

# La clase media peruana y la máscara de las estadísticas<sup>1</sup>

Jan Lust

**Resumen:** En la última década, la evolución económica del Perú ha generado debates sobre la clase media. Estos debates tienen que ver con el tamaño de la clase media, determinado en base de categorías de ingresos, y son un factor en la lucha de clases ideológica ya que una definición de la clase media sobre la base de las categorías de ingresos hace que sea posible sostener que el Perú se ha transformado, en parte, en una sociedad de clase media. Como consecuencia de ello, se argumenta que ya no hay más conflictos sobre la posesión de los medios de producción y la explotación se ha convertido en un concepto anticuado. En este artículo se demuestra que la determinación del tamaño de la clase media sobre la base de las categorías de ingresos no contribuye a la comprensión de la estructura social de la sociedad sino mistifica sus realidades sociales.

**Palabras clave:** Perú, población económicamente activa, categorías de ingresos, clase media, estructura social

## Introducción

En la última década, la evolución económica en el Perú no sólo ha provocado discusiones sobre la sostenibilidad del modelo de desarrollo basado en la extracción de los recursos minerales del país, sino también ha generado debates sobre la clase media. Se considera que el crecimiento económico de la década pasada se ha traducido en el crecimiento y fortalecimiento de la clase media peruana (Jaramillo y Zambrano, 2013: sp).

Los debates sobre la clase media peruana no son discusiones sobre el concepto de la clase media, sino, más bien, en dónde poner los límites de clase con el fin de determinar su tamaño. Por ejemplo, según Gamero y Zeballos (2003: 12), en 2003 la clase media peruana consistía en todas aquellas familias cuyas ingresos promedio mensual osciló entre US \$426

---

<sup>1</sup> Agradezco a Guadalupe Margarita González Hernández, Henry Veltmeyer y Carolina Pandal por sus comentarios y sugerencias.

y US \$1224. Adrianzén (2003: 173) considera que el ingreso promedio de la clase media en Lima fluctuó entre US \$536 y US \$955. Debe ser obvio que con sólo cambiar los límites el tamaño de la clase media se incrementa o se disminuye. Incluso podría suceder que los hogares que pertenecen a la clase media reciben un ingreso por debajo del promedio de su país (Birdsall, Graham y Pettinato, 2000: 4).

El debate actual sobre la clase media en el Perú no nos ayuda a entender cómo la estructura social peruana ha cambiado como resultado de las fuerzas de desarrollo capitalista desatadas durante la última década. Es más bien un factor en la lucha de clases ideológica entre las fuerzas de la resistencia al modelo de desarrollo actual (los movimientos indígenas y campesinos, sindicatos de trabajadores, etc.) y las clases en el poder. Este no es un debate sociológico sobre la clase media, sino sobre la mejor forma de definir la clase media, como una agrupación estadística de los individuos según sus niveles de ingreso o de acuerdo a sus relaciones con el mercado, es decir, su capacidad de consumo o, en términos weberianos, sus “oportunidades de vida”.<sup>2</sup>

En este artículo se pretende demostrar que la determinación del tamaño de la clase media en base a categorías de ingresos no contribuye a una comprensión de la estructura social de la sociedad sino mistifica su realidad social. Utilizamos datos sobre la evolución de la Población Económicamente Activa (PEA) peruana para fundamentar nuestros argumentos.<sup>3</sup> Esperamos que este artículo contribuya a otros estudios y a un debate sociológico sobre la clase media en el Perú.

Por supuesto, determinar la estructura social de la sociedad en base a la relación del individuo con el ingreso podría ser útil para describir las diferencias en las condiciones sociales de los diferentes estratos de la población, y tal vez con el fin de construir políticas para aliviar los problemas sociales como la pobreza, sin embargo, no nos permiten llegar a la raíz estructural de estos problemas. Una definición de la clase media en base a las categorías de ingresos hace que sea posible sostener que el Perú se ha transformado, en parte, en una sociedad de clase media. Como consecuencia de ello, no hay más conflictos

---

<sup>2</sup> Véase por ejemplo el estudio de Toche, Rodríguez y Zeballos (2003) sobre la clase media peruana.

<sup>3</sup> La PEA peruana está compuesta por todas aquellas personas de 14 años a más que (i) están empleadas; (ii) están desempleadas pero fueron empleadas anteriormente; y, (iii) están buscando activamente trabajo pero no estaban empleadas anteriormente (Fuente: <http://www.inei.gob.pe/preguntas-frecuentes/>; consultado 02/01/2015).

sobre la posesión de los medios de producción y la explotación se ha convertido en un concepto anticuado.<sup>4</sup>

