierto al público los datos y la documentación; b) que las encuestas se hayan llevado a cabo en el período 2012-2022 y c) que incluyan información suficiente para derivar el esquema de clase propuesto, así como los indicadores seleccionados de la seguridad social y los ingresos del hogar.

La muestra final incluye nueve países: Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, El Salvador, México, Nicaragua, Perú y Uruguay.

Con el fin de generar el esquema original de clase EGP, se utilizó información sobre la ocupación actual de los encuestados, la posición ocupacional y tamaño de

⁸ Esta versión agrupa las clases de supervisores manuales (V) y trabajadores manuales calificados y semicalificados (VI). Aunque sería deseable que estas dos clases estuvieran separadas, aquí las agrupamos por un criterio práctico, dado que es imposible establecer una distinción entre ambas con la información que proporcionan las encuestas nacionales de hogares en América Latina.

la empresa. El primer paso fue homogeneizar los códigos ocupacionales de cada país con la clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones de la OIT de 1988 (CIUO 88). Como se puede observar en la tabla A, algunos países utilizan esta clasificación, pero otros no han actualizado su clasificación a la CIUO de 2008, y otros utilizan clasificaciones o adaptaciones locales. La homogeneización de las clasificaciones ocupacionales a CIUO 88 nos dio un denominador común para generar el esquema de clase.

En segundo lugar, se identificaron los individuos en función de su relación laboral: los empleadores, autoempleados/cuentapropistas o trabajadores asalariados. A continuación, se clasifican las ocupaciones y puestos de acuerdo con los criterios especificados en el apartado anterior. La clasificación de los trabajadores calificados, semicalificados y no calificados se basó en los criterios que se utilizan comúnmente en estos ejercicios. Como se discutió antes, se utilizó el tamaño de la empresa como un indicador de la pertenencia al sector formal o informal entre los trabajadores asalariados. Para propósitos de comparación a través de encuestas, se optó por utilizar el punto de corte de cada diez trabajadores.⁹

Utilizamos este esquema EGP ajustado para caracterizar las estructuras de clase en todos los países de América Latina. Sin embargo, nuestra segunda serie de preguntas va más allá de esta caracterización descriptiva en nuestro intento de explorar la relación entre la pertenencia a una clase, la protección social y condiciones de vida. Elegimos tres dimensiones de la protección social: la protección del trabajo, previsión para la jubilación y la cobertura de salud. La mayoría de las encuestas nacionales de hogares incluyen preguntas relacionadas con estas dimensiones. Sin embargo, las preguntas específicas son diferentes en varios países. Con el fin de maximizar el número de países incluidos, seleccionamos un único indicador para cada dimensión. Para la protección del trabajo, el indicador seleccionado es la existencia de un contrato de trabajo; en el caso de previsión para la jubilación, se identificaron los trabajadores que contribuyen o no a los planes de

⁹ Otra investigación en el sector informal utiliza un umbral de cinco trabajadores. Una cuestión empírica que queda por responder es ¿cuál es el punto de corte más adecuado para reflejar la brecha entre las empresas formales e informales?

pensiones; para la cobertura de salud, el indicador seleccionado fue la pertenencia a un plan de salud pública o privada.

Aun cuando se reconoce la importancia de desarrollar medidas multidimensionales de bienestar, a efectos de la comparación se restringió el análisis a los ingresos monetarios. Se trabajó con los ingresos monetarios *per cápita* familiar, que integran los efectos de la demografía de la familia en una sola medida basada en el ingreso disponible.

Un problema metodológico es el análisis de la asociación entre la clase social y el ingreso familiar ya que estas dos condiciones se refieren a diferentes unidades de observación. Nuestra definición de clase social se aplica a los individuos, y más específicamente a las personas que trabajan. Por el contrario, la medición de los ingresos familiares se basa en el hogar como unidad de observación. Es frecuente encontrar familias con dos o más miembros ocupados y a menudo con diferentes posiciones de clase, u hogares sin trabajo. ¿Cómo definir la clase social de estas familias?

En el caso de hogares con dos o más miembros activos laboralmente, una alternativa es asignarles la clase social del jefe de hogar declarado. Sin embargo, esta opción puede introducir un sesgo de género y de relación familiar, ya que los hombres y los padres tienden a ser declarados como jefes de familia con mayor frecuencia, independientemente de que otros miembros (hombres o mujeres) tengan mejores posiciones ocupacionales. Por lo tanto, decidimos asignar la clase social del hogar utilizando la ocupación del miembro trabajador con mayor ingreso, independientemente de su sexo o posición familiar declarada (Benza y Solís, 2013). Por otro lado, los hogares sin miembros que trabajan fueron separados en una categoría separada.

Utilizamos las estimaciones oficiales del ingreso de los hogares calculadas por las oficinas nacionales de estadística. Hay diferencias metodológicas significativas entre los países en estas estimaciones. Por ejemplo, hay variación en la formulación y el alcance de las preguntas utilizadas para registrar las diferentes fuentes de ingresos. También hay diferencias en los períodos de referencia, en la consideración

de algunas fuentes de ingresos, en la forma en que se gestionan las deducciones fiscales y en el uso de métodos explícitos o implícitos de imputación, para mencionar solo algunas de las diferencias más importantes. Como concluye Beccaria (2007), después de analizar encuestas latinoamericanas de hogares (1990-2004), estas diferencias metodológicas afectan significativamente la comparabilidad de las estimaciones, por lo que los resultados comparativos deben ser interpretados con cautela.

Sin embargo, estas diferencias metodológicas tienen más probabilidades de afectar los criterios absolutos sobre los niveles de bienestar de las clases sociales en los distintos países y la comparabilidad de las medidas de su posición relativa en la distribución del ingreso. Por esta razón, nos centraremos en dos medidas relativas: la pobreza relativa y la participación relativa en el ingreso.

