



Revista de Estudios Sociales

ISSN: 0123-885X

ISSN: 1900-5180

Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de los Andes

Álvarez-Rivadulla, María José; Bogliaccini, Juan; Queirolo, Rosario; Rossel, Cecilia

La ilusión de una región de clases medias: el caso de Uruguay*

Revista de Estudios Sociales, núm. 79, 2022, Enero-Marzo, pp. 41-59

Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de los Andes

DOI: <https://doi.org/10.7440/res79.2022.03>

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81570149003>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

UAEH redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc

Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

La ilusión de una región de clases medias: el caso de Uruguay*

María José Álvarez-Rivadulla, Juan Bogliaccini, Rosario Queirolo y Cecilia Rossel

Recibido: 30 de octubre de 2020 · Aceptado: 13 de mayo de 2021 · Modificado: 28 de octubre de 2021
<https://doi.org/10.7440/res79.2022.03>

Resumen | En los últimos años, la expansión de sectores de ingresos medios ha atraído la atención tanto de la academia como de organismos internacionales y Gobiernos. Sin embargo, más recientemente varios estudios han apuntado a mostrar su vulnerabilidad. Este artículo analiza la evolución de las clases medias en Uruguay en las últimas décadas (1993-2016) utilizando dos medidas complementarias: una basada en ingresos y otra en ocupación, a partir de encuestas de hogares. Los resultados sugieren que el cambio en el nivel de ingresos que caracterizó al periodo no se tradujo en un cambio en la estructura de empleo y capital humano, y alertan sobre la vulnerabilidad de las clases medias.

Palabras clave | *Boom de commodities*; clases medias; estructura social; Uruguay; vulnerabilidad

The Illusion of a Middle Class Region: The Case of Uruguay

Abstract | The expansion of middle-income sectors has, in recent years, drawn the attention of academia, international organizations, and governments. However, more recently, several studies have pointed to the vulnerability of these sectors. Based on household surveys, this paper analyzes the evolution of the middle classes in Uruguay in recent decades (1993-2016) using two complementary measures: one based on income and the other on occupation. The results suggest that the change in income levels that characterized the period did not result in a change in the structure of employment and human capital, and they alert about the vulnerability of the middle classes.

Keywords | Commodity boom; middle classes; social structure; Uruguay; vulnerability

A ilusão de uma região de classes médias: o caso do Uruguai

Resumo | Nos últimos anos, a expansão de setores de ingressos médios vem atraindo a atenção tanto do âmbito acadêmico quanto de organizações internacionais e governos. Contudo, mais recentemente, vários estudos vêm demonstrando sua vulnerabilidade. Neste artigo, é analisada a evolução das classes médias no Uruguai nas últimas décadas (1993-2016) a partir da utilização de duas medidas complementares: uma baseada em ingressos e outra, em ocupação, com base em questionários domiciliares. Os resultados

* Este artículo forma parte del proyecto “Panorama de las clases medias en Uruguay: diversificación de trayectorias y nuevas demandas para el Estado y la política”, financiado por la Agencia Nacional de Innovación e Investigación (ANII), FCE_1_2014_1_104777. Los autores agradecen especialmente a Lucía La Buonora, Pilar Manzi, Ornella Novino y Diego Prato por su excelente trabajo como asistentes de investigación. También agradecen los aportes y sugerencias de Ruben Kaztman, Gabriel Kessler y asistentes a la Conferencia de LASA 2016 a versiones anteriores de este artículo, y los comentarios de los dos revisores anónimos durante el proceso de evaluación en la RES.

sugerem que a mudança no nível de renda que caracterizou o período não tenha sido traduzida numa mudança na estrutura de emprego e capital humano, e alertam sobre a vulnerabilidade das classes médias.

Palabras-clave | *Boom de commodities*; classes médias; estrutura social; Uruguai; vulnerabilidade

Introducción

En los últimos años, la expansión de sectores de ingresos medios en países de renta media a nivel global ha atraído la atención tanto de la academia como de organismos internacionales y Gobiernos, así como de empresas, bancos y prensa. En 2014, *The Guardian* decía, al anunciar un foro de expertos “sobre cómo hacer crecer y mantener una clase media”, que en 2011 había habido por primera vez “más latinoamericanos en la clase media que en la pobreza”, y que “aunque la definición de clase media está abierta al debate, no hay dudas de que el progreso social ha sido rápido y considerable” (Anyangwe y Leach 2014). Sin embargo, varios trabajos han apuntado a mostrar que estas clases medias son también vulnerables (Bárcena y Serra 2010; Franco, Hopenhayn y León 2010 y 2011; Güemes y Paramio 2020; Benza y Kessler 2020). Este artículo analiza el auge y la vulnerabilidad de las clases medias para el caso de Uruguay, país reconocido tradicional (Solari 1965) y recientemente (Ferreira *et al.* 2013) como aquel con las clases medias más amplias en la región.

Si bien el crecimiento de los sectores medios tiene carácter global, los procesos de desarrollo detrás del aumento de ingresos que llevan a esta expansión son muy diversos si comparamos diferentes regiones. Mientras el Sudeste Asiático ha crecido con base en una inversión continua en educación, capacidades para el trabajo y productividad del trabajo, en América Latina el ingreso ha crecido a partir del influjo de un inusual periodo de aumento sostenido del precio de las materias primas y, en menor medida —dependiendo de los países—, de la expansión de políticas públicas y otros esfuerzos redistributivos. Esta diferencia en los procesos subyacentes al crecimiento de los sectores medios reafirma la importancia de la pregunta por la sostenibilidad del aumento de los ingresos que en América Latina posibilitó la consolidación de los sectores medios, dado el carácter plausiblemente coyuntural, mirado en el largo plazo, del incremento en el precio de las materias primas —el denominado *commodity boom*—.

Además, el enfoque casi exclusivamente economicista en el que se ha basado la literatura sobre el aumento de los sectores medios —solo a partir de la medición del ingreso— está posiblemente en la base de la falta de atención hacia la pregunta de cómo han evolucionado estos sectores medios en términos más estructurales. Lo anterior obliga a prestar atención a cambios demográficos, de incorporación al mercado de trabajo y de incorporación de habilidades para el trabajo.

Este artículo aborda la pregunta sobre si la expansión de la clase media en las últimas décadas y la solidez de las bases en que este proceso de movilidad estructural ascendente se soporta es un fenómeno permanente o coyuntural. Para ello, se enfoca en el caso que tradicionalmente ha tenido las clases medias más consolidadas en la región, Uruguay, y analiza las clases no solo como grupos de ingresos, sino fundamentalmente como grupos que comparten una posición en el mercado de trabajo.

Nuestro estudio, sustentado en un análisis descriptivo longitudinal en encuestas continuas de hogares entre 1993 y 2016, da cuenta de la divergencia en las tendencias de la evolución de la clase media desde las perspectivas sociológica —basada en la estructura de ocupaciones— y economicista —basada en la estructura de ingresos—. Mientras que la clase media medida por ingresos parece haber crecido de forma sostenida a partir de

2003, la medida de ocupación sugiere que la proporción de hogares que pertenecen a la clase media prácticamente no se ha movido en veinticinco años. Al observar dentro de la clase media por ocupación, predomina una estabilidad en las características de la población que resulta consistente con la estabilidad al medir por ocupación y con la volatilidad al medir por ingresos. Se trata de personas con educación media y con la mayor formalidad del mercado laboral durante todo el periodo, más aún que la de la clase alta. Sin embargo, al mirar la clase media por ingresos, vemos una alta vulnerabilidad.

Por vulnerabilidad entendemos la probabilidad de caída hacia estratos sociales más bajos. Mucho se ha hablado de la clase media-baja o vulnerable medida por ingresos, compuesta por aquellos que antes eran probablemente pobres y que con la recuperación económica han visto mejoras en sus ingresos y en su capacidad de consumo (Birdsall, Lustig y Meyer 2014; Ferreira *et al.* 2013). Es la cola inferior de las “nuevas clases medias de América Latina” o de las “clases medias emergentes”, y se ha operacionalizado como el conjunto inmediatamente por encima de los más pobres. Distintos trabajos han encontrado que esta población es, en efecto, muy vulnerable a caer nuevamente en la pobreza, puesto que su inserción en el mercado de trabajo no es estable y realmente está solo un poco por encima de los más pobres en ingresos. En nuestro argumento hablamos de esta como una primera vulnerabilidad. Sin embargo, nos centramos en un grupo más amplio y también vulnerable a la caída, que abarca a todo el rango de ingresos medios —no solo a la cola inferior—, pero que tiene ocupaciones que los sitúan sociológicamente en las clases bajas. Este grupo, al que llamamos de *clase media inconsistente*, es el que más ha crecido en los últimos años. Su vulnerabilidad radica en su inserción más precaria en el mercado de trabajo y en un bajo nivel educativo. En cambio, la *clase media consistente*, aquella que tiene a la vez ingresos medios y ocupaciones de clase media, se ha mantenido estable en su tamaño y en su composición.

El reciente libro de Benza y Kessler (2020) anticipa este argumento y señala la vulnerabilidad de gran parte de las clases medias en la región, en parte por la estabilidad en las estructuras productivas. También afirman que el gran cambio no es el del crecimiento de las clases medias por ocupación, sino el aumento en ingresos, calidad de vida y capacidad de consumo de sectores populares. Uruguay aparece en la comparación regional como un caso extremo, históricamente caracterizado por tener clases medias más amplias y mayor equidad. Por lo tanto, si se encuentra vulnerabilidad en los sectores de ingresos medios uruguayos, en otros países de la región la situación sería similar o aún peor.

A través del análisis de las principales características y de la evolución de las clases medias uruguayas durante el último cuarto de siglo, el artículo ofrece elementos para poner en perspectiva el optimismo sobre el crecimiento de los sectores medios en Uruguay y en la región. Asimismo, aporta a la comprensión de los procesos de movilidad limitada e integración vulnerable de las clases medias en América Latina. La disminución del ritmo de crecimiento que la región viene experimentando desde 2015 y las consecuencias económicas de la pandemia en 2020 hacen más relevante que nunca este argumento.