Este artículo está estructurado en seis secciones. En la sección 1 se revisa brevemente el debate actual sobre el tamaño de la clase media calculada en base de categorías de ingresos. En la sección 2 se presenta una examinación de los debates en los años 1970 y 1980 en los círculos marxistas sobre el concepto de la clase media. Esta sección nos ayuda a comprender que el debate actual sobre la clase media se ha desnudado y está conceptualmente devaluado con el fin de satisfacer los intereses políticos e ideológicos de las clases dominantes. La sección 3 analiza la evolución de la estructura de la PEA peruana según tamaño de la empresa en el período 2001-2013 y los correspondientes niveles de remuneración para los años comprendidos entre 2001 y 2012. En la sección 4 se discute la práctica actual de determinar el tamaño de la clase media en base a categorías de ingresos en relación con los datos que fueron presentados en la sección 3. La sección 5 aborda la cuestión si la clase media debe ser considerada como una agrupación estadística o como una agrupación de clase social. Aquí revisamos los debates entre marxistas en los años 1970 y la década de 1980 a la luz de los datos sobre la estructura de la PEA peruana. En la sección 6 se presentan las conclusiones.

## **1. Una revisión del debate sobre el tamaño de la clase media**

Las discusiones en la última década sobre la clase media no se reducen al Perú. De hecho, la cuestión es tema de debate entre todas aquellas personas e instituciones que se ocupan de la estructura social de la sociedad.

Sobre la base de las encuestas de hogares de trece países en desarrollo, Banerjee y Duflo (2007: 1-5) definen la clase media como aquellos individuos cuyo consumo diario es de entre US \$2 y US \$4 o entre US \$6 y US \$10 (tipo de cambio a la paridad del poder adquisitivo). La metodología utilizada por estos autores permite política y sociológicamente eliminar la clase obrera. Uno es pobre, de clase media o rico. En la misma línea de pensamiento, Kapsos y Bourmpoula (2013: 4) elaboran un modelo para la generación de

---

<sup>4</sup> Para una crítica en la misma línea de razonamiento, véase Lynch (2013: 10-11).

estimaciones nacionales y proyecciones de la distribución de los empleados a lo largo de cinco clases económicas para 142 países en desarrollo durante el período de 1991 a 2017.

Sobre la base del consumo de los hogares per cápita (en paridad de poder adquisitivo) se identifican las siguientes clases económicas: (i) los trabajadores en extrema pobreza (menos de US \$1,25); (ii) los trabajadores moderadamente pobres (entre US \$1,25 y US \$2); (iii) los trabajadores casi pobres (entre US \$2 y US \$4); (iv) los trabajadores de clase media en desarrollo (entre los US \$4 y US \$13); y, (v) la clase media desarrollada y trabajadores de alto nivel (por encima de US \$13). Ravallion (2009: 446), por su parte, determina los límites de clase de la clase media partiendo de la premisa de que “los niveles de vida de la clase media empiezan cuando la pobreza termina [...]. La clase media del mundo en desarrollo se define como aquellos que no están considerados “pobres” para los estándares de los países en desarrollo, pero todavía son pobres para los estándares de los países ricos”.<sup>5</sup> Para el límite superior el autor utiliza la línea de pobreza de los Estados Unidos y como el límite inferior emplea la mediana entre 70 líneas de pobreza nacionales de los países en desarrollo.

En el caso de América Latina, las discusiones siguen un patrón similar al descrito arriba. Mediante la definición de la clase media como un nivel de ingresos cuatro veces la línea de pobreza, Hopenhayn (2010: 27-28) concluye que la composición de la clase media ha sido cambiada debido a un aumento de la renta nacional. Solimano (2010: 40) sigue el razonamiento de Hopenhayn sosteniendo que cuando un individuo deja la pobreza él o ella entra en la clase media.<sup>6</sup> Castellani y Parent (2011: 14) comparan cuatro formas diferentes de medir la clase media: (i) una definición basada en la paridad del poder adquisitivo de US \$2-20 (paridad de poder adquisitivo del año 2005) per cápita por día; (ii) una definición basada en la distribución: dejando el 20% más pobre y el 20% más rico; (iii) una definición basada en la renta mediana: 50-150% de la renta media (pobreza, según los autores, se define por lo general como el 50-60% de los ingresos medios); (iv) una definición basada en la línea de pobreza: el límite inferior es la línea de pobreza nacional (nacional, urbano) y el límite superior es tres veces la línea de pobreza nacional. Los investigadores del Banco

---

<sup>5</sup> Traducción de inglés por el autor.

<sup>6</sup> Según Birdsall, Graham y Pettinato (2000: 1), la clase media se puede definir como un grupo de hogares “que no son ricos ni pobres, sino que forma la columna vertebral tanto de la economía de mercado como de la democracia en las sociedades más avanzadas”. (Traducción por autor).

Mundial (Ferreira, et. al., 2013: 29-37) definen la clase media latinoamericana como individuos que tienen ingresos entre \$10 y US \$50 por día (en paridad de poder adquisitivo). Mediante la definición de la clase media sobre la base de las categorías de ingresos, los hacían posible “eliminar” la clase capitalista, la clase obrera y el campesinado y sustituirlas por las categorías de la clase baja (pobres), la clase vulnerable (no pobres y no de la clase media), la clase media y la clase alta.