Siguiendo una definición estándar de la pobreza relativa en los países europeos, clasificamos un hogar en pobreza relativa si su ingreso *per cápita* actual es inferior al 60% del ingreso mediano nacional total. Dado que los valores medianos del ingreso tienen variaciones importantes en los países latinoamericanos, la pobreza relativa no debe ser interpretada como una medida absoluta de privación o estándares de vida. En cambio, indica que el hogar se ubica en la parte inferior de la distribución del ingreso y, por lo tanto, sufre una desventaja relativa en comparación con otros hogares dentro del mismo país. Desde el punto de vista de la clase social, la proporción de hogares en pobreza relativa por clase social es un indicador de privación relativa que es comparable entre las clases sociales y los países.

La participación relativa en el ingreso se define como la razón entre la proporción del ingreso total que recibe cada clase entre la proporción de hogares en esa clase. Por definición, esta proporción en la población total es uno. Por lo tanto, un número mayor que uno indica que una clase está recibiendo más de la media nacional. Dado que las proporciones de ingresos relativos se ajustan tanto por el monto global de los ingresos registrados por cada encuesta nacional como por el tamaño de las clases en cada país, pueden utilizarse para analizar desigualdades en la apropiación de los ingresos entre las clases sociales y entre los países.

4. Resultados

4.1 Estructura de clases

La tabla 3 presenta la distribución porcentual de los trabajadores entre los 15 y los 64 años por clase social, según nuestro esquema de clases adaptado. Hay diferencias importantes entre los países. Estas diferencias reflejan variaciones históricas en el proceso de industrialización y la configuración de los mercados laborales. De acuerdo con estas diferencias, los países pueden clasificarse en tres grupos: países del Cono Sur (Argentina, Chile y Uruguay), Brasil y México y países con menor nivel de industrialización y urbanización (Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Perú).

Los países del Cono Sur se caracterizan por una proporción relativamente alta de miembros en la clase de servicio (21-24%)¹⁰ y la clase no manual de rutina, formal (15%). Históricamente, estos países experimentaron un proceso temprano de urbanización, que se refleja hoy en las bajas proporciones de trabajadores de las clases agrícolas (IVc y IVb) (9% en Chile y 8% en Uruguay).

Sin embargo, la consolidación de una clase de trabajadores manuales formales no ha sido un impedimento para la expansión del sector informal. En Argentina y Uruguay, las proporciones de trabajadores manuales en el sector informal (26% y 21%, respectivamente) son relativamente similares a las respectivas proporciones de trabajadores formales. En Chile, la clase de trabajadores manuales informales es significativamente menor (15%) y, por lo tanto, constituye el único caso en nuestro grupo de países en el que la clase de trabajadores formales manuales prevalece claramente sobre los trabajadores informales. En cualquier caso, lo que hoy diferencia a los países del Cono Sur del resto de América Latina no es la ausencia de una clase numéricamente significativa de trabajadores manuales informales,

¹⁰ Es importante señalar que estas proporciones son altas en relación con otros países latinoamericanos, pero no con los países industrializados. La fracción de los miembros de las clases I + II era, en promedio, superior al 30% para los países europeos a finales de los años noventa (Breen y Luijkx, 2004; Solís, 2016: 86). En este sentido, una característica común que distingue las estructuras de clases latinoamericanas de las de los países industrializados es el tamaño relativamente pequeño de la clase de servicio.

sino el hecho de que las relaciones laborales informales no han tomado como forma predominante la relación laboral existente entre los trabajadores manuales.

Brasil y México, las dos naciones más pobladas de América Latina, comparten con los países del Cono Sur una historia de rápida industrialización durante el período de la industrialización por sustitución de importación (ISI). Sin embargo, son más diversas, tanto en términos de raza/composición étnica como de patrones y niveles de desarrollo regional, y conservan proporciones importantes de su población en las zonas rurales.

Estas características ayudan a explicar las diferencias en sus estructuras de clase en relación con la Argentina, Chile y Uruguay. En contraste, la “clase de servicio” (18% en Brasil y 18,3% en México) no se ha expandido a los niveles observados en aquellos países. Concomitantemente, hay una menor proporción de trabajadores en las actividades no manuales de rutina formales (11,1% en promedio, frente al 14,3% de los tres países del Cono Sur).

Una característica que Brasil y México comparten con los países del Cono Sur es la dimensión de las “clases manuales”. Si agrupamos a trabajadores asalariados en el sector formal y trabajadores manuales informales, los porcentajes resultantes son muy similares en los cinco países (entre 43% y 48%). Sin embargo, esta similitud oculta una diferencia muy importante en la composición. En México y Brasil la importancia relativa de las posiciones informales es mucho mayor, lo que sugiere una menor capacidad del sector industrial “moderno” para absorber la mano de obra urbana.

Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Perú forman parte de un tercer grupo de países, caracterizado por niveles de urbanización e industrialización comparativamente menores, así como por la importancia de actividades económicas primarias y extractivistas. Las clases rurales siguen siendo una fracción importante de la estructura de clases, con un promedio del 21% (y hasta el 25% en algunos países centroamericanos, como Nicaragua). Por el contrario, las clases profesionales, técnicas y burocráticas son relativamente escasas: la “clase de servicio” representa

un promedio del 15% de la fuerza de trabajo (frente al 21% en los otros cinco países) y la clase de rutina formal no manual de trabajadores representa solo el 6% en promedio (frente al 13% en los otros cinco países).

Por último, el débil desarrollo de la manufactura implica menos oportunidades de trabajo en las grandes empresas para los trabajadores manuales no agrícolas. En consecuencia, las relaciones laborales informales predominan claramente en la configuración de la clase trabajadora urbana: en promedio, el 26% de los trabajadores manuales no agrícolas se clasifica en el sector informal, frente a solo el 12,8% en el sector formal.