El artículo se organiza de la siguiente manera. A continuación, se resume la discusión sobre el crecimiento de los ingresos de los sectores medios en los países de renta media, en particular en América Latina. Luego, se describen los dos enfoques disciplinares en el estudio de las clases medias: el sociológico, basado en la ocupación, y el económico, basado en el ingreso. Enseguida se presenta el caso uruguayo y las enseñanzas de la evolución de las clases medias en la región latinoamericana a través del análisis de las clases medias uruguayas. La sección de metodología explica qué datos se usan para el análisis y cómo definimos la clase media consistente y la inconsistente. En la sección de análisis se exponen los resultados y, para finalizar, se presenta una sección de conclusiones.

Las clases medias: sus tendencias y promesas

Las clases medias suelen ser consideradas un indicador del nivel y del tipo de desarrollo económico de un lugar. Una proporción alta de hogares en la clase media ha sido asociada a mayores ingresos agregados y mayor crecimiento (Easterly 1999; Landes 2015), así como a la creación de empleo, aumento del consumo y aumento de la productividad mediante la innovación y el emprendedurismo (Acemoglu y Zilibotti 1997). Las clases medias también han sido asociadas a mayor redistribución y menor nivel de desigualdad (Iversen y Soskice 2001). Adicionalmente, los sectores medios han sido históricamente considerados centrales para la estabilidad política (Alesina y La Ferrara 2005; Barro 1999) y el correcto funcionamiento de la democracia (Lipset 1959; Greene, Caracelli y Graham 1989; Birdsall, Graham y Pettinato 2000). Sin embargo, las clases medias son heterogéneas y su asociación con actitudes políticas y de voto es más una pregunta empírica contextual que una regla general. Como sugieren Adamovsky, Visacovsky y Vargas (2015, 14), “no pudo constatarse que invariablemente hubieran abrazado una cosmovisión ‘moderna’ (ni en Europa ni en otros sitios), ni que hubieran apoyado en bloque al nazismo, ni que siempre hubieran funcionado como soporte del orden social y de la democracia”.

Aunque el interés por conceptualizar y estudiar a la clase media tiene una larga trayectoria en la producción académica, en los últimos años parece haber un interés renovado en la temática. Uno de los hilos conductores de esta literatura ha sido el declive de los sectores medios en el mundo desarrollado, expresado no solo en la disminución del peso relativo de estos hogares en el conjunto de la sociedad (con un correlato en términos de polarización de ingresos), sino también en el deterioro de la calidad de sus empleos, sus ingresos laborales y sus niveles de ahorro (Vaughan-Whitehead 2016). El otro hilo conductor destaca el aumento de los sectores medios en los países en desarrollo, donde predominan las referencias al surgimiento y a la consolidación de una nueva clase media (Bárcena y Serra 2010; Birdsall 2007; Banerjee y Duflo 2008; Ravallion 2009; Kharas 2010; Dickey 2012; Franco, Hopenhayn y León 2010 y 2011; Ferreira *et al.* 2013; Dayton-Johnson 2015).

Para el caso de América Latina, estos análisis plantean el surgimiento de una incipiente nueva clase media —medida por ingresos durante los últimos quince o veinte años (Gurría 2010; López-Calva y Ortiz-Juárez 2014; Ferreira *et al.* 2013; Stampini *et al.* 2015; Dayton-Johnson 2015)—, aunque algunos trabajos ponen en duda la sostenibilidad del crecimiento de estos sectores (Castellani, Parent y Zentero 2014). Estos últimos trabajos hablan de la vulnerabilidad, sobre todo, de las clases medias-bajas, de los “luchadores” o “sobrevivientes” (en inglés, *strugglers*), que viven con un ingreso solo por encima de los más pobres y que pueden caer de clase media-baja a clase baja en cualquier momento (Birdsall, Lustig y Meyer 2014). En este trabajo, aportamos a esta discusión analizando la vulnerabilidad de los sectores de ingresos medios, más allá de los luchadores o sobrevivientes, en un caso emblemático, el de Uruguay, a partir del estudio de su formalidad en la inserción en el mercado de trabajo y de su nivel de educación.

La clase media desde dos enfoques disciplinares

Definir la clase media ha sido siempre un problema. La clase media ha sido analizada predominantemente desde dos tradiciones disciplinares. Por un lado, la tradición sociológica, que más allá de grandes disputas teóricas y operacionales internas (Wright 2005), suele tomar como base categorías ocupacionales, en particular los trabajadores no manuales, como parte de la clase media. Por otro lado, la tradición económica o economicista, que se sirve del ingreso y la capacidad de consumo para establecer estratos socioeconómicos o clases (ni los más pobres ni los más ricos). Para la mirada sociológica, los ingresos, más volátiles, son una consecuencia de las posiciones en el mercado de trabajo. Para la mirada económica, los ingresos constituyen (un buen *proxy* de) las clases. Ambas tradiciones han

dialogado muy poco a la hora de comprender el proceso de expansión de las clases medias en países emergentes en las últimas décadas, con interesantes excepciones (como Benza 2012; Benza y Kessler 2020; Franco, Hopenhayn y León 2010 y 2011). También hay excelentes análisis de clases medias desde la historia y la antropología que nos muestran procesos locales y transnacionales de formación de clases medias, así como la gran heterogeneidad y diferenciación horizontal de estos grupos (Adamovsky 2020; Adamovsky, Visacovsky y Vargas 2015; López 2008; Parker 2010; Parker y Walker 2013).

Otro grupo de investigaciones mide la pertenencia a una clase social a través de la autoidentificación de clase de las personas, lo que se define como *clase social subjetiva* (Hout 2008; Jackman 1979; Pampel y Vanneman 1977). Algunos trabajos sobre América Latina han empezado a incorporar esta medición como categoría de análisis (Álvarez y Queirolo 2013; Güemes y Paramio 2020; Jorrot 2008; Zechmeister, Sellers, y Seligson 2012). Lamentablemente, la pregunta por la clase subjetiva no está en encuestas de hogares, sino en encuestas de opinión, por lo que la comparabilidad se ve reducida. En este artículo nos concentramos en analizar la evolución longitudinal de las dos tradiciones, la sociológica ocupacional y la económica por ingresos, y las hacemos dialogar.

La clasificación sociológica de clases por ocupaciones más utilizada internacionalmente es la de Goldthorpe y Erikson, que viene originalmente de la tradición weberiana y que aquí usamos como base (Erikson, Goldthorpe y Portocarero 1979).¹ Esta se basa en dos pilares: la situación laboral (autonomía y autoridad en el trabajo) y la situación en el mercado laboral. Los autores establecen cuatro criterios para la conceptualización de las clases: a) la propiedad / no propiedad de medios de producción; b) la diferencia entre empleadores, autoempleados y empleados; c) el carácter manual / no manual del trabajo; y d) el tipo de relación de empleo. A partir de la combinación de estas dimensiones, esta tipología identifica tres grandes clases: la clase de servicio, la clase media y la clase trabajadora. Sin embargo, en una iteración posterior de su trabajo, los autores desarrollan un modelo que desagrega once categorías en función de los criterios antes planteados y que puede resumirse en cuatro grandes categorías: clase de servicio (o alta), media, media-baja y baja (ver tabla 1).

Tabla 1. Categorías definidas para adaptar clasificación de variable clase por criterio de ocupación

Ocupación	Clasificación EGP
Trabajadores independientes no calificados (sin los agrícolas)	Baja
Trabajadores independientes agrícolas	Baja
Trabajadores manuales calificados en pequeños establecimientos	Baja
Trabajadores manuales no calificados en grandes establecimientos	Baja
Trabajadores manuales no calificados en pequeños establecimientos	Baja
Trabajadores asalariados agrícolas	Baja
Trabajadores en ventas de pequeños comercios	Media-baja
Trabajadores independientes calificados	Media-baja
Trabajadores manuales calificados en grandes establecimientos	Media-baja
Técnicos y profesionales de bajo rango	Media
Trabajadores no manuales de rutina	Media

1 Otra clasificación de ocupaciones, desde la tradición marxista, es la de Erik Olin Wright (1985 y 1997), quien tiene en cuenta la propiedad de los medios de producción del ocupado, las relaciones de poder en el empleo y la calificación o educación requerida. Otras clasificaciones, además de la ocupación, como *proxy* de capital económico, consideran la educación formal y otras formas de capital cultural y, a veces, de capital social (basadas en Bourdieu 1984, 1988 y 1989). Para el contexto latinoamericano, Carlos Filgueira (2001) propuso, de forma interesante y viendo los problemas de solo considerar ocupaciones, tener en cuenta la relación de los hogares con el Estado de bienestar.

Ocupación	Clasificación EGP
Trabajadores en ventas de grandes comercios	Media
Pequeños patrones	Media
Grandes patrones, directivos de alto rango y profesionales con empleados	Alta
Profesionales asalariados	Alta
Profesionales por cuenta propia	Alta

Fuente: elaboración propia con base en Erikson, Goldthorpe y Portocarero (1979).

En la tradición económica, la clase social había dejado de ser una categoría de análisis relevante; sin embargo, desde hace poco ha cobrado bríos, precisamente para hablar de las clases medias. La conceptualización de clases se realiza a partir bien del ingreso o del nivel de consumo. Esta literatura suele definir a la clase media con distintos umbrales de ingreso per cápita.² Algunos autores establecen un umbral relativo para identificar a la clase media. Foster y Wolfson (2010), por ejemplo, equiparan la clase media a los tres quintiles del medio (II, III y IV) de la distribución de ingreso. Solimano (2008) la define como los sectores comprendidos entre el tercer y el noveno decil de ingreso per cápita. Otros han establecido como límite inferior el percentil 40 y límite superior el percentil 80 (Alesina y Perotti 1996); o los percentiles 20 y 80 respectivamente (Easterly 1999).