## **2. La clase media: la discusión de un concepto**

Los debates en los círculos marxistas sobre la cuestión de la clase media, o tal vez mejor la nueva clase media porque antes de la década de 1970 la clase media, en general, se llamó pequeña burguesía, han sido alimentados por el cambio del trabajo en la industria pesada con altos salarios por trabajo en los sectores de servicios con salarios bajos (Kolko, 1988: 309). Según datos de Kolko (1988: 311), en 1984 se estimó que “hasta el 65-70 por ciento de los puestos de trabajo en Europa estaban en los servicios de todo tipo”, y que tres de cada cuatro trabajadores estadounidenses ocuparon puestos de trabajo en el sector de servicios. Los datos de Maddison (192: 148) demuestran que para los principales países capitalistas 58% de la fuerza de trabajo fue ocupada en el sector de servicios. En cuanto a los debates sobre la clase media, principalmente los Estados Unidos y Europa, Wright (1985: 40-41) nos dice lo siguiente:

“La primera solución sistemática propuesta por los marxistas en los debates recientes sobre el problema conceptual que nos ocupa es clasificar la “clase media” como parte de la pequeña burguesía. A veces lo racional para este lugar es que tales posiciones implican la “propiedad” de las habilidades o “capital humano”, y esto los coloca en una relación social con el capital en forma similar a la de la pequeña burguesía tradicional (propietarios de medios físicos individuales de producción). Una razón más común para esta solución gira en torno a la categoría de “trabajo improductivo”, es decir, el trabajo asalariado que no produce plusvalía (por ejemplo, los empleados de los bancos). Dichos asalariados, se argumenta, en un sentido “viven de” la plusvalía producida por los trabajadores productivos

y por lo tanto ocupa una posición diferente de los trabajadores dentro de las relaciones de producción”.<sup>7</sup>

El problema de definir el concepto de la clase media se expresa en las dificultades para establecer límites claros entre esta clase y otras clases. Según Becker (1973: 276), ya que la clase media no es una clase homogénea, no es “una clase social en sí. No es más que un fragmento dividido de la totalidad del trabajo social. La clase media es sólo una apariencia; su realidad es una división entre el trabajo administrativo y los gerentes. Esta división, a su vez, refleja el cisma más fundamental y amplio entre el trabajo productivo e improductivo, y más profundamente, entre la clase productora y la clase dominante”.<sup>8</sup> Poulantzas (1976: 182), por su parte, considera la clase media como un

“crisol de una mezcla de las clases y de disolución de sus antagonismos, principalmente como lugar de circulación de los individuos en un proceso de “movilidad” constante entre la burguesía y el proletariado. Este grupo aparece así como el grupo dominante en el seno de las sociedades capitalistas actuales. Digo bien grupo, porque efectivamente, tratándose de un conjunto disolvente de la lucha de clases, el empleo mismo del término de clase resulte absolutamente inútil; el empleo, en este contexto, del término de “clase media” quiere decir, tratándose de este corriente, que las clases han dejado de existir”.

Según Therborn (1998: 49-50), porque la clase media no es una portadora “de un determinado modo de producción, sino el producto de un desarrollo capitalista”, no puede ser considerada como una clase en el sentido marxista estricto.<sup>9</sup>

En contraste con los debates actuales sobre la clase media, los debates en los años 1970 y 1980 se centraron en la definición de la clase media. Burris (1980: 19) define la nueva clase media

---

<sup>7</sup> Traducción del inglés hecha el autor.

<sup>8</sup> Traducción del inglés hecha el autor.

<sup>9</sup> También el no marxista Bresser-Pereira (1981) no considera la clase media como una clase como tal. Según este autor, la clase media es un estrato porque no se puede determinar los trabajadores de cuello blanco como oficinistas, vendedores, empleados, gerentes, técnicos, funcionarios militares y administradores como una parte de la clase media, ya que “es incompatible con la teoría de clase que se basa en el papel que las clases sociales desempeñan en las relaciones de producción”. Bresser-Pereira define la clase como “grupos sociales que se definen por las funciones que desempeñan, dominantes o dominados, dentro de las relaciones de producción básicas de la sociedad”. (Traducción del inglés hecha el autor.)

“como aquellas posiciones dentro de la división social del trabajo que comparten una posición común con el proletariado en términos de dos relaciones de propiedad básicas: (1) la no-propiedad de los medios materiales de producción, y (2) la enajenación de la propia fuerza de trabajo a cambio de un salario, pero que se distinguen, en diversos grados, por alguna combinación de las siguientes relaciones de posesión: (1) el control sobre el empleo inmediato de los medios materiales de producción, y (2) el control sobre el uso de la propia mano de obra y/o del trabajo de los demás”.<sup>10</sup>

En términos más concretos, Burris (1980: 29) divide la nueva clase media en cuatro categorías generales