Esta descripción muestra que existe una gran variabilidad en las estructuras de clase en los países latinoamericanos. Sería engañoso definir una estructura de clase “típica” de América Latina, porque las estructuras de clase actuales reflejan importantes diferencias históricas entre los países en el proceso de industrialización y la integración económica en la economía mundial. Sin embargo, a pesar de las diferencias nacionales, dos características generales distinguen las estructuras de clase latinoamericanas de las observadas en los países industrializados: una mayor heterogeneidad en las condiciones de trabajo entre trabajadores asalariados y autónomos, lo que se refleja en la coexistencia de clases manuales no formales e informales, y el tamaño relativamente pequeño de la clase de servicio.

Nuestras modificaciones propuestas al esquema de EGP reflejan estas características distintivas. Sin embargo, debemos ir más allá de una simple caracterización y establecer si estas diferencias son importantes para explicar las desigualdades en las condiciones de vida. En las dos secciones siguientes exploramos este tema, analizando la asociación entre la pertenencia a la clase, la protección social y los ingresos.

4.2 Clases y protección social

En esta sección discutiremos la asociación entre la pertenencia a la clase y tres indicadores de protección social. Dos de los tres indicadores (acceso a un contrato de trabajo escrito y cobertura de pensiones) pueden interpretarse alternativamente como indicadores de la seguridad en el empleo o (en forma negativa) de la preca-

Tabla 3. Estructura de clases en los países de América Latina, población activa de 15 a 64 años, 2012-2021

	2021	2021	2017	2021	2012	2017	2021	2019	2021	Promedio
	Argentina	Brasil	Chile	Ecuador	El Salvador	México	Nicaragua	Perú	Uruguay	
Clase de servicio	24,3	18,0	23,4	18,0	16,3	18,3	11,1	14,4	20,7	18,3
Grandes propietarios (10+), administradores de grado superior, profesionales con empleos	2,7	3,5	2,1	2,7	2,1	4,1	1,9	1,7	3,1	2,7
Profesionales dependientes o autónomos	10,4	5,0	10,3	8,7	7,5	4,2	2,8	3,2	7,7	6,6
Administradores de grado inferior y profesionales, técnicos	11,3	9,5	11,1	6,6	6,7	10,0	6,4	9,5	9,9	9,0
Rutina no manual en el sector formal	14,7	12,9	15,2	6,0	7,7	9,3	3,3	7,5	15,0	10,2
Empleados no manuales rutinarios, grado superior (administración y comercio)	12,9	10,1	10,1	5,5	5,6	7,9	2,7	6,7	13,0	8,3
Empleados no manuales de rutina, vendedores en grandes empresas	1,8	2,8	5,1	0,6	2,1	1,4	0,6	0,8	2,0	1,9
Pequeños empleadores y trabajadores independientes	11,7	12,9	9,6	14,8	14,2	14,1	18,8	21,8	12,8	14,5
Pequeños empleadores con < 10 empleados	2,9	3,2	1,4	3,8	3,8	6,9	6,5	4,9	3,6	4,1
Autónomos en ocupaciones calificadas y semicalificadas	8,8	9,7	8,2	11,1	10,4	7,2	12,3	16,8	9,2	10,4
Trabajadores asalariados en el sector formal	22,3	19,5	27,7	14,1	16,5	18,0	9,9	10,7	22,5	17,9
Trabajadores manuales calificados y semicalificados en grandes empresas	11,9	10,5	15,7	6,0	9,0	10,0	4,9	4,6	10,7	9,2
Trabajadores manuales no calificados en grandes empresas	10,4	9,0	12,1	8,1	7,5	8,0	5,0	6,0	11,8	8,7
Trabajadores asalariados y por cuenta propia en el sector informal	25,8	24,1	15,3	23,6	28,1	29,5	29,5	24,2	21,4	24,6
Trabajadores de ventas en pequeñas empresas	3,6	3,2	1,8	1,3	3,7	4,7	6,9	4,2	2,4	3,5
Autónomos en ocupaciones no cualificadas	3,6	5,6	2,8	5,0	5,4	1,9	7,3	6,9	4,7	4,8
Trabajadores manuales calificados y semicalificados en pequeñas empresas	5,3	4,2	3,9	6,1	7,4	7,6	6,4	4,2	4,2	5,5
Trabajadores manuales no calificados en pequeñas empresas	13,2	11,0	6,8	11,1	11,6	15,4	8,9	9,0	10,1	10,8
Clases de agricultura	1,2	12,7	8,8	23,5	17,3	10,8	27,4	21,4	7,7	14,5
Trabajadores independientes en actividades agrícolas	0,5	6,9	1,6	6,9	5,5	2,7	9,6	9,6	2,7	5,1
Trabajadores asalariados y familiares en actividades agrícolas	0,7	5,9	7,1	16,7	11,8	8,1	17,8	11,8	4,9	9,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: estimaciones propias basadas en microdatos de encuestas nacionales de hogares

rización de las clases asalariadas (Wresinski, 1987; de Oliveira y García, 1998).¹¹ Por el contrario, los datos sobre el acceso al seguro de salud están disponibles para toda la población adulta, por lo que pueden utilizarse como un indicador más general de la inseguridad social en todas las clases sociales.

Quizás el indicador más extremo de inseguridad laboral entre los trabajadores asalariados es la ausencia de protección contractual.

En ese sentido, el indicador de protección social es el acceso a un plan de pensiones (tabla 4). El porcentaje de trabajadores que contribuyen a un plan de pensiones varía entre el 27% en Nicaragua y el 87% en Uruguay. Nuevamente, los tres países del Cono Sur muestran los niveles de cobertura más altos, seguido por Brasil (60%). En los otros cinco países, la fracción de trabajadores cubiertos no supera el 50%.