Una segunda corriente identifica a la clase media a partir de umbrales absolutos de ingreso. Para los países con mayores ingresos, Milanovic y Yitzhaki (2001) entienden que son de clase media aquellos individuos que viven con un ingreso per cápita de entre USD 12 y USD 50 por día (paridad de poder de adquisición [PPA] de 2005). Para Kharas y Gertz (2010), en cambio, los límites son de USD 10 y USD 100. Para América Latina se ha usado entre 10 y 50 también (Ferreira *et al.* 2013; López-Calva y Ortiz-Juárez 2014), y se reserva el grupo de 10 a 20 dólares PPA por día para las clases medias vulnerables y el resto para las consolidadas. Pero en otros estudios se ponen umbrales más bajos para países en desarrollo: entre USD 2 y USD 10 (Banerjee y Duflo 2008); USD 2 por día, equivalente al valor de mediana de pobreza en 70 países en desarrollo; y USD 13 por día, correspondiente al valor de línea de pobreza en Estados Unidos (Ravallion 2009).

Si bien estas dos tradiciones disciplinares no agotan los enfoques que se han utilizado para estudiar las clases sociales en el mundo y en América Latina, la contribución de este trabajo es comparar los resultados de ambas mediciones, en un caso para el que no se había hecho y por un periodo de tiempo relativamente largo, desde 1993 a 2016. La lectura de ambos análisis por separado no permite entender las complejas dinámicas de evolución y los cambios en la estructura de clases experimentados por nuestros países en el último cuarto de siglo. Por esto, ponemos a prueba la hipótesis del crecimiento de la clase media a partir de una medida basada en el criterio de ingreso per cápita del hogar y otra basada en el criterio de ocupación del jefe de hogar. Los resultados sugieren que ambas medidas resultan complementarias para comprender la estructura de clases latente en la sociedad uruguaya, dado que permiten conocer diferentes aspectos, algunos más estructurales (clase por ocupación) y otros más dinámicos (clase por ingreso).

El caso de Uruguay

En el contexto latinoamericano, Uruguay destaca entre los países con mayor proporción de clase media medida por ingresos. Allí la transición de la pobreza a este sector está en una etapa más avanzada y los hogares desfavorecidos se encuentran más cerca de los estratos medios que en el resto de los países de la región (Gurría 2010; Cruces, López-Calva y Battistón 2011;

2 Para una discusión sobre los distintos enfoques para identificar la clase media, así como las variaciones entre las diferencias medidas a partir de ingresos, ver Cruces, López-Calva y Battistón (2011).

Ferreira *et al.* 2013; Stampini *et al.* 2015). Carbajal y Rovner (2014) sugieren que la clase media pasó de representar el 60% de los hogares a aproximadamente el 80% en ese periodo, con un predominio de los sectores medios-vulnerables, entendidos como la cola inferior de este grupo de ingresos (51,8% de medios vulnerables frente a 30,5% del grupo consolidado) en 2012.³

Uruguay también ha destacado por el tamaño de sus clases medias de acuerdo con el mercado de trabajo y con las medidas de autopercepción. En sus estudios pioneros sobre estratificación y movilidad social, Solari (1965) enfatizaba el rol de las clases medias en la estructura social del país, tanto por su peso relativo cuanto por los indicios de una identidad “de clase media” en términos de valores y conductas. Este relativo optimismo pautó buena parte de la literatura sobre estratificación social en esos años (Ganón 1966; Real de Azúa 1969; Errandonea 1989; Bogliaccini 2013). Hacia 1960, Uruguay era el país con la clase media más grande en la región. Sin embargo, el proceso de desindustrialización y el crecimiento del sector de servicios produjeron una creciente vulnerabilidad de las clases medias que pocos vaticinaron tempranamente (Rama 1960), pero que se hizo evidente en los años noventa en un contexto de emergencia de nueva pobreza urbana y mayor desigualdad (Kaztman 1999; Bogliaccini 2013).

El país experimentó importantes transformaciones en el plano productivo y laboral. La participación del agro y la industria (en especial de la industria manufacturera) en el producto interno bruto (PIB) cayó significativamente, al tiempo que el sector comercio y servicios comenzó a aumentar, lo que acompañó el proceso de desindustrialización. Estos cambios tuvieron un impacto claro en la calidad del empleo y en el acceso al bienestar. Los sectores históricamente más protegidos fueron perdiendo peso, mientras que el aumento del empleo en el sector terciario y las diferentes formas que asumió la flexibilidad laboral se dieron al tiempo que la expansión del subempleo, la persistencia de la precariedad y el debilitamiento de los mecanismos de asociación sindical. El viraje desindustrializador provocó un dislocamiento entre la estructura de protección social existente y los nuevos riesgos de precarización de las condiciones de trabajo (Filgueira *et al.* 2005).

Durante los años noventa, el país experimentó un crecimiento del PIB con aumento del desempleo, mantenimiento de la precariedad laboral y aumento de la diferenciación salarial entre trabajadores calificados y no calificados (Arim y Zoppolo 2000). La crisis de 2002 marca el momento a partir del cual el grueso de los indicadores laborales comenzó a mejorar. Esta mejora, sin embargo, no respondió a nuevas modificaciones en la estructura productiva, que ha permanecido relativamente invariable en las últimas dos décadas, con un sector de baja productividad que concentra la mayor porción del empleo (Amarante e Infante 2016). En tercer lugar, Uruguay ha experimentado una mejoría sin precedentes en materia social. Mientras que en 2002 uno de cada cuatro hogares uruguayos (25,8%) se encontraba en situación de pobreza y en 2004 la proporción había aumentado a 29,9%, solo un 6,2% de los hogares eran pobres en 2016. También la proporción de hogares en situación de indigencia, que se ubicaba en el 1,2% en 2002 y alcanzó el 2,5% en 2004, descendió a 0,1% en 2016. La concentración del ingreso pasó de 0,45 en 2006 a 0,38 en 2016 (Di Landri y Macari 2016).

Buena parte de estos cambios se explica por el impacto del *boom* de los *commodities* en el aumento de los ingresos, pero también por el efecto de una serie de políticas redistributivas, tales como el aumento sustancial de las transferencias no contributivas, el incremento sustantivo en el valor real del salario mínimo, la reimplementación de la negociación salarial colectiva, una reforma a la salud y la implementación de un impuesto progresivo a los ingresos (Amarante, Colafranceschi y Vigorito 2014), así como el aumento en la formalización del

3 Siguiendo el criterio de entre USD 10 y USD 50, PPA de 2005 de López-Calva y Ortiz-Juárez (2014). Cabe recordar que, según esta medida, la clase media vulnerable está entre 10 y 20 dólares PPA y la consolidada, entre 20 y 50.

mercado de empleo (Amarante, Arim y Yapor 2016). A pesar de esos enormes avances en la reducción de la concentración del ingreso, y como en otros países de América Latina (Benza y Kessler 2020), los sectores de más altos ingresos han logrado aplanar la curva del esfuerzo redistributivo en su parte superior y han aliviado así su aporte en términos proporcionales (Bogliaccini y Luna 2016). Esto puede verse en los estudios basados en registros tributarios que, a diferencia de las encuestas de hogares usadas para las tradicionales medidas de pobreza y desigualdad, identifican a los de más altos ingresos (Burdín *et al.* 2020). Por otro lado, el país acumula déficits de largo aliento en materia educativa, que lo posicionan muy por detrás de sus pares latinoamericanos en indicadores clave, aunque lidera en la región en cobertura en edades de 3 a 5 años (Bogliaccini 2018).

En relación con estas brechas educativas y volviendo a las mediciones de clase por ocupaciones, Boado señala un nivel alto de herencia y reproducción en los extremos de las categorías de clase, es decir, entre las clases de trabajadores no calificados y la de servicios (Solís y Boado 2014). En su estudio se aprecia esta rigidez en los extremos con una fluidez mucho mayor en las ocupaciones intermedias, similar a la de otros países con relativa alta movilidad, como los europeos, característica que Uruguay comparte con otros casos de América Latina. Los hijos cuyos padres están en las categorías extremas tienden a reproducir su clase social y esto permanece invariable en los dos momentos del estudio, 1996 y 2010; tal estabilidad sorprende dados los cambios distributivos y de crecimiento económico mencionados más arriba. En los últimos años, de hecho, los ingresos de las ocupaciones de clase alta se dispararon. Es decir, en el extremo superior aparece también acaparamiento de ingresos que mide clase por ocupaciones. Sobre la vulnerabilidad de las clases medias, sin embargo, conocemos poco. Sabemos sí, a través de este estudio de movilidad de ocupaciones, que la movilidad intergeneracional por ocupaciones contrasta con una mayor estabilidad en ingresos de padres a hijos.

Así, recientemente, las clases por ocupaciones han sido usadas en Uruguay para ver movilidad, no así para identificar su relación con el crecimiento de las clases medias por ingresos. En este artículo, nuestra contribución será precisamente cruzar las mediciones de ingreso y de ocupación con el objetivo de analizar los cambios y la vulnerabilidad de las clases medias, a nivel agregado, en el tiempo.

Metodología

Para analizar la evolución de las clases medias uruguayas y su composición, así como los cambios en estas, se construye una medida de clase por ingreso y otra por ocupación. La variable de clase según ocupación es adaptada a partir del criterio de Erikson, Goldthorpe y Portocarero (1979), y está compuesta por: i) las tareas en la ocupación principal; ii) la categoría ocupacional (patrón, cuenta propia o dependiente); y iii) el tamaño del establecimiento de trabajo. A través de estos datos se construyen dieciséis grupos de ocupaciones que luego son agrupadas en cuatro clases: baja, media-baja, media y alta (ver tabla 1).

La variable que releva tareas en la ocupación principal ha ido cambiando a lo largo del tiempo en función de criterios técnicos nacionales e internacionales (entre 1992 y 1999, COTA70; entre 2000 y 2005, CIUO88; entre 2006 y 2011, CNUO95; de 2012 en adelante, CIUO88). Si bien estos cambios en la forma de medir la ocupación en las encuestas continuas de hogares fueron implementados para reflejar la realidad de forma más exacta, generan problemas de comparabilidad de los datos a lo largo del tiempo. Por esta razón, construimos una metodología para lograr un mayor nivel de homogeneización de la variable ocupación en las encuestas continuas de hogares entre 1993 y 2016, y así poder comparar los cambios en la distribución de las clases sociales uruguayas durante el periodo de estudio (La Buonora 2018).