“dependiendo de su función principal con respecto al proceso de acumulación de capital. 1. La supervisión y el control del proceso de trabajo: gerentes, capataces, supervisores técnicos, etc. 2. La reproducción de las relaciones sociales capitalistas: maestros, trabajadores sociales, profesionales de la salud, administradores estatales, abogados, trabajadores culturales, etc. 3. La contabilidad y la realización de valor: los profesionales de la publicidad, ventas, contabilidad, banca, finanzas, seguros, etc. 4. La transformación de los medios técnicos de producción: científicos, ingenieros, técnicos de investigación, etc.”<sup>11</sup>

Los debates entre los estudiosos marxistas sobre la clase media no sólo se concentraron en cómo delimitar las fronteras de clase con otras clases, sino, como ya hemos visto en Burris, también se preguntaron cómo determinar las fracciones de clase dentro de la clase media. Poulantzas (1973) considera que dentro de la nueva clase media o la nueva pequeña burguesía debería ser posible definir la vieja y la nueva pequeña burguesía porque el capitalismo no fue capaz de producir una nueva clase en el curso de su desarrollo.<sup>12</sup>

Poulantzas (1973):

---

<sup>10</sup> Traducción del inglés hecha el autor.

<sup>11</sup> Traducción del inglés hecha el autor.

<sup>12</sup> No estamos de acuerdo con este punto de vista de Poulantzas como la historia del desarrollo capitalista ha mostrado la “capacidad” del sistema para “crear” clases, fracciones de clase y/o estratos sociales. En el caso de las pequeñas empresas independientes en Europa, por ejemplo, no sólo hemos visto la desaparición de las mismas debido a los procesos de concentración y centralización, pero también hemos sido testigos del surgimiento de empresas semi-independientes (sub-contratistas, entre otros) relativamente pequeñas y las nuevas profesiones que precisamente están comprendidas en lo que podría denominarse como la nueva clase media o la nueva pequeña burguesía (Mandel, 1982: 4-5). Burris (1980: 18): “A diferencia de los

“La primera es la pequeña burguesía “tradicional” que tiende a disminuir en tamaño: estos son los pequeños productores y pequeños comerciantes (pequeña propiedad). Incluyen formas de trabajo artesanal y las pequeñas empresas familiares en las que uno y el mismo agente es a la vez propietario de los medios de producción y de mano de obra y es trabajador directo. Aquí no hay explotación económica en el sentido estricto, ya que estas formas no emplean trabajadores pagados (o sólo muy rara vez lo hacen). El trabajo es principalmente proporcionado por el verdadero propietario o los miembros de su familia, quienes no son remunerados en forma de salarios. Los pequeños productores obtienen ganancias de la venta de sus bienes y por participar en la redistribución total de la plusvalía, pero no extorsionan directamente plusvalía. En segundo lugar hay la “nueva” pequeña burguesía que tiende a aumentar en el capitalismo monopolista. Se compone de los *trabajadores asalariados no productivos* mencionados arriba; deberíamos agregar a ella los funcionarios empleados por el Estado y de sus diversos aparatos. Estos trabajadores no producen plusvalía.”<sup>13</sup>

Cabe señalar que en otro trabajo Poulantzas (1976: 223, 232) no sólo distingue la nueva pequeña burguesía de la clase obrera sobre la base de la producción de plusvalía, es decir, la transformación de la realidad material, sino también podría ser diferenciada sobre la base de sus funciones políticas e ideológicas. Por ejemplo, las actividades de vigilancia no son sólo no productivas (no producen plusvalía), sino que también son funcionales para la reproducción del sistema capitalista.

Por último, los criterios de funcionalidad nos lleva a Carchedi (1987a: 119) quien considera “los intereses estructurales de la nueva clase media [son] contradictorios ya que esta clase cumple en parte la función de la mano de obra (es decir, lleva a cabo el proceso de trabajo) y en parte realiza la función de capital (es decir, lleva a cabo las labores de control y vigilancia en el proceso de producción).” Claudio Katz (2012: 255), al hacer referencia a “Two models of class analysis” (1986) y *Frontiers of Political Economy*

---

agrupamientos intermedios anteriores como la pequeña burguesía tradicional, esta nueva clase media no existe en la periferia retrocedida de la producción capitalista, sino que emerge en el centro mismo de las relaciones económicas capitalistas. Por lo tanto, no puede plausiblemente ser descartada como un remanente declive de alguno modo anterior de la organización económica, destinado a desaparecer con el pleno desarrollo del capitalismo, sino que plantea un desafío directo a la viabilidad del modelo de dos clases.” (Traducción del inglés hecha el autor.)

<sup>13</sup> Traducción del inglés hecha el autor.

(1991) de Carchedi, escribe que “las clases burguesas no se definen sólo por la propiedad de los medios de producción y por el lugar que ocupan en la estructura productiva. Ese sector social incluye toda una red de auxiliares que desarrollan las funciones de coerción, persuasión y administración requeridas para la reproducción del sistema”.