A pesar de estas diferencias nacionales, existe una asociación significativa entre la categoría de clase y la cobertura de pensiones en todos los países. Los miembros de la clase de servicio y los trabajadores no manuales de rutina del sector formal muestran los niveles de cobertura más altos, con un promedio cercano al 80%, seguido de cerca por los trabajadores manuales asalariados del sector formal (76%). El acceso a los planes de pensiones se reduce drásticamente entre los trabajadores manuales informales. En promedio, el 24,7% de los miembros de esta clase contribuye a los planes de pensiones, una proporción de 1 a 3 en relación con los trabajadores formales asalariados. En Ecuador, El Salvador, México, Nicaragua y Perú la brecha entre trabajadores formales e informales es aún mayor. La mayor brecha estimada es en Nicaragua, donde solo el 3,4% de los trabajadores informales tiene cobertura, frente al 69,6% de los trabajadores manuales formales. Finalmente, con excepción de los países del Cono Sur, los trabajadores agrícolas presentan los niveles de cobertura más bajos, con proporciones inferiores al 10%.

¹¹ En el caso del acceso a los planes de pensiones, la mayoría de las encuestas nacionales hace preguntas sobre el acceso solo a los trabajadores asalariados. Las excepciones son Brasil, Chile y México, donde el acceso a las pensiones forma parte de una sección más general solicitada a todos los encuestados adultos. Esto nos permite evaluar la cobertura de pensiones entre los trabajadores autónomos.

Tabla 4.
Porcentaje de trabajadores que cotizan a un plan de pensiones por clase social, países de América Latina, población activa de 15 a 64 años, 2011-2015

	Argentina	Brasil	Chile	Ecuador	El Salvador	México	Nicaragua	Perú	Uruguay	Promedio
Clase de servicio	92,2	85,8	82,1	70,8	81,2	58,4	73,6	75,8	96,8	79,6
Rutina no manual en el sector formal	88,4	88,9	86,7	73,5	82,7	61,9	64,5	69,5	97,0	79,2
Pequeños empleadores y trabajadores independientes	----	37,9	21,9	----	----	1,5	----	----	----	----
Trabajadores asalariados en el sector formal	76,4	91,2	87,4	66,0	78,4	61,0	69,6	59,4	96,7	76,2
Trabajadores asalariados y por cuenta propia en el sector informal	32,2	37,8	49,0	11,9	10,2	9,8	3,4	8,0	59,5	24,7
Clases de agricultura	52,0	19,0	54,9	9,5	3,2	4,4	2,9	6,3	72,0	24,9

Fuente: estimaciones propias basadas en microdatos de encuestas nacionales de hogares

Como se mencionó anteriormente, el acceso a los planes de pensiones se obtiene principalmente a través de los beneficios laborales, por lo que la cobertura de pensiones a menudo se limita a los trabajadores asalariados en las relaciones laborales formales. Sin embargo, en algunos países existen planes de pensiones públicos y privados voluntarios o semivoluntarios a los que pueden acceder los trabajadores independientes. Nuestros datos nos permiten evaluar el impacto de estos planes solo para Brasil, Chile y México. La proporción de pequeños empleadores y trabajadores independientes en estos planes es muy baja en México (1,5%), similar a la cobertura para trabajadores informales en Brasil (37,9%) y menor que en otras clases en Chile (21,9%). Estas cifras muestran que aun cuando la disponibilidad de planes de pensiones para los trabajadores no asalariados puede ayudar a reducir la brecha de cobertura entre los trabajadores independientes siguen siendo muy vulnerables en relación con los trabajadores formales asalariados.

Por último, el acceso a un plan de seguro de salud (tabla 5) es un indicador más general de vulnerabilidad social. Las políticas de cobertura de salud varían según los países latinoamericanos, tanto en términos de extensión como de mecanismos de incorporación y los niveles de segmentación de las instituciones de salud (Frenk

Tabla 5.
Porcentaje de trabajadores suscritos a un plan de seguro de salud* por clase social, países de América Latina, población activa de 15 a 64 años, 2012-2021

	Argentina	Brasil	Chile	Ecuador	El Salvador	México	Nicaragua	Perú	Uruguay	Promedio
Clase de servicio	90,6	----	96,0	63,3	65,0	84,7	76,8	80,5	99,3	82,0
Rutina no manual en el sector formal	93,4	----	96,2	70,9	82,5	88,4	66,1	77,1	99,6	84,3
Pequeños empleadores y trabajadores independientes	58,8	----	88,9	21,1	16,1	71,8	6,5	45,0	95,2	50,4
Trabajadores asalariados en el sector formal	82,6	----	95,9	65,1	78,5	90,0	73,9	71,0	99,6	82,1
Trabajadores asalariados y por cuenta propia en el sector informal	46,3	----	95,1	19,0	9,9	69,8	5,4	41,4	96,4	47,9
Clases de agricultura	47,8	----	94,3	28,5	2,7	75,1	3,7	66,1	97,0	51,9
Total	73,5	----	95,0	38,2	34,0	78,5	20,8	58,8	98,0	62,1

* La muestra incluye solo 31 áreas urbanas (70% de la población urbana nacional).
Fuente: estimaciones propias basadas en microdatos de encuestas nacionales de hogares

y Londoño, 1997; Atun *et al.*, 2015; Buisman *et al.*, 2016). En países como Brasil, México y Uruguay, la cobertura de los programas de seguro de salud pública ha hecho importantes avances hacia la universalización, pero la calidad y extensión de los servicios está altamente segmentada geográficamente o según el tipo de cobertura. Otros países, como la Argentina, tienen tasas de cobertura más bajas, pero ofrecen acceso universal a una red complementaria de servicios públicos, nuevamente con niveles muy dispares de calidad (Cetrángolo, 2014). Además, en la mayoría de los países las clases afluentes tienen acceso a planes privados de seguro de salud. Está fuera del alcance de este trabajo el peso en estas variaciones en un indicador comparable global. En cambio, proponemos utilizar la inscripción en un plan de seguro médico (público o privado) como indicador general de protección contra los riesgos para la salud.