La variable de clase por ingreso fue elaborada según la definición de clase media propuesta por López-Calva y Ortiz-Juarez (2014), creada a partir del ingreso per cápita diario del hogar. Para esto, primero se traducen los valores de los ingresos de todos los años a precios de 2011 (deflactado mes a mes) y luego se convierte a valores PPA de 2011.⁴ Una vez obtenidos los ingresos del hogar en valores PPA de 2011, se dividen por la cantidad de miembros del hogar para conocer el ingreso per cápita y se obtiene el valor diario. Con estos datos, se agrupan las personas según los siguientes criterios: clase baja (menos de 10 dólares al día), clase media vulnerable (entre 10 y 19 dólares al día), clase media (entre 20 y 50 dólares al día) y clase alta (más de 50 dólares al día).

El análisis que realizamos en este artículo compara la evolución de estas dos medidas de clase social para la población ocupada en Uruguay desde 1993 a 2016. El principal objetivo del artículo al usar las dos medidas de clase es analizar la evolución de cada una longitudinalmente, no comparar una medida con otra sino mostrar que el uso complementario de ambas nos permite comprender mejor la evolución de las clases medias durante las últimas décadas.

La principal razón para hacer el análisis únicamente con los ocupados es que nos permite comparar las dos medidas de clase social, la sociológica y la económica, en el mismo conjunto de personas. Esto no lo podríamos hacer para el conjunto de la población, ya que nos obligaría a imputarles la ocupación del jefe a los hijos. Otra alternativa sería comparar las dos medidas en hogares, como hacen Franco, Hopenhayn y León (2011), quienes le atribuyen al hogar la ocupación del jefe, pero esta metodología tiene el problema de omitir las diferencias que pueden existir entre la ocupación del jefe y la del cónyuge. La metodología por la que optamos tiene la ventaja de aumentar el número de casos que se analizan y considera a las mujeres, que son más cónyuges que jefes, que conforman gran parte de la población económicamente activa (PEA). Sin embargo, esta aproximación no está exenta de problemas, ya que excluye a los no ocupados —menores, jubilados, estudiantes o desocupados— y de esta manera puede sesgar nuestra descripción hacia una población más favorecida en términos económicos. Por ejemplo, en 2016, entre los ocupados, solo el 5% pertenecía a la clase baja por ingresos, mientras que entre los no ocupados eran más del doble: 11,5%. De todas maneras, el sesgo tiene la tendencia contraria a nuestra hipótesis. Si aún entre los ocupados encontramos que quienes son de clase media por ingreso, pero no por ocupación, son más vulnerables que los de clase media consistente, la advertencia acerca de la vulnerabilidad de la estructura social se torna más importante.⁵

El análisis de la comparación de ambas mediciones tiene tres partes. En primer lugar, comparamos las tendencias longitudinales de evolución del tamaño de clase media de manera descriptiva. En segundo lugar, dividimos a la clase media por ingreso —la cual aumentó de forma relevante durante los años del *boom* económico— en dos: la clase media inconsistente y la clase media consistente, y comparamos la evolución de ambas en el tiempo. Pertenecen a la clase media consistente aquellos ocupados que son clase media por ingreso y por ocupación, y a la clase media inconsistente las personas de clase media por ingreso, pero no por ocupación. Nuestra hipótesis es que los inconsistentes presentan características estructurales que los hacen más vulnerables a las crisis económicas. En tercer y último lugar, comparamos estos dos grupos de clases medias, inconsistente y consistente, en dos variables que consideramos relevantes para saber qué tan vulnerables son: el promedio de años de estudio y el porcentaje de informalidad. La comparación la hacemos para tres momentos en el tiempo: 1993, porque es el comienzo del periodo de análisis; 2003, porque es el primer año después del inicio de la crisis y cuando la ratio de consistentes/inconsistentes fue menor; y 2016, por ser el final del periodo.

4 Banco Mundial (2021), base de datos del Programa de Comparación Internacional.

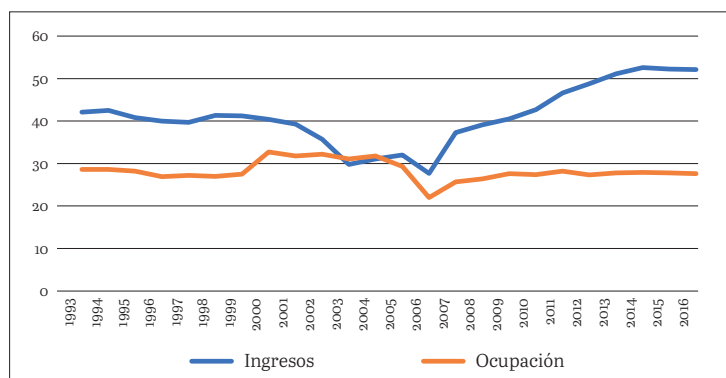
5 A modo de referencia, el porcentaje de ocupados en la Encuesta Continua de Hogares en 1993 fue del 54,8%, mientras que en 2016 fue del 61,9%.

Análisis

Evolución de las clases medias

El primer paso en el análisis es contraponer la evolución de las clases medias según sean medidas por ingreso u ocupación, con el fin de comprender la magnitud de la brecha en la interpretación del fenómeno y su evolución en ambas tradiciones. La distribución de clases, medida por ingreso, es elástica con relación a la evolución de los precios de las materias primas que ocasionó un incremento histórico del PIB en Uruguay —y en la región—. Esto es esperable, dado el carácter relativamente volátil del ingreso (activo monetario). El gráfico 1 muestra que, entre 1993 y 2003, la clase media medida por ingresos pasó de representar el 42% al 29,8% de los ocupados. Entre 2002 y 2006 hay una meseta que responde a los años de crisis y, a partir de 2006, los ocupados de clase media por ingresos aumentaron en forma sostenida, hasta alcanzar a más de la mitad (52%) en 2016. En el 2006 la encuesta de hogares fue ampliada, con una muestra mayor, y eso posiblemente explique los valores desajustados de año para distintas variables.

Gráfico 1. Evolución de clases medias uruguayas (1993-2016) a partir de medidas basadas en ingreso per cápita del hogar y en ocupación (porcentajes para ocupados [N])



Fuente: elaboración con base en encuestas continuas de hogares, INE.

La evolución de la clase media por ocupación es más estable en el periodo y siempre se ubica por debajo de la clase media por ingreso, con la excepción de los años de la crisis económica del 2002, en los que el valor es coincidente. En 1993, el 28,6% de los uruguayos era de clase media según su ocupación; en el 2000 alcanzó su valor máximo con 32,7% y luego descendió a 22%, su punto más bajo, en 2006. En 2016, el último año de la serie de datos que estudiamos, se alcanza la diferencia mayor entre las dos mediciones: un 27,6% de los uruguayos empleados eran de clase media según ocupación, 24,5 puntos porcentuales menos que si miramos la clase media por ingresos. En resumen, la clase media por ingreso es más volátil que la clase media por ocupación, y en los últimos años de la serie la distancia entre las dos mediciones aumentó hasta casi ser el doble por ingreso que por ocupación.

La distribución de clases por ingreso, que se mantuvo estable durante los años noventa, se modifica fuertemente durante la crisis económica de 2002. Luego de la crisis, sin embargo, se observa un panorama distinto al de la década anterior, marcado por un importante crecimiento de los ingresos de los hogares: las clases medias y altas aumentaron en detrimento de la clase media-baja y de la clase baja. En términos absolutos, la clase baja y la clase media fueron las que sufrieron mayores variaciones entre 2003 y 2016. Mientras que en 2003 casi un tercio de los ocupados pertenecían a la clase baja, esta proporción se redujo al 5% en 2016. En la clase media se observa el movimiento contrario, la proporción de ocupados que la integran pasa de casi un tercio en 2003 al 52% en 2016. Cabe notar que también se registran aumentos en la clase alta por ingresos, que a partir de 2015 representa al 20% de los ocupados. Por último, la clase media-baja es la que menos fluctuaciones registra, aunque igualmente ha alcanzado su valor mínimo en los últimos años (ver gráfico 2). Estos datos son consistentes con los presentados por Carbajal y Rovner (2014) y Colafranceschi, Leites y Salas (2018), así como con la literatura sobre la evolución del ingreso en Uruguay (Amarante y Perazzo 2009; Alves *et al.* 2012) y la evolución general de los sectores medios en América Latina. En conclusión, la clase media

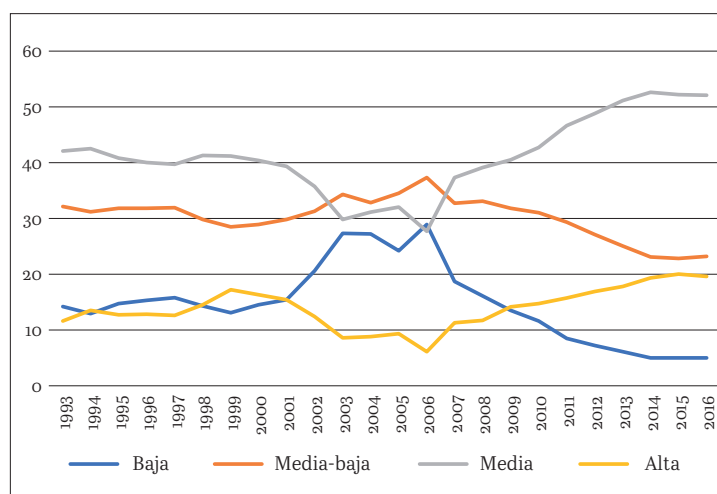
por ingreso es la que más cambió a partir del *boom* de los *commodities*. A diferencia de otros países de la región en donde el mayor cambio se dio en la clase media-baja, en Uruguay el incremento mayor ocurrió en la clase media por ingresos y la mayor disminución, en la clase baja.