### 3. La Población Económicamente Activa peruana de acuerdo al tamaño de la empresa y la remuneración

La economía peruana es para el empleo en gran medida dependiente de las actividades económicas de las empresas muy pequeñas, es decir, aquellas empresas que emplean entre 1 y 10 individuos. Según los datos, en 1999 el 72,3% de la PEA urbana ocupada trabajaba en empresas que empleaban entre 1 y 10 individuos. En 2006, para la PEA ocupada en su conjunto, esta cifra había aumentado al 76,1%. En 2013, el 70,9% de la PEA ocupada trabajaba en empresas que empleaban entre 1 y 10 individuos. En las tablas 1a y 1b se presentan datos sobre el empleo según tamaño de la empresa en el período 2001-2013. Diferencias redondeadas significan que los porcentajes no suman al 100 por ciento o superan el 100 por ciento.

**Tabla 1a: PEA total ocupada y EAP según tamaño de la empresa (en porcentajes de la PEA total ocupada): 2001-2007**

Individuos empleados	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>PEA total ocupada (x1000)</b>	11862.2	12033.9	12836.7	13059.8	13120.4	13683.0	14197.2
<b>1-10</b>	77,8%	76,9%	78,2%	78,0%	76,9%	76,1%	75,2%
<b>11-50</b>	6,6%	6,7%	6,8%	6,6%	7,1%	6,8%	7,0%
<b>51 y más</b>	14,1%	15,3%	13,9%	14,4%	14,9%	16,0%	16,7%
<b>No especificado</b>	1,4%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,0%	1,1%
<b>Total</b>	99,9%	100%	100%	100,1%	100%	99,9%	100%

Fuente: INEI (2010), *Perú: Evolución de los indicadores de empleo e ingresos por departamentos 2001-2009*, p. 81 y <http://www.inei.gov.pe/estadisticas/indice-tematico/ocupacion-y-vivienda/> (consultado 30/12/2014).

**Tabla 1b: PEA total ocupada y EAP según tamaño de la empresa (en porcentajes de la PEA total ocupada): 2001-2007**

Individuos empleados	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>PEA total ocupada total (x1000)</b>	14459.2	14757.7	15089.9	15307.3	15541.5	15683.6
<b>1-10</b>	74,0%	73,2%	73,5%	72,5%	70,9%	70,9%
<b>11-50</b>	7,6%	7,7%	7,4%	7,2%	7,6%	7,8%
<b>51 y más</b>	17,3%	18,0%	17,8%	18,8%	19,7%	20,0%
<b>No especificado</b>	1,1%	1,1%	1,3%	1,5%	1,8%	1,3%
<b>Total</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: INEI (2010), *Perú: Evolución de los indicadores de empleo e ingresos por departamentos 2001-2009*, p. 81 y <http://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/ocupacion-y-vivienda/> (consultado 30/12/2014).

La PEA ocupada no es la misma que la PEA total. La diferencia la componen los desempleados y personas en busca de trabajo que no estaban empleados anteriormente. En los últimos ocho años, la diferencia entre la PEA ocupada y PEA total fue entre 600.000 y 750.000 personas.<sup>14</sup>

Las empresas que emplean entre 1 y 10 individuos se caracterizan por bajos niveles de acumulación de capital y reducidos niveles de productividad. Por lo tanto, los ingresos de las personas que trabajan en estas empresas son muy bajos. De hecho, el sueldo de estas personas apenas pasa el nivel del salario mínimo. En la tabla 2 se presentan datos sobre la evolución del nivel de salario mínimo en el período 2001-2014. En los cuadros 3a y 3b se proporcionan datos sobre la remuneración promedio de la PEA ocupada según tamaño de la empresa para el período 2001-2012.<sup>15</sup> Por último, en el gráfico 1 se compara el salario mínimo y la remuneración promedio de las personas que trabajan en empresas que emplean de 1-10 personas en el periodo 2001-2012.

**Tabla 2: Sueldo mínimo en nuevo soles: 2001-2014**

Periodos	Sueldo mínimo en nuevos soles
----------	-------------------------------

<sup>14</sup> Fuente: <http://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/ocupacion-y-vivienda/> (consultado 02/01/2015).

<sup>15</sup> Para fines del análisis no es necesario convertir los nuevos soles (la moneda peruana) en US dólares.

<b>10/03/2000 - 14/09/2003</b>	410
<b>15/09/2003 - 31/12/2005</b>	460
<b>01/01/2006 - 30/09/2007</b>	500
<b>01/10/2007 - 31/12/2007</b>	530
<b>01/01/2008 - 30/11/2010</b>	550
<b>01/12/2010 - 31/01/2011</b>	580
<b>01/02/2011 - 13/08/2011</b>	600
<b>14/08/2011 - 31/08/2011</b>	640
<b>01/09/2011 - 31/05/2012</b>	675
<b>01/06/2012 -</b>	750

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo ([www.mintra.gob.pe](http://www.mintra.gob.pe)).