Con excepción de Uruguay y Chile, donde el acceso es casi universal (98% y 95%, respectivamente) y por lo tanto las desigualdades de clase se han reducido

al mínimo (al menos en términos de acceso formal), la pertenencia a la clase es una vez más un importante factor determinante de las diferencias en la cobertura de salud. La brecha entre trabajadores formales e informales es evidente, particularmente en los países centroamericanos y en Ecuador. Los trabajadores independientes y agrícolas presentan los niveles más bajos de cobertura y no existen grandes diferencias entre la clase de servicio, los trabajadores no manuales de rutina en el sector formal y los trabajadores formales asalariados.

4.3 Clases, desigualdad de ingresos y pobreza de ingresos relativa

La tabla 6 presenta las medias relativas del ingreso familiar *per cápita* por clase social en cada país.¹² Como hemos explicado en la sección metodológica, definimos la clase social del hogar como la de la principal fuente de ingresos entre los miembros trabajadores del hogar. Los hogares sin miembros activos se agrupan en una “clase” separada de “hogares sin miembros activos”.¹³

En todos los países, la clase de servicio absorbe los mayores ingresos familiares, con medias relativas fluctuando entre 1,5 (Argentina) y 2,0 (Brasil)¹⁴ en relación a las otras clases. En la mayoría de los países, el grupo de administradores, profesionales y técnicos de grado inferior tiene una participación de ingresos más baja que los grandes propietarios, los administradores de grado superior y los profesionales. Los resultados entre países no nos permiten establecer una jerarquía clara entre los dos grupos superiores, pero el promedio indica una clara ventaja

¹² Se excluyó Nicaragua del análisis de los ingresos de los hogares porque los datos disponibles sobre ingresos no incluían una variable integrada de ingreso familiar.

¹³ La proporción de hogares sin miembros trabajadores varía significativamente de un país a otro, de 5,2% en Ecuador a 20,6% en Uruguay (14,3% en promedio). En términos de participación de la población, el número de individuos que viven en estos hogares es menor (2,6% en Ecuador; 12,3% en Uruguay, 8,8% en promedio). Esta reducción se explica por un menor número promedio de miembros de estos hogares. La mayoría de los hogares de este grupo están integrados por miembros de edad avanzada (la edad promedio del jefe de hogar es 62).

¹⁴ Es importante tener en cuenta que la subnotificación de los ingresos y el sesgo de no respuesta tiende a ser mucho mayor en la parte superior de la distribución del ingreso. Por lo tanto, es probable que se subestimen las medidas de la participación relativa de los ingresos en las clases situadas en la parte superior de la estructura ocupacional.

para los grandes propietarios, administradores de grado superior y profesionales con empleados.

Las otras dos “macroclases” con una participación media de ingresos superior a 1 son “trabajadores no manuales de rutina en el sector formal” (proporción media de ingresos = 1,13) y “pequeños empleadores y trabajadores independientes”. Es evidente que los pequeños empleadores tienen un ingreso promedio más alto que los trabajadores autónomos. También hay que señalar que la situación de las clases específicas puede variar considerablemente de un país a otro. Por ejemplo, la proporción estimada de ingresos de los trabajadores formales no manuales de rutina es considerablemente mayor en Perú (1,51) que en Chile (0,83). Asimismo, la situación de los pequeños empleadores es considerablemente peor en México que en los otros países, donde la proporción de ingresos para esta clase es similar a la de los administradores, profesionales y técnicos de menor categoría.

En todos los países, los asalariados del sector protegido formal, los trabajadores asalariados y los trabajadores por cuenta propia del sector informal y los trabajadores agrícolas reciben una proporción de ingresos inferior al tamaño de su población (proporción de ingresos inferior a 1), lo que indica la posición subordinada de estas clases en la distribución del ingreso. Sin embargo, hay diferencias importantes entre estas tres clases. Los trabajadores asalariados del sector formal presentan la mayor proporción de ingresos (promedio de 0,81), seguidos por los trabajadores del sector informal (0,64) y los trabajadores agrícolas (0,49). La magnitud de estas brechas varía en cada país, pero prevalece el ordenamiento jerárquico. Este patrón confirma la importancia de la brecha formal/informal para explicar las desigualdades distributivas en el fondo de la distribución del ingreso en América Latina.

Por otro lado, también son importantes las diferencias entre trabajadores asalariados calificados y no calificados dentro del sector formal e informal, pero en la mayoría de los países no tan altos como los asociados a la brecha formal/informal. Hay dos excepciones: Brasil y Ecuador, donde la brecha promedio de ingresos entre trabajadores formales e informales (calificados y no calificados) es aproximadamente la misma que la diferencia entre trabajadores asalariados calificados

Tabla 6.
Media relativa del hogar* per cápita, ingreso por clase social,** países de América Latina, 2012-2021

	Argentina	Brasil	Chile	Ecuador	El Salvador	México	Nicaragua	Perú	Uruguay	Promedio
Clase de servicio	1,50	2,10	2,01	1,76	1,76	2,06	1,79	1,52	1,81	1,85
Rutina no manual en el sector formal	1,14	0,98	0,83	1,28	1,13	1,12	1,51	1,06	1,13	1,13
Pequeños empleadores y trabajadores independientes	0,99	1,38	1,03	1,04	1,19	0,81	1,06	1,00	1,06	1,07
Trabajadores asalariados en el sector formal	0,81	0,68	0,70	0,88	0,93	0,86	0,93	0,78	0,82	0,82
Trabajadores asalariados y por cuenta propia en el sector informal	0,61	0,58	0,58	0,70	0,70	0,59	0,75	0,62	0,64	0,64
Clases de agricultura	0,61	0,47	0,51	0,49	0,44	0,40	0,39	0,59	0,49	0,47
Hogares sin miembros que trabajen	0,94	0,81	0,77	1,37	0,92	0,99	1,05	1,13	1,00	1,01
Total	25,92	28,50	22,92	23,06	25,36	27,42	27,92	21,41	25,31	25,24

* Se definen hogares en pobreza relativa como aquellos con per cápita de ingresos inferiores al 60% de la media. La clase social del hogar se define como la del principal sostén económico entre los miembros del hogar que trabajan.