La medida de clase por ocupación, que responde a una configuración más compleja de capital humano y estructura de empleo, refleja, por el contrario, una imagen de relativa estabilidad en el tiempo. Considerando toda la serie, la proporción de uruguayos ocupados pertenecientes a la clase media pasó de 28,6% en 1993 a 27,6% en 2016. La estructura de clases medida por ocupación presenta una menor elasticidad en relación con el ciclo económico, lo que resulta consistente con el hecho de que esta tipología depende principalmente de dos factores no vinculados de manera directa a dicho ciclo: la acumulación de capital humano y la estructura de empleos del mercado local.

Las fluctuaciones de cada clase por ocupación a lo largo del periodo son considerablemente menores a las variaciones de clase por ingreso. En la década de los noventa, aproximadamente un tercio de los uruguayos ocupados era de clase baja, casi otro tercio de clase media-baja, otro de clase media y la clase alta conformaba el 12%. A grandes rasgos, entre 1993 y 2016 se observa un aumento de 8 puntos en la clase baja, un descenso de 6 puntos en la clase media-baja, y la clase media y la clase alta permanecen prácticamente estables (ver gráfico 3).⁶

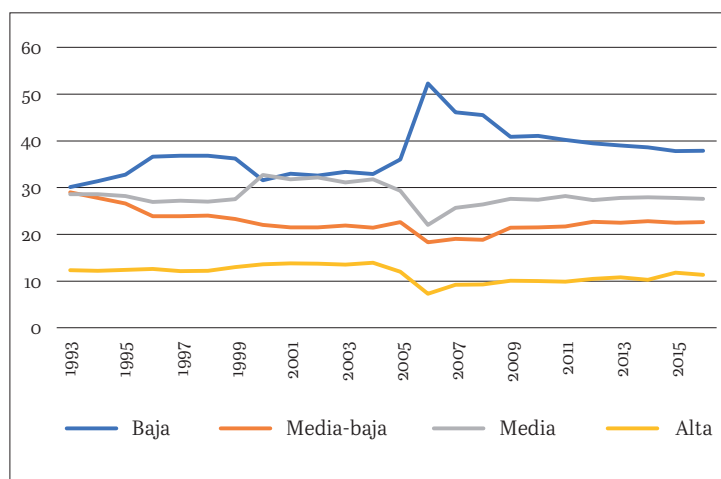
En definitiva, los movimientos de clases por ocupación que se ven en el periodo son mucho menores que los percibidos cuando analizamos la evolución de las clases sociales por ingreso. En particular, el crecimiento de la clase media por ingreso que se ve en el periodo no se registra cuando medimos la clase según la ocupación. Si bien es una buena noticia que se haya casi duplicado el porcentaje de uruguayos con ingresos de clase media, nuestro argumento es que no todo es optimismo: detrás de este aumento se esconde una importante vulnerabilidad que puede llevar a un rápido descenso en tiempos de crisis.

Gráfico 2. Evolución de clases sociales (1993-2016) por medida de ingreso per cápita del hogar (porcentajes para ocupados [N])



Fuente: elaboración con base en encuestas continuas de hogares, INE.

Gráfico 3. Evolución de clases sociales (1993-2016) por medida de ocupación (porcentajes para ocupados [N])



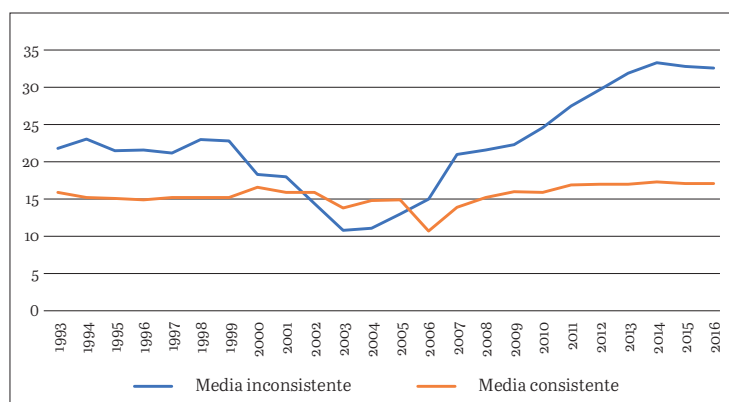
Fuente: elaboración con base en encuestas continuas de hogares, INE.

6 Hay que recordar que algunos de los saltos en los datos pueden deberse a las complicaciones metodológicas que surgen al compatibilizar las ocupaciones en el tiempo.

Clase media consistente y clase media inconsistente

La divergencia entre el tamaño de la clase media cuando medimos por ingreso y cuando medimos por ocupación refleja diferencias sustantivas en los cambios en la estructura interna de las clases. Para entender mejor estas diferencias, en esta sección dividimos la clase media por ingreso en dos: inconsistente y consistente. La clase media consistente está conformada por los uruguayos ocupados que son de clase media por ingreso y por ocupación, mientras que a la clase media inconsistente pertenecen los uruguayos que por su ingreso pertenecen a la clase media, pero no por su ocupación, ya que desempeñan labores de clase media-baja o baja.

Gráfico 4. Evolución de la clase media consistente y la clase media inconsistente (1993-2016) (porcentajes para ocupados [N])



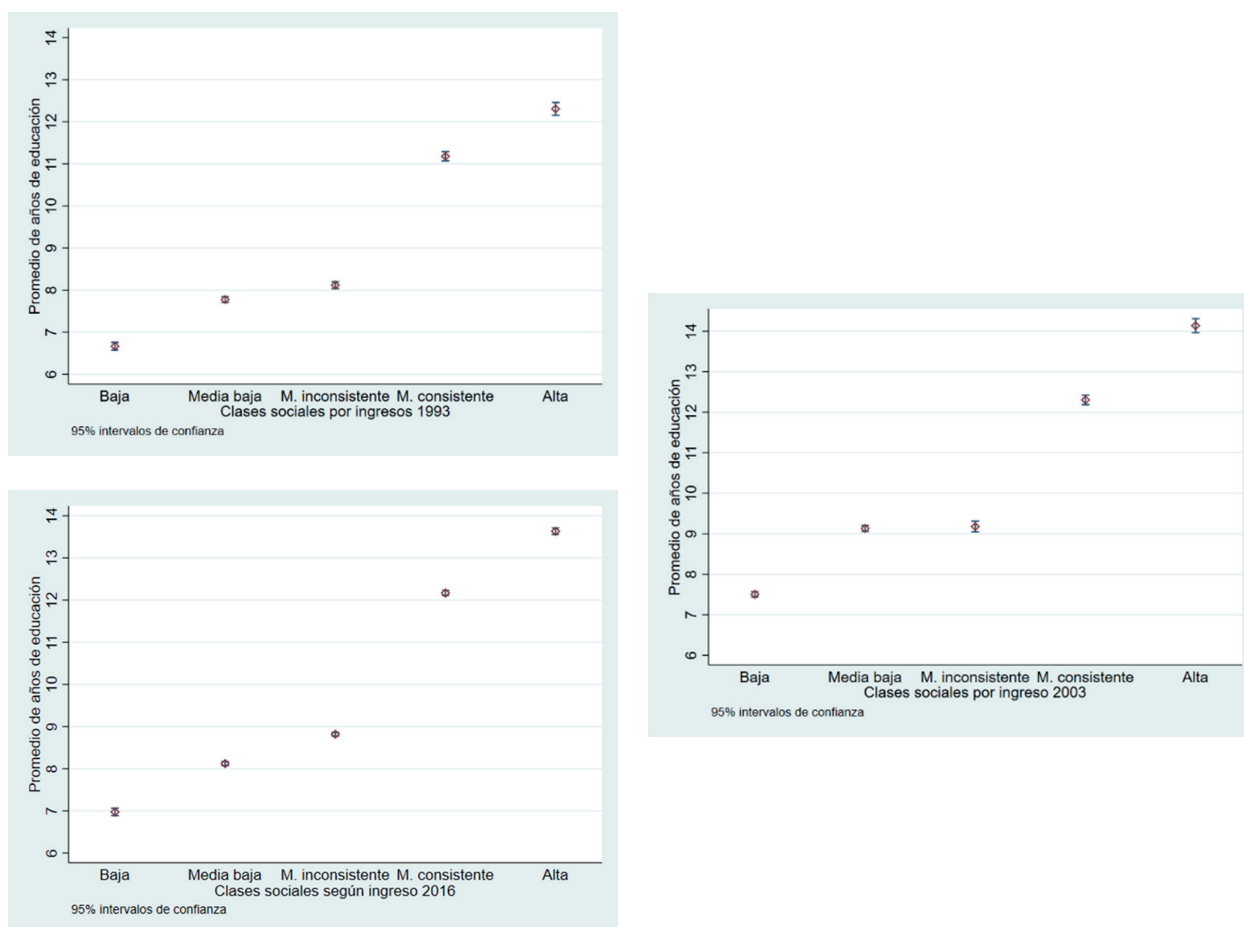
Fuente: elaboración con base en encuestas continuas de hogares, INE.

El gráfico 4 muestra la evolución de la clase media consistente e inconsistente desde 1993 hasta 2016. La clase media inconsistente es más grande que la consistente en casi todo el periodo de estudio, con la excepción de los años inmediatamente posteriores a la crisis económica del 2002, en los cuales, debido a la caída de los salarios, la clase media consistente fue mayor a la inconsistente. A partir del 2006, la clase media inconsistente comenzó a crecer y llegó a ser el doble que la consistente en 2016, es decir, el crecimiento de la clase media se debió a un crecimiento de los ingresos de los uruguayos ocupados que no se vio acompañado por un cambio en el tipo de ocupaciones que desempeñaban.