**Table 3a: La remuneración promedio de la PEA ocupada (en nuevo soles) según tamaño de la empresa : 2001-2006**

<b>Tamaño de las empresas en personas empleadas</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
1-10	458.9	487.1	482.4	465.2	471.0	488.8
11-50	862.9	1059.0	966.3	946.4	931.3	1014.9
51 y más	1250.0	1342.6	1574.3	1363.2	1326.8	1426.5

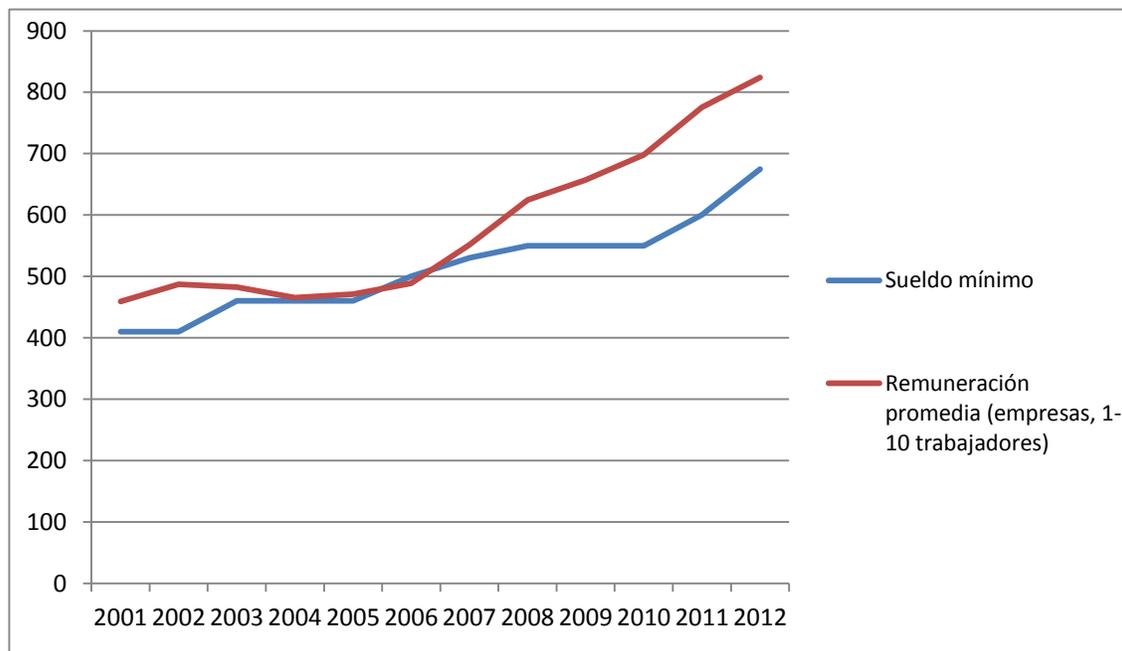
Fuente: <http://series.inei.gob.pe:8080/sirtod-series/> (consultado 30/12/2014).

**Tabla 3b: La remuneración promedio (en nuevo soles) de la PEA ocupada según tamaño de la empresa: 2007-2012**

<b>Tamaño de las empresas en personas empleadas</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
1-10	551.6	624.3	657.1	698.1	775.4	824.3
11-50	1030.1	1081.2	1213.1	1229.6	1342.6	1347.5
51 y más	1516.6	1660.7	1786.7	1748.0	1798.1	1937.4

Fuente: <http://series.inei.gob.pe:8080/sirtod-series/> (consultado 30/12/2014).

**Gráfico 1: Salario mínimo y la remuneración promedio de las personas que trabajan en empresas que emplean a 1-10 personas (en nuevo soles): 2001-2012**



El tamaño y la remuneración de la PEA ocupada que trabaja en muy pequeñas empresas nos dice mucho sobre el carácter de la economía peruana. El Perú parece ser un país en la que la mayoría de los trabajadores no contribuye sustancialmente a la producción de la plusvalía que permite la reproducción ampliada del capital en el país.

Los relativos bajos niveles de producción de valor agregado de las empresas que emplean entre 1 y 10 personas se manifiestan en el pequeño tamaño del mercado interno.<sup>16</sup> Dado estos reducidos niveles de producción de valor agregado, las exportaciones de bienes tradicionales ocupan una posición dominante en las exportaciones totales y son de gran importancia para el crecimiento económico. Sin embargo, estos sectores no son de mayor importancia para la supervivencia económica de la gran mayoría de la PEA, ya que viven en una especie de economía de subsistencia capitalista.

<sup>16</sup> Es interesante observar que Jaramillo y Zambrano (2013: sp), haciendo referencia al artículo de Easterly “The middle class consensus and economic development” (2001), argumentan que debido a que la clase media (i) “tiende a favorecer una mayor cohesión social”; (ii) es una “fuente estable de mano de obra productiva y cualificada”; y, (iii) es una fuente estable de la “demanda de bienes y servicios”, los mercados domésticos “pueden convertirse en motores del crecimiento”. En el caso del Perú esto no ocurrió aunque, como veremos más adelante, para algunos estudiosos el conjunto de la PEA peruana puede considerarse al menos como clase media.