** La muestra incluye solo 31 áreas urbanas (70% de la población urbana nacional).

Fuente: estimaciones propias basadas en microdatos de encuestas nacionales de hogares

y no calificados dentro del sector formal o informal. En cualquier caso, lo que estos resultados muestran es que la distinción entre las relaciones laborales formales e informales es tan importante como la división calificado/no calificado para entender las diferencias de clase en los ingresos entre los trabajadores asalariados manuales.

5. Discusiones y conclusiones

El análisis de la estructura de clases en América Latina señala particularidades que difirieron de las consideraciones europeas sobre los esquemas clásicos de clases ocupacionales.

Reconociendo el aporte de la clasificación CASMIN (Comparative Analysis of Social Mobility in Industrial Nation), sobre la forma de clasificación, en la cual se toman en cuenta las condiciones de la empleabilidad, la propiedad, las categorías ocupacionales, la cualificación, el sector, es necesario observar una condición que recorre la composición de clases en América Latina, vinculada a las actividades económicas reproductivas por las que los individuos desarrollan su vida en forma cotidiana.

Las condiciones propias del desarrollo capitalista latinoamericano permiten una convivencia muy particular entre actividades de alta productividad y otras de baja o escasa productividad, como muy bien lo han señalado diversos autores latinoamericanos para hablar de una lógica imperante en el contexto económico productivo que genera problemas estructurales: la distribución del ingreso, la absorción de la fuerza de trabajo en las actividades “modernas” o productivas y la concentración espacial, elemento que se transforma en agenda futura de acuerdo al presente artículo.

Poder observarlo implicó, por un lado, el desafío de adaptar el esquema CASMIN a estas latitudes, incorporando en la clasificación el tamaño del establecimiento y los sectores donde desarrollan actividades los encuestados. Por otro lado, armonizar los datos de los países bajo análisis, lo cual implicó una tarea titánica, para poder comparar información de datos provenientes de fuentes oficiales, cuya captación difiere de un país a otro.

Pero en ese arduo proceso de armonización las conclusiones que se han ofrecido en el presente trabajo tienden a señalar la impronta del carácter formal/informal, como hemos llamado en este artículo a la diferenciación de stocks de ocupados por establecimientos, tema que ya hemos trabajado en estudios anteriores, dando cuenta de la mayor diferenciación en los procesos distributivos, y dicho carácter ocupacional ha generado las mayores distribuciones desiguales para los países de América Latina bajo estudio.

Reconociendo los límites de trabajar con variables que deben ser armonizadas y, por otro lado, su condición indirecta para verificar los niveles de productividad,

no implica desconocer el carácter heterogéneo a nivel productivo, en el cual se expresan claramente los componentes de las protecciones y los salarios para los trabajadores que ocupan esos lugares.

A nivel intrapaíses observamos que existen considerables distancias entre las protecciones y los ingresos, de los trabajadores de establecimientos mayores a los de establecimientos de menos de 10 ocupados, tanto manuales como no manuales, como así también de estas clases con las de servicios: grandes propietarios, directivos de alto nivel, profesionales con empleados y profesionales asalariados y por cuenta propia.

Asimismo, pueden apreciarse grandes distancias distributivas y de protección, que generan antinomias evidentes entre la clase de servicios y los trabajadores por cuenta propia de baja calificación.

En tanto que para las observaciones con base en comparaciones interpaíses, la primera evidencia es la composición por clases socioocupacionales, que en base a ello, mostrará posteriormente los resultados económicos: el conjunto de países con mayor desarrollo relativo industrial o en un proceso de modernización de sus actividades primarias (Argentina, Brasil, Chile y Uruguay) muestra una mayor presencia de cantidad de integrantes de las clases, tanto de servicios como trabajadores manuales y no manuales formales. Los mismos países muestran también, para los países bajo análisis, mayor protección en salud y aportes jubilatorios, pero, también, con una fuerte diferencia con los salarios manuales y no manuales del sector informal. En tanto que la mayor presencia de trabajadores en establecimientos de menos de 10 ocupados e informales se da en los países como Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Perú.

La adaptación del esquema CASMIN para Latinoamérica, considerando la hipótesis de la heterogeneidad estructural, manifiesta una oportuna clarificación sobre los procesos distributivos, pero a su vez genera un desafío para la continuidad y profundización de este estudio: el impacto regional, la diferenciación por género, la apreciación del factor étnico, la composición de cada clase de acuerdo a sus condiciones de pobreza e ingresos, la influencia de las políticas públicas, la adecuación

de ingresos homogéneos y comparativos para todos los países, como primeras líneas de investigación a futuro, que es lo que implica la generación de un programa de investigación que adecue la mirada operativa sobre las clasificaciones de clase para Latinoamérica.

6. Bibliografía

Atria, R.; León, A. y Rolando, F. (coords.), *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, 121-157. Santiago de Chile: LOM.

Atun, R.; Barreto, I. C.; Cetrángolo, O.; Cotlear, D.; Gómez-Dantés, O.; Knaul, F. y Lozano, R. (2015). "Overcoming social segregation in health care in Latin America". *The Lancet*, vol. 385, n° 9974, 1248-1259.

Balán, J.; Browning, H. L. y Jelin, E. (1977) *El hombre en una sociedad en desarrollo: movilidad geográfica y social en Monterrey*. México: Fondo de Cultura Económica.