Elegimos tres puntos en el tiempo para comparar la clase media consistente con la clase media inconsistente en dos variables que indican más o menos vulnerabilidad: promedio de años de educación formal y porcentaje de informalidad. Como se mencionó antes, los tres momentos son 1993, 2003 y 2016. El año 1993 marcó en Uruguay el fin del periodo de hiperinflación, así como la conformación del Mercado Común del Sur (Mercosur) —entre 1991 y 1994—. En pleno proceso de desindustrialización —por ejemplo, con el colapso de la industria textil—, ese año corresponde también a un periodo de suspensión de la negociación salarial en el ámbito de la industria, que pasó a ser completamente descentralizada (1991-2005). El año 2003 fue el primero después de la crisis, y el que presenta la menor diferencia entre la clase consistente y la inconsistente. Por último, el año 2016 fue el final del ciclo de altos precios de materias primas.

El gráfico 5 muestra el promedio de los años de educación formal de cada clase social por ingreso, separando a la clase media consistente de la inconsistente. Entre 1993 y 2016, tanto la clase media inconsistente como la consistente aumentaron en un año el promedio de educación, mientras que la clase alta aumentó dos años. Ni la clase baja ni la media-baja aumentaron de forma significativa los años de educación formal. Es decir que la acumulación de capital humano de la población ocupada no acompañó el importante cambio en el nivel de ingreso durante las dos décadas. Esto es consistente con los malos y persistentes indicadores de finalización de educación media en Uruguay, que solo superan los de Guatemala en América Latina. Es interesante que la clase media inconsistente sea más parecida a la clase media-baja en cuanto a su educación formal que a la clase media consistente (en 2016, un año y tres años, respectivamente). Por su parte, la clase media consistente se parece más a la clase alta (en 2016, dos años de diferencia) durante todo el periodo.

Gráfico 5. Promedio de años de educación formal entre población ocupada, según clases sociales (1993, 2003 y 2016)



Fuente: elaboración con base en encuestas continuas de hogares, INE.

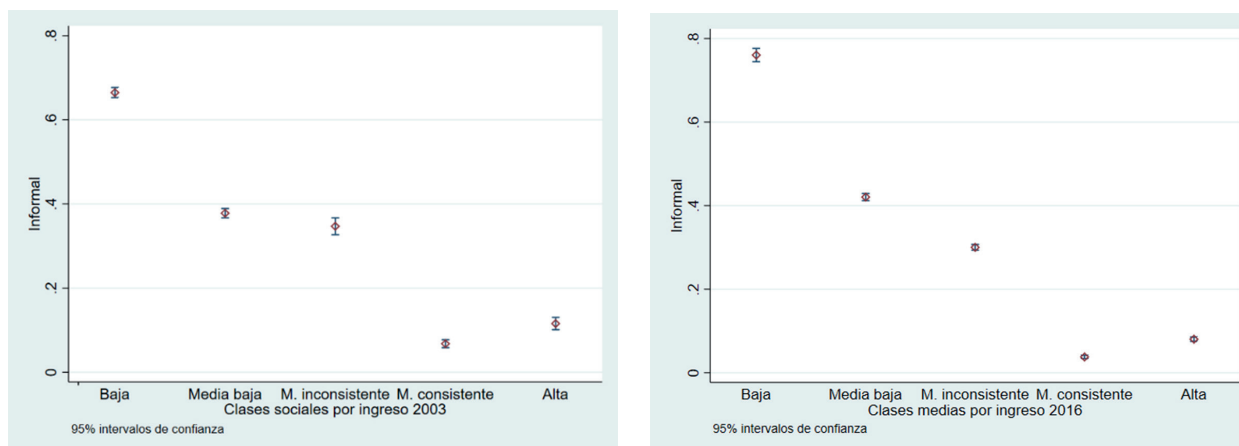
Cuando medimos la clase por ingresos, observamos que, durante la segunda parte del periodo, uruguayos con escasa inversión en capital humano lograron acceder al estatus de clase media. Si bien es positivo que los ingresos de estos uruguayos hayan aumentado, la clase media inconsistente no terminó el ciclo básico de secundaria, lo cual la posiciona en una situación vulnerable en contextos de estancamiento del mercado de trabajo, como fue la situación a la salida de la crisis del año 2002 y es el momento actual generado por la pandemia de la COVID-19.

Algo similar sucede cuando comparamos la clase media consistente y la clase media inconsistente en sus niveles de informalidad, como se ve en el gráfico 6. Si bien la informalidad en Uruguay disminuyó en general en el periodo que va de 2001 a 2016,⁷ las variaciones se dieron de forma diferente para las distintas clases sociales. La clase media consistente es la que presenta menores niveles de informalidad, ya sea en 2003 o en 2016, incluso menores que los de la clase alta. En 2016, los valores mínimos (alrededor del 4%) de informalidad entre los uruguayos que pertenecían a la clase media consistente difieren significativamente de los niveles de informalidad de la clase media inconsistente, los cuales se encuentran cerca del 30%. Si bien entre

⁷ La medida de informalidad que usamos releva si la persona es contribuyente a la seguridad social. El porcentaje de informalidad refiere al porcentaje de ocupados que no están cubiertos por la seguridad social o no tienen seguro social. Esta forma de medir la informalidad es la usada en la literatura local y regional (Amarante, Arim y Yapor 2015). La pregunta sobre si se aporta a la seguridad social aparece en las encuestas continuas de hogares a partir del 2001, por lo tanto, no incluimos la comparación con 1993 por no contar con datos.

2003 y 2016 la informalidad entre los uruguayos de clase media inconsistente disminuyó, continúa pareciéndose más a los niveles de informalidad presentes en la clase media-baja que a los de clase media consistente. Por su parte, los uruguayos de clase media consistente tienen niveles de informalidad parecidos a los de la clase alta. Al igual que con los años de educación, los porcentajes de informalidad en Uruguay distinguen a la clase media inconsistente de la consistente y muestran que es más vulnerable de lo que *a priori* podemos pensar si solo tenemos en cuenta el ingreso.

Gráfico 6. Porcentaje de informalidad entre población ocupada, según clases sociales (2003 y 2016)



Fuente: elaboración con base en encuestas continuas de hogares, INE.

Las ocupaciones que se incorporan a la clase media inconsistente a lo largo del periodo de análisis son de baja calificación y principalmente corresponden al sector privado. Por su parte, la clase media consistente está conformada primariamente por técnicos y profesionales de bajo rango y trabajadores no manuales de rutina durante todo el periodo, con un gran porcentaje de trabajadores del sector público. Si bien la proporción de empleados públicos ha bajado, esta es mayor en la clase media consistente que en cualquier otra clase social (30%). En la clase baja y media-baja por ingreso, los trabajadores en el sector público disminuyeron drásticamente de 13,2% y 20% a 2,8% y 8,2%, respectivamente.

En otras palabras, la clase media inconsistente es tan vulnerable como en otros países se ha dicho que es la clase media-baja. De hecho, se parece mucho a la clase media-baja, mucho más que a la media consistente, en términos de indicadores estructurales como los años de educación y la informalidad del empleo, dos características que suelen amortiguar los impactos de las crisis económicas.

Conclusiones

Este artículo pone a dialogar las mediciones de clase más influyentes en las tradiciones sociológica y económica a partir del análisis de la estructura y evolución de las clases medias para el caso de Uruguay. El análisis pone en perspectiva el potencial y las limitaciones de ambas medidas.

Una primera conclusión que surge, y que refuerza trabajos previos en otros contextos de la región (como los de Benza [2012], Benza y Kessler [2020], o Franco, Hopenhayn y León [2010 y 2011]), es que ambas clasificaciones de clase ofrecen ventajas complementarias. Esto sugiere que la profundización de la comparación entre las dos y su uso conjunto podrían ofrecer mayor interés teórico al estudio de la caracterización y evolución de la clase media, más allá de la foto sesgada por el corto plazo y la coyuntura particular que

la definición por ingreso sugiere. Ambas medidas están escasamente correlacionadas, lo que desnuda la importancia de las diferencias conceptuales y la riqueza de las distintas ópticas detrás de estas, y el potencial beneficio de mirarlas de forma complementaria. La mirada conjunta de ambas clasificaciones permite ponderar el optimismo sugerido por el aumento del tamaño de los sectores medios medidos por ingreso, con la cautela a la que invita el escenario de estabilidad de estructura de clase cuando medimos por ocupación. Mientras la medición por ingresos presenta mayor elasticidad en relación con el crecimiento económico, la medición por ocupación permite observar una estructura de clases menos cambiante, asociada a aspectos estructurales de la matriz productiva, como son la estructura de ocupaciones y la dotación de capital humano. Estos aspectos, cuyo cambio suele ser más lento, tal vez permitan observar de forma más precisa cuál es la estructura de clases que la sociedad en cuestión pueda permitirse tener en el largo plazo, más allá de ciclos económicos concretos.

En términos sustantivos, si bien es cierto que en las últimas décadas el aumento generalizado de los ingresos laborales, en conjunto con la redistribución a través de impuestos y políticas sociales, ha contribuido a ampliar el contingente de hogares de ingresos medios en Uruguay, no se observan cambios significativos en la estructura de ocupaciones ni un aumento en las ocupaciones que típicamente pueden considerarse de clase media. En otras palabras, la evolución que presenta la estructura de clases medida por ocupación sugiere, como es esperable, un escaso cambio en la composición del capital humano y un panorama similar en la estructura de empleos, es decir, en el nivel de especialización relativo a la estructura productiva. Esto es esperable dado que en Uruguay no ha variado ostensiblemente la estructura productiva en las dos décadas precedentes, y es el empleo asociado a un sector de servicios que demanda habilidades generales y de baja calificación el que predomina. La estructura productiva y la composición ocupacional reflejan una imagen de clara estabilidad, e incluso mayor precariedad, cuando se la compara con la idea de clase media que históricamente ha servido para describir el país.