#### **4. El tamaño de la clase media peruana y el encubrimiento de las realidades sociales y económicas**

Una definición de la clase media en base de los ingresos tiene la desventaja de que los límites de clase sucumben a la arbitrariedad como no existen criterios objetivos y generalmente aceptados para determinar dónde poner los límites de clase. Como hemos visto en la sección 1, los diferentes puntos de vista que existen actualmente sobre el tema de la clase media son precisamente aquellos en dónde poner los límites de clase, calculado en base de categorías de ingresos.

En la introducción de este artículo nos referimos a los trabajos de Gamero y Zeballos y Adrianzén en relación con el tamaño de la clase media peruana. Como un ejemplo de la falta de idoneidad para definir la clase media peruana sobre la base de los límites de ingresos, se procede analizar sus límites de clase a la luz de los datos presentados en la sección 3.

Gamero y Zeballos determinaron los límites de clase de las familias de clase media en el año 2003 entre los umbrales de US \$426 y de US \$1224. En nuevos soles estos límites fueron 1482 y 4258.<sup>17</sup> De acuerdo con la remuneración promedio de la PEA ocupada en el año 2003, sólo las personas que trabajaban en empresas que empleaban a 51 personas o más obtuvieron un ingreso suficientemente alto como para ser consideradas como clase media, es decir, el 13,9% de los ocupados. El resto de las personas que trabajaba no contaba como clase media. ¿Entonces, qué fueron? ¿Ellos fueron los casi pobres, los trabajadores pobres?

Los límites de la clase propuestos por Adrianzén hacen más difíciles de encontrar individuos que pertenecen a la clase media. En este caso, los límites son 1864 y 3322 nuevos soles. La remuneración promedio en 2003 de las personas que trabajaban en empresas que empleaban a 51 o más personas no era lo suficientemente alto como para contar estos individuos como pertenecientes a la clase media.<sup>18</sup> Cuando comparamos los

---

<sup>17</sup> Hemos tomado el tipo de cambio promedio del US dólar frente al nuevo sol en el año 2003. Este valor fue de 1: 3.479, en <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-anales-historicos.html> (consultado 03/01/2015).

<sup>18</sup> Al hacer referencia a un estudio de la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercado de 2011, Jaramillo y Zambrano (2013: sp) definen la clase media como familias cuyas ingresos mensuales se sitúan entre 3915 y 8230 nuevo soles. Como se argumenta a continuación, con sólo añadir los ingresos de todas las personas que pertenecen a una familia una persona pobre puede convertirse en un miembro de la clase media.

límites de clase establecidos por Gamero y Zeballos y Adrianzén en 2003 con la remuneración promedio en los años entre 2004 y 2013 se obtiene la tabla 4.<sup>19</sup>

**Tabla 4: Remuneración promedio de los individuos en las empresas con 51 o más empleada versus los límites de la clase 2003 de Gamero y Zeballos y Adrianzén (en nuevo soles): 2004-2012**

	<b>Remuneración promedio</b>	<b>Límite inferior de Gamero y Zeballos</b>	<b>Límite superior de Gamero y Zeballos</b>	<b>Límite inferior de Adrianzén</b>	<b>Límite superior de Adrianzén</b>
<b>2004</b>	1363.2	1482	4258	1864	3322
<b>2005</b>	1326.8	1482	4258	1864	3322
<b>2006</b>	1426.5	1482	4258	1864	3322
<b>2007</b>	1516.6	1482	4258	1864	3322
<b>2008</b>	1660.7	1482	4258	1864	3322
<b>2009</b>	1786.7	1482	4258	1864	3322
<b>2010</b>	1748.0	1482	4258	1864	3322
<b>2011</b>	1798.1	1482	4258	1864	3322
<b>2012</b>	1937.4	1482	4258	1864	3322

En el caso del límite inferior de Gamero y Zeballos, a partir de 2007, las personas que trabajaban en empresas que empleaban a 51 o más individuos se consideraban como parte de la clase media. En el caso del límite inferior de Adrianzén esto sucedió en el 2012. En términos generales, esto significa que en el periodo 2007-2012 entre el 16,7% y el 19,7% de la PEA ocupada, o entre 2.370.932 y 3.061.675 personas, pertenecieron a la clase media. ¿Y a qué clase perteneció el resto de las personas que trabajaba? ¿Ellos formaban parte de la clase trabajadora porque ganaban menos que la clase media? ¿Ellos fueron campesinos? Pero ¿quiénes fueron las personas que ganaban más que la clase media? ¿Ellos fueron los dueños de los medios de producción?