Barozet, E.; Espinoza, V. y Méndez, M. L. (2013). "Estratificación y movilidad social bajo un modelo neoliberal: el caso de Chile". *Laboratorio. Revista de estudios sobre cambio estructural y desigualdad social*, vol. 25.

Behrman, J. R.; Birdsall, N.; Galiani, S.; Gaviria, A. y Székely, M. (2001). "Intergenerational mobility in latin america (with comments)". *Economía*, vol. 2, n° 1, 1-44.

Benavides, M. (2002). "Cuando los extremos no se encuentran: un análisis de la movilidad social e igualdad de oportunidades en el Perú contemporáneo". *Bulletin de l'Institut Francais d'études andines*, vol. 31, n° 3, 473-494.

Benton, L. A.; Castells, M. y Portes, A. (1989). "The Policy Implications of Informality". En Benton, L. A.; Castells, M. y Portes, A (eds.), *The Informal Economy: Studies in Ad-*

vanced and Less Developed Countries, 298-311. Baltimore MD: Johns Hopkins University Press.

Benza, G. y Solís, P. (2013). "Classes sociales, pauvreté et inégalités dans les années de l'alternance présidentielle". *Problèmes d'Amérique latine*, vol. 2, 33-53.

Bloom, L.; Goldthorpe, J. H.; Halsey, A. H.; Heath, A. F.; Jones, F. L. y Ridge, J. M. (1982). "Social Mobility and Class Structure in Modern Britain". *Ethics*, vol. 92, n° 4, 766-768.

Boado, M. (2008). *Movilidad social en el Uruguay contemporáneo*. Montevideo: IUPERJ/UDELAR.

Boado, M. y Solís, P. (coords.) (2016). *Y sin embargo se mueve. Estratificación y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*. México: El Colegio de México/Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

Boado, M.; Benza, G. y Solís, P. (2016). "Movilidad intergeneracional de clase: una aproximación sociológica al estudio de la movilidad social". *Y sin embargo se mueve. Estratificación y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*. México: El Colegio de México/Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

Breen, R. y Luijkx, R. (2004). "Social Mobility in Europe between 1970 and 2000". *Social mobility in Europe*, vol. 1, 37-77.

Buisman, L.; Cotlear, D.; Eozenou, P. y Wagstaff, A. (2016). "Measuring progress towards universal health coverage: with an application to 24 developing countries". *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 32, n° 1, 147-189.

CEPAL (2010). "La hora de la igualdad, heterogeneidad estructural y brechas de productividad: de la fragmentación a la convergencia. Capítulo 3". *La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir*. Santiago de Chile: CEPAL.

Cetrángolo, O. (2014). “Financiamiento fragmentado, cobertura desigual y falta de equidad en el sistema de salud argentino”. *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, vol. 13.

Chávez Molina, E. y Marqués Perales, I. (2019). “Rellevància de l’heterogeneïtat socioeconòmica. Estudi comparatiu entre l’Amèrica Llatina i Europa basat en l’adaptació de l’esquema EGP”. *Papers: revista de sociologia*, vol. 104, n° 2, 225-245.

Chávez Molina, E.; Cobos, D. y Solís, P. (2019). “Class structure, labor market heterogeneity, and living conditions in Latin America”. *Latin American Research Review*, vol. 54, n° 4, 854-876.

Clemenceau, L.; Fernández Melián, M. C. y Rodríguez de la Fuente, J. (2016). “Análisis de esquemas de clasificación social basados en la ocupación desde una perspectiva teórico-metodológica comparada”. *Documentos de Jóvenes Investigadores N° 44*. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, UBA.

Cortés, F. (2000). “La metamorfosis de los marginales: la polémica sobre el sector informal en América Latina”. *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, 592-618.

Cortés, F. y Cuéllar, O. (1990). *Crisis y reproducción social*. México: Miguel A. Porrúa.

Cortés, F. y Escobar, A. (2005). “Movilidad social intergeneracional en el México urbano”. *Revista de la CEPAL*, vol. 85, 149-167.

Costa Ribeiro, C. A. (2006). “Classe, raça e mobilidade social no Brasil”. *Dados*, vol. 49, n° 4, 833-873.

Costa Ribeiro, C. A. (2007). *Estrutura de classe e mobilidade social no Brasil*. São Pablo: EDUSC.

- Dahan, M. y Gaviria, A. (2001). "Sibling correlations and social mobility in Latin America". *Economic Development and Cultural Change*, vol. 49, n° 3, 537-554.
- de Oliveira, O. y García, B. (1998). "Crisis, reestructuración económica y transformación de los mercados de trabajo en México". *Papeles de Población*, n° 15.
- de Oliveira, O. y Muñoz García, H. (1973). "Migración interna y movilidad ocupacional en la Ciudad de México". *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 7, n° 2, 135-148.
- di Filippo, A. y Jadue, S. (1976). "La heterogeneidad estructural, concepto y dimensiones". *El trimestre económico*, vol. 43, 167-214.
- do Valle Silva, N. y Pastore, J. (2000). *Mobilidade social no Brasil*. São Paulo: Macron Books.
- Erikson, R. y Goldthorpe, J. (1992). *The constant flux: A study of class mobility in industrial societies*. Oxford: Oxford University Press.
- Erikson, R.; Goldthorpe, J. y Portocarero, L. (1979). "Intergenerational Class Mobility in Three Western European Societies". *British Journal of Sociology*, vol. 30, n° 4, 415-441.
- Espinoza, V. (2006). "La movilidad ocupacional en el Cono Sur. Oportunidades y desigualdad social". *Revista de Sociología*, vol. 20, 131-146.
- Espinoza, V. y Núñez, J. (2014). "Movilidad ocupacional en Chile 2001-2009. ¿Desigualdad de ingresos con igualdad de oportunidades?". *Revista Internacional de Sociología*, vol. 72, n° 1, 57-82.
- Fachelli, S. y López-Roldán, P. (2021). *Towards a Comparative Analysis of Social Inequalities between Europe and Latin America*. Suiza: Springer Nature.
- Fachelli, S. y Salido, O. (ed.) (2020). *Perspectivas y fronteras en el estudio de la desigualdad social: movilidad social y clases sociales en tiempos de cambio*. Madrid: CIS.