Al cruzar las medidas por ingreso y por ocupaciones, este artículo da cuenta de la fragilidad de las clases medias emergentes medidas por ingreso. Su aporte radica en ir más allá de aquellas que los análisis ya han calificado como frágiles, es decir, los grupos que están solo por encima de la pobreza y a los que la literatura ha llamado luchadores o sobrevivientes. Su aporte se centra en la categoría de las clases medias inconsistentes, es decir, aquellas personas que tienen un ingreso de clases medias pero que pertenecen a ocupaciones de clase media-baja o baja. Este grupo tiene baja educación y una relativa alta informalidad laboral, lo que la hace particularmente vulnerable a ciclos recesivos como el actual. La vulnerabilidad de las clases medias por ingresos es alta y sus beneficios en expansión de consumo y calidad de vida parecen tener corta vida en este nuevo contexto para la región.

Referencias

1. Acemoglu, Daron y Fabrizio Zilibotti. 1997. "Was Prometheus Unbound by Chance? Risk, Diversification, and Growth". *Journal of Political Economy* 105 (4): 709-751. <https://doi.org/10.1086/262091>
2. Adamovsky, Ezequiel. 2020. "'Clase media': mitos, usos y realidades". *Nueva Sociedad* 285: 35-46.
3. Adamovsky, Ezequiel, Sergio E. Visacovsky y Patricia Vargas. 2015. *Clases medias. Nuevos enfoques desde la sociología, la historia y la antropología*: Buenos Aires: Ariel.
4. Alesina, Alberto y Roberto Perotti. 1996. "Income Distribution, Political Instability, and Investment". *European Economic Review* 40 (6): 1203-1228. [https://doi.org/10.1016/0014-2921\(95\)00030-5](https://doi.org/10.1016/0014-2921(95)00030-5)
5. Alesina, Alessandro y Eliana La Ferrara. 2005. "Preferences for Redistribution in the Land of Opportunities". *Journal of Public Economics* 89 (5-6): 897-931. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2004.05.009>
6. Álvarez-Rivadulla, María José y Rosario Queirolo. 2013. "La desigualdad importa: el rol de la educación en la definición de la clase social en Colombia vs. Uruguay". *Perspectivas desde el Barómetro de las Américas*: 2013, número 86. <https://www.vanderbilt.edu/lapop/insights/10886es.pdf>

7. Alves, Guillermo, Verónica Amarante, Gonzalo Salas y Andrea Vigorito. 2012. “La desigualdad del ingreso en Uruguay entre 1986 y 2009”. Documentos de Trabajo FCEA-Instituto de Economía DT03/12. <http://www.iecon.ccee.edu.uy/dt-03-12-la-desigualdad-del-ingreso-en-uruguay-entre-1986-y-2009/publicacion/286/es/>
8. Amarante, Verónica e Ivonne Perazzo. 2009. “Crecimiento económico y pobreza en Uruguay (1991-2006)”. *Cuadernos de Economía* 28 (51): 99-124.
9. Amarante, Verónica, Rodrigo Arim, y Mijail Yapor, M. 2015. *Desigualdad e informalidad. Un análisis de cinco experiencias latinoamericanas*. Santiago de Chile: Cepal; Ministerio de Asuntos Exteriores de Noruega.
10. Amarante, Verónica, Rodrigo Arim y Mijail Yapor. 2016. “Decomposing Inequality Changes in Uruguay: The Role of Formalization in the Labor Market”. *IZA Journal of Labor y Development* 5 (13): en línea. <https://doi.org/10.1186/s40175-016-0059-5>
11. Amarante, Verónica, Marco Colafranceschi y Andrea Vigorito. 2014. “Uruguay’s Income Inequality and Political Regimes over the Period 1981-2010”. En *Falling Inequality in Latin America: Policy Changes and Lessons*, editado por Giovanni Andrea Cornia, 118-129. Oxford: Oxford University Press.
12. Amarante, Verónica y Ricardo Infante. 2016. *Hacia un desarrollo inclusivo: el caso del Uruguay*. Santiago de Chile: Cepal; OIT.
13. Anyangwe, Eliza y Anna Leach. 2014. “Rise of the Middle Class: Lessons from Latin America”. *The Guardian*, 31 de marzo. <https://www.theguardian.com/global-development-professionals-network/2014/mar/31/rise-middle-class-latin-america>
14. Arim, Rodrigo y Guillermo Zoppolo. 2000. “Remuneraciones relativas y desigualdad en el mercado de trabajo”. Trabajo monográfico, Universidad de la República, Montevideo.
15. Banco Mundial. 2021. “Base de datos (DataBank)”. Grupo del Banco Mundial. Consultado el 28 de octubre de 2021. <https://databank.bancomundial.org/home.aspx>
16. Banerjee, Abhijit V. y Esther Duflo. 2008. “What Is Middle Class about the Middle Classes around the World?”. *Journal of Economic Perspectives* 22 (2): 3-28. <https://doi.org/10.1257/jep.22.2.3>
17. Bárcena Ibarra, Alicia y Narcís Serra. 2010. *Clases medias y desarrollo en América Latina*. Santiago de Chile: Cepal; Fundación Cidob.
18. Barro, Robert J. 1999. “Determinants of Democracy”. *Journal of Political Economy* 107 (S6): S158-S183. <https://doi.org/10.1086/250107>
19. Benza, Gabriela. 2012. “Estructura de clases y movilidad intergeneracional en Buenos Aires: ¿el fin de una sociedad de ‘amplias clases medias’?”. Tesis de doctorado, El Colegio de México, Ciudad de México.
20. Benza, Gabriela y Gabriel Kessler. 2020. *Uneven Trajectories: Latin American Societies in the Twenty-First Century*. Cambridge: Cambridge University Press.
21. Birdsall, Nancy. 2007. “Reflections on the Macro Foundations of the Middle Class in the Developing World”. Working Paper Number 130. Center for Global Development. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1101658>
22. Birdsall, Nancy, Carol Graham y Stefano Pettinato. 2000. “Stuck in the Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle Class?”. Center on Social and Economic Dynamics, Working Paper n.º. 14. <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/midclass.pdf>
23. Birdsall, Nancy, Nora Lustig y Christian J. Meyer. 2014. “The Strugglers: The New Poor in Latin America?”. *World Development* 60: 132-146. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.03.019>
24. Bogliaccini, Juan Ariel. 2013. “Trade Liberalization, Deindustrialization, and Inequality: Evidence from Middle-income Latin American Countries”. *Latin American Research Review* 48: 79-105.
25. Bogliaccini, Juan Ariel. 2018. *La educación en Uruguay mirada desde los objetivos de desarrollo sostenible*. Montevideo: INEED; Unicef.
26. Bogliaccini, Juan Ariel y Juan Pablo Luna. 2016. “Deflecting My Burden, Hindering Redistribution: How Elites Influence Tax Legislation In Latin America”. Wider Working Paper 2016/92. <https://www.wider.unu.edu/publication/deflecting-my-burden-hindering-redistribution>
27. Bourdieu, Pierre. 1984. “La représentation de la position sociale”. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 52 (1): 14-15.
28. Bourdieu, Pierre. 1988. *La distinción: criterios y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus.
29. Bourdieu, Pierre. 1989. “El espacio social y la génesis de las ‘clases’”. *Estudios sobre las Culturas Contemporáneas* 3 (7): 27-55.
30. Burdín, Gabriel, Mauricio de Rosa, Andrea Vigorito y Joan Vilá. 2020. “Was Falling Inequality in All Latin American Countries a Data-driven Illusion? Income Distribution and Mobility Patterns in Uruguay 2009-2016”. Documentos de Trabajo FCEA-Instituto de Economía DT30/19. <http://www.iecon.ccee.edu.uy/dt-30-19-was-falling-inequality-in-all-latin-american-countries-a-data-driven-illusion-income-distribution-and-mobility-patterns-in-uruguay-2009-2016/publicacion/718/en/>
31. Carbajal, Fedora y Helena Rovner. 2014. “Clases medias en Uruguay. Entre la consolidación y la vulnerabilidad”. *El futuro en foco*. Cuadernos sobre Desarrollo Humano, PNUD. <https://dds.cepal.org/redesoc/publicacion?id=4086>
32. Castellani, Francesca, Gwenn Parent y Jannet Zentero. 2014. “The Latin American Middle Class: Fragile after All?”. IDB Working Paper Series. <https://publications.iadb.org/en/publication/12157/latin-american-middle-class-fragile-after-all>

33. Colafranceschi, Marco, Martín Leites y Gonzalo Salas. 2018. "Progreso multidimensional en Uruguay: dinámica del bienestar de las clases sociales en los últimos años". *El futuro en foco*. Cuadernos sobre Desarrollo Humano, PNUD. https://www.uy.undp.org/content/dam/uruguay/docs/cuadernosDH/Cuaderno_11_PNUD.pdf
34. Cruces, Guillermo, Luis Felipe López-Calva y Diego Battistón. 2011. "Down and Out or Up and In? Polarization-based Measures of the Middle Class for Latin America". Documento de Trabajo CEDLAS 0113. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/127629/1/cedlas-wp-113.pdf>
35. Dayton-Johnson, Jeff. 2015. "Making Sense of Latin America's Middle Classes". En *Latin America's Emerging Middle Classes*, editado por Jeff Dayton-Johnson, 1-31. Londres: Palgrave Macmillan.
36. Di Landri, Fiorella y Andrea Macari. 2016. "Estimación de la pobreza por el método del ingreso". Instituto Nacional de Estadística. Consultado el 28 de octubre de 2021. <https://www.ine.gub.uy/documents/10181/364159/Estimaci%C3%B3n+de+la+pobreza+por+el+M%C3%A9todo+del+Ingreso+2016/4b1eabd2-ac77-48ac-95c2-fc5b92f3ade8>
37. Dickey, Sara. 2012. "The Pleasures and Anxieties of Being in the Middle: Emerging Middle-class Identities in Urban South India". *Modern Asian Studies* 46 (3): 559-599.
38. Easterly, William. 1999. *The Middle Class Consensus and Economic Development*. Washington: The World Bank.
39. Erikson, Robert, John H. Goldthorpe y Lucienne Portocarero. 1979. "Intergenerational Class Mobility in Three Western European Societies: England, France and Sweden". *The British Journal of Sociology* 30 (4): 415-441.
40. Errandonea, Alfredo. 1989. *Las clases sociales en el Uruguay*. Montevideo: Centro Latinoamericano de Economía Humana; Ediciones de la Banda Oriental.
41. Ferreira, Francisco H. G., Julián Messina, Jamele Rigolini, Luis-Felipe López-Calva, María Ana Lugo y Renos Vakis. 2013. *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*. Washington: The World Bank.
42. Filgueira, Carlos H. 2001. *La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina*. Santiago de Chile: Cepal.
43. Filgueira, Fernando, Federico Rodríguez, Claudia Rafaniello, Sergio Lijtenstein y Pablo Alegre. 2005. "Estructura de riesgo y arquitectura de protección social en el Uruguay actual: crónica de un divorcio anunciado". *Revista Prisma* 21: 7-42.
44. Foster, James E. y Michael C. Wolfson. 2010. "Polarization and the Decline of the Middle Class: Canada and the US". *The Journal of Economic Inequality* 8 (2): 247-273. <http://dx.doi.org/10.1007/s10888-011-9180-5>
45. Franco, Rolando, Martín Hopenhayn y Arturo León, coords. 2010. *Las clases medias en América Latina: retrospectiva y nuevas tendencias*. Ciudad de México: Siglo XXI; Cepal; Secretaría General Iberoamericana.
46. Franco, Rolando, Martín Hopenhayn y Arturo León. 2011. "Crece y cambia la clase media en América Latina". *Revista Cepal* 103: 7-26.
47. Ganón, Isaac. 1966. *Estructura social del Uruguay*. Montevideo: As.
48. Greene, Jennifer C., Valerie J. Caracelli y Wendy F. Graham. 1989. "Toward a Conceptual Framework for Mixed-Method Evaluation Designs". *Educational Evaluation and Policy Analysis* 11 (3): 255-274. <https://doi.org/10.3102/01623737011003255>
49. Güemes, Cecilia y Ludolfo Paramio. 2020. "El porvenir de una ilusión: clases medias en América Latina". *Nueva Sociedad* 285: 47-59.
50. Gurría, Ángel [secretario general de la OECD]. 2010. "América Latina en 2011: En qué medida es clase media América Latina". OECD. Consultado el 28 de octubre de 2021. <https://www.oecd.org/about/secretary-general/americalatinaen2011enquemedidaesclasemediaamericalatina.htm>
51. Hout, Michael. 2008. "How Class Works: Objective and Subjective Aspects of Class since the 1970s". En *Social Class: How Does It Work*, editado por Annette Lareau y Dalton Conley, 25-64. Nueva York: Russell Sage Foundation.
52. Iversen, Torben y David Soskice. 2001. "An Asset Theory of Social Policy Preferences". *American Political Science Review* 95 (4): 875-893. <https://doi.org/10.1017/S0003055400400079>
53. Jackman, Mary R. 1979. "The Subjective Meaning of Social Class Identification in the United States". *Public Opinion Quarterly* 43 (4): 443-462. <https://doi.org/10.1086/268543>
54. Jorrat, Jorge. R. 2008. "Exploraciones sobre movilidad de clases en Argentina: 2003-2004". Instituto de Investigaciones Gino Germani, Documento de Trabajo 52. <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Argentina/iig-uba/20100720111800/dt52.pdf>
55. Kaztman, Ruben, ed. 1999. *Activos y estructura de oportunidades. Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay*. Montevideo: PNUD; Cepal.
56. Kharas, Homi. 2010. "The Emerging Middle Class in Developing Countries". OECD Development Centre Working Papers 285. <https://doi.org/10.1787/5kmmmp8lncrns-en>
57. Kharas, Homi y Geoffrey Gertz. 2010. "The New Global Middle Class: A Cross-Over from West to East." En *China's Emerging Middle Class: Beyond Economic Transformation*, editado por Cheng Li, 1-14. Washington: Brookings Institution; Wolfensohn Center for Development.
58. La Buonora, Lucía. 2018. "Homogeneización de la variable ocupación en las Encuestas Continuas de Hogares de Uruguay. 1993-2016". Tesis de Maestría. Universidad Católica del Uruguay.
59. Landes, David S. 2015. *Wealth and Poverty of Nations*. Nueva York: Hachette.

60. Lipset, Seymour Martin. 1959. "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy". *The American Political Science Review* 53 (1): 69-105. <https://doi.org/10.2307/1951731>
61. López, Abel Ricardo. 2008. "A Beautiful Class, an Irresistible Democracy: The Historical Formation of the Middle Class in Bogotá, 1955-1965". Tesis doctoral, University of Maryland.
62. López-Calva, Luis F. y Eduardo Ortiz-Juárez. 2014. "A Vulnerability Approach to the Definition of the Middle Class". *The Journal of Economic Inequality* 12 (1): 23-47. <https://doi.org/10.1007/s10888-012-9240-5>
63. Milanovic, Branko y Shlomo Yitzhaki. 2001. *Decomposing World Income Distribution: Does the World Have a Middle Class?* Washington: The World Bank.
64. Pampel, Fred y Reeve Vanneman. 1977. "The American Perception of Class and Status". *American Sociological Review* 42 (3): 422-437. <https://doi.org/10.2307/2094748>
65. Parker, David Stuart. 2010. *Idea of the Middle Class: White-Collar Workers and Peruvian Society, 1900-1950*. University Park: Penn State Press.
66. Parker, David Stuart y Louise E. Walker. 2013. *Latin America's Middle Class: Unsettled Debates and New Histories*. Lanham: Rowman y Littlefield.
67. Rama, Carlos Manuel. 1960. *Las clases sociales en el Uruguay: estructura-morfología*. Montevideo: Nuestro Tiempo.
68. Ravallion, Martin. 2010. "The Developing World's Bulging (but Vulnerable) Middle Class". *World Development* 38 (4): 445-454. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.11.007>
69. Real de Azúa, Carlos. 1969. *La clase dirigente*. Montevideo: Nuestra Tierra.
70. Solari, Aldo E. 1965. "Sistema de clases y cambio social en el Uruguay". En *Estudios sobre la sociedad uruguaya*, editado por Aldo Solari, 317-349. Montevideo: Arca Ediciones.
71. Solimano, Andrés. 2008. *The Middle Class and the Development Process*. Santiago de Chile: Naciones Unidas; Cepal.
72. Solís, Patricio y Marcelo Boado. 2014. *Y sin embargo se mueve: estratificación y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*. Ciudad de México: El Colegio de México; CEEY.
73. Stampini, Marco, Marcos Robles, Mayra Sáenz, Pablo Ibarrarán y Nadin Medellín. 2015. "Pobreza, vulnerabilidad y la clase media en América Latina". IDB Working Paper Series. <https://publications.iadb.org/es/pobreza-vulnerabilidad-y-la-clase-media-en-america-latina>
74. Vaughan-Whitehead, Daniel. 2016. *Europe's Disappearing Middle Class? Evidence from the World of Work*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
75. Wright, Erik Olin. 1985. *Classes*. Norfolk: Verso Classics.
76. Wright, Erik Olin. 1997. *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis, Studies in Marxism and Social Theory*. Cambridge; Nueva York; París: Cambridge University Press; Maison des Sciences de l'Homme.
77. Wright, Erik Olin. 2005. *Approaches to Class Analysis*. Cambridge; Nueva York: Cambridge University Press.
78. Zechmeister, Elizabeth J., Laura Sellers y Mitchell A. Seligson. 2012. "Assessing the Impact of the New Middle Class on Politics and Democracy". *Americas Quarterly* 6 (4): 74-76.

María José Álvarez-Rivadulla

Ph. D. en Sociología por University of Pittsburgh, Estados Unidos. Profesora asociada y directora de Sociología en la Universidad de los Andes, Colombia. Últimas publicaciones: "Good Will Hunting: Social Integration of Students Receiving Forgivable Loans for College Education in Contexts of High Inequality" (en coautoría). *Studies in Higher Education* 45 (8): 1664-1678, 2020; "The Normalization of Bogotá Social Housing Residents: Class Tensions in Third World Urban Peripheries" (en coautoría). *City and Society* 2 (3): 624-648, 2020. mj.alvarez@uniandes.edu.co

Juan Bogliaccini

Ph. D. en Ciencia Política por University of North Carolina at Chapel Hill, Estados Unidos. Profesor titular de Ciencia Política en el Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Católica del Uruguay. Últimas publicaciones: "The Technocratic Barrier to Wage Policy: Theoretical Insights from the Chilean Concertación". *Third World Quarterly* 42 (4): 831-854, 2020; "Varieties of Skills Profiles in Latin America: A Reassessment of the Hierarchical Model of Capitalism" (en coautoría). *Journal of Latin American Studies* 52 (3): 601-639, 2020. juan.bogliaccini@ucu.edu.uy

Rosario Queirolo

Ph. D. en Ciencia Política por University of Pittsburgh, Estados Unidos. Profesora asociada del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Católica del Uruguay. Últimas publicaciones: “A Tale of Two Countries: The Effectiveness of List Experiments to Measure Drug Consumption in Opposite Contexts” (en coautoría). *International Journal of Public Opinion Research* 33 (2): 255-272, 2020; “Hidden and Uninterested Populations: Methodological Insights and Unresolved Issues from the Study of Cannabis Social Clubs” (en coautoría). *Methodological Innovations* 13 (3): 1-12, 2020. rosario.queirolo@ucu.edu.uy

Cecilia Rossel

Doctora en Gobierno y Administración Pública por el Instituto Universitario Ortega y Gasset, y la Universidad Complutense de Madrid, España. Profesora asociada del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Católica del Uruguay. Últimas publicaciones: “Domestic Isomorphic Pressures in the Design of FOI Oversight Institutions in Latin America” (en coautoría). *Governance*, publicado en línea, 2021; “Transnational Diffusion of Health Policy Ideas in Uruguay in the Early Twentieth Century” (en coautoría). *Journal of Policy History* 33 (3): 317-343. cecilia.rossel@ucu.edu.uy