Feito Alonso, R. (1995). *Estructura social contemporánea. Las clases sociales en los países industrializados*. Madrid: Siglo XXI.

Ferreira, F. H. G.; López-Calva, L. F.; Lugo, M. A.; Messina, J.; Rigolini, J. y Vakis, R. (2012). *Economic mobility and the rise of the Latin American middle class*. Washington DC: The World Bank. Versión en castellano: (2013). *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*. Washington DC: Banco Mundial.

Fields, G. S. y Ok, E. A. (1996). "The Meaning and Measurement of Income Mobility". *Journal of Economic Theory*, vol. 71, 349-377.

Flamand, L. y Jaimes, C. (2016). "Towards health-care equality? The performance of Seguro Popular in Mexico (2003-2013)". *Journal of Public Governance and Policy: Latin American Review*, vol. 1, n° 2, 5-31.

Frenk, J. y Londoño, J. L. (1997). "Structured pluralism: towards an innovative model for health system reform in Latin America". *Health Policy*, vol. 41, n° 1, 1-36.

Gasparini, L. y Tornarolli, L. (2009). "Labor informality in Latin America and the Caribbean: Patterns and trends from household survey microdata". *Desarrollo y Sociedad*, vol. 63, 13-80.

Gayo, M. y Méndez, M. L. (2007). El perfil de un debate: movilidad y meritocracia. Contribución al estudio de las sociedades latinoamericanas. En

Germani, G. (1963). "La movilidad social en la Argentina". En Lipset, S. M. y Bendix, R. *Movilidad social en la sociedad industrial*. Buenos Aires: EUDEBA.

Grusky, D. B. (1994). "The Contours of Social Stratification". En Grusky, D. B. (ed.), *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. New York: Avalon Publishing.

Grusky, D. B., Kanbur, S. R. y Sen, A. K. (2006). *Poverty and inequality*. Stanford, California: Stanford University Press.

Instituto Nacional de Estadísticas de España (INE) (2009). *Panorámica de la industria*. INE: Madrid.

Jorrat, J. R. (2000). *Estratificación social y movilidad. Un estudio del Área Metropolitana de Buenos Aires*. Tucumán: Universidad Nacional de Tucumán.

Jorrat, J. R. (2008). "Exploraciones sobre movilidad de clases en Argentina, 2003-2004". *Documento de Trabajo N° 52*. Buenos Aires: IIGG-UBA.

Labbens, J. y Solari, A. E. (1961). "Movilidad social en Montevideo". *Boletín del Centro Latinoamericano de Pesquisas em Ciências Sociais*, vol. 4, n° 4, 349-376.

León, A. y Martínez, J. (2001). "La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX". *Serie Políticas Sociales N° 52*. Santiago de Chile: CEPAL.

López-Calva, L. F. y Ortiz-Juárez, E. (2014). "A vulnerability approach to the definition of the middle class". *The Journal of Economic Inequality*, vol. 12, n° 1, 23-47.

Pastore, J. (1979). *Desigualdade e mobilidade social no Brasil*. São Paulo: USP.

Pinto, A. (1976). "Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina". *Inflación: raíces estructurales*. México: Fondo de Cultura Económica.

Raczynski, D. (1972). "Migration, mobility, and occupational achievement: the case of Santiago, Chile". *International Migration Review*, vol. 6, n° 2, 182-198.

Scalon, M. C. (1999). *Mobilidade Social no Brasil: Padrões e Tendências*. Rio de Janeiro: Revan/IUPERJ-UCAM.

Schumpeter, J. A. (1955). *Imperialism and Social Classes: Two Essays*. New York: Meridian.

Solís, P. (1996). *El retiro como transición a la vejez en México. Dinámica Demográfica y Cambio Social*. México DF: Fondo de Población de las Naciones Unidas/The MacArthur Foundation.

Solís, P. (2002). *Structural change and men's work lives: Transformations in social stratification and occupational mobility in Monterrey, Mexico*. Disertación Doctoral, Austin, Texas.

Solís, P. (2007). *Inequidad y movilidad social en Monterrey*. México DF: El Colegio de México.

Solís, P. (2010). *Ocupaciones y clases sociales en México. Movilidad social en México: población, desarrollo y crecimiento*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

Solís, P. (2012). "Social mobility in Mexico. Trends, Recent Findings and Research Challenges". *Trace. Travaux et recherches dans les Amériques du Centre*, n° 62, 7-20.

Solís, P. (2016). "Movilidad intergeneracional de clase en América Latina: una perspectiva comparativa". En Boado, M. y Solís, P. (coords.), *Y sin embargo se mueve. Estratificación y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*. México: El Colegio de México/Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

Tokman, V. E. (ed.) (1992). *Beyond regulation: The informal economy in Latin America*. Colorado, US: Lynne Rienner Publishers.

Torche, F. (2006). "Una clasificación de clases para la sociedad chilena". *Revista de sociología*, vol. 20.

Torche, F. (2014). "Intergenerational Mobility and Inequality: The Latin American Case". *Annual Review of Sociology*, vol. 40, 619-642.

Torche, F. y Wormald, G. (2004). "Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro". *Serie Políticas Sociales N° 98*. Santiago de Chile: CEPAL.

Weber, M. (1978). *Economy and Society*, vols. 1 y 2. Berkeley: University of California Press.

Weller, J. (2000). *Reformas económicas, crecimiento y empleo: los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.

Wresinski, J. (1987). Grande pauvreté et précarité économique et sociale. *Journal Officiel de la République française*, n° 6. Paris.

Wright, E. O. (1997). *Class counts: Comparative studies in class analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.