En su trabajo Gamero y Zeballos se refieren a las familias que pertenecen a la clase media. Debe ser obvio que en los hogares que tienen más de un sostén es posible que individualmente estas personas no pertenezcan a la clase media e incluso podría ser

<sup>19</sup> Se podría esperar que a lo largo de los años estos límites podrían haber sido incrementados.

considerado como pobre. Esto es, por supuesto, la muerte de cualquier análisis que propone contribuir a la comprensión de la estructura social de la sociedad.<sup>20</sup>

Se podría argumentar que la remuneración es sólo una parte de los ingresos de un individuo; entonces, comparar la remuneración con los límites de la clase inferiores y superiores de Gamero y Zeballos y Adrianzén no es correcto. Por supuesto, esto es definitivamente cierto y seguramente este ingreso adicional podría ayudar a las personas pasar de un supuesto umbral inferior de la clase media. Desafortunadamente datos sobre este ingreso adicional per cápita no está disponible.

Los debates sobre el tamaño de la clase media son discusiones sobre la clase media como una agrupación estadística. Aunque se presentan estos debates como herramientas para iniciar a comprender la evolución de la estructura social, en realidad, estas discusiones confunden más que clarifican. En la sección 1 sostuvimos que mediante el uso de las categorías de ingresos para determinar la clase media era política y sociológicamente posible eliminar la clase obrera. Por supuesto, esto también hizo posible la eliminación de la clase capitalista y, como consecuencia, la eliminación de la necesidad de la lucha de clases para cambiar las estructuras sociales de la sociedad.

Para que las clases dominantes puedan utilizar el espectro de la clase media como un instrumento político e ideológico, los límites de clase deberían ser fijados en éstos niveles que permitan aumentar sustancialmente la clase media. En su artículo, Kapsos y Bourmpoula (2013) consideran la clase media en desarrollo como trabajadores que ganan entre US \$4 y US \$13 (en paridad de poder adquisitivo). En el caso del Perú, esto significa que todo el mundo que actualmente gana el salario mínimo está considerado como clase media. Sobre la base de la remuneración promedio de 2012 es posible concluir que el conjunto de la PEA ocupada puede considerarse como clase media.<sup>21</sup> Entonces, cuando el conjunto de la PEA está al menos considerado como clase media, ¿qué nos dice realmente la medición del tamaño de la clase media sobre la base de las categorías de ingresos acerca

---

<sup>20</sup> Se considera que una familia peruana consiste en un promedio de 3.7 miembros (Fuente: [http://www.mimp.gob.pe/files/direcciones/dgfc/estadisticas\\_diff.pdf](http://www.mimp.gob.pe/files/direcciones/dgfc/estadisticas_diff.pdf); consultado 30/01/2015).

<sup>21</sup> La definición de Ravallion del tamaño de la clase media, conduce a las mismas conclusiones. Para Banerjee y Duflo esto sólo cuenta en el caso del umbral de US\$2-4. La aplicación de los criterios de Ferreira et. al. tiene como consecuencia que la clase media peruana se compone de, por lo menos, todos aquellos individuos cuyas remuneraciones promedios son las de las personas que trabajan en empresas que emplean entre 11 y 50 individuos.

de la estructura social del país en lugar de ocultar lo que hay detrás de la clase media concebida como una agrupación estadística?

## **5. La clase media como una agrupación estadística o una clase social: algunas reflexiones**

En la sección 4 demostramos que las categorías de ingresos no nos ayudan a comprender la estructura social de la sociedad y, más concretamente, para comprender la estructura sociológica de la clase media. Por lo tanto, uno podría preguntarse si un retorno a los debates de los años 1970 y 1980 sobre el concepto de la clase media podría ser conveniente. Tal vez estos debates podrían ayudar a encontrar algunas claves o puntos de partida para definir sociológicamente la clase media peruana, tomando los acontecimientos económicos y sociales de las últimas tres décadas en consideración.

En la primera década del tercer milenio, las discusiones sobre la clase y la estructura de clases del Perú parecen apuntar a la necesidad de un debate sociológico. Benavides (2007: 121) afirma que la sociología peruana no ha sido muy activa en estudiar empíricamente los problemas de la estratificación social o de las clases sociales en particular. Balbi Scarneo y Arámbulo Quiroz (2009: 299) sostienen que no se ha trabajado en la evolución de la estratificación social en el Perú. En 2007 Plaza editó el libro *Clases Sociales en el Perú. Visiones y Trayectorias*.

Los debates en las décadas de 70 y 80 sobre la clase media en lo que se describen como los países capitalistas avanzados no pueden ser simplemente trasplantados al Perú. Sin embargo, lo que seguramente se podría aprender de estas discusiones es que fueron principalmente el resultado de los cambios en la estructura social causados por el desarrollo del capitalismo en los principales países capitalistas. En otras palabras, un debate sobre la estructura social del Perú debería comenzar con un análisis del desarrollo del capitalismo en el Perú en general y la estructura económica de la sociedad en particular. Podría discutirse si este análisis debería comenzar en 1980, cuando se restableció la democracia parlamentaria tras doce años de dictadura militar o en 1990, cuando Alberto Fujimori se convirtió en presidente e introdujo una forma más o menos radical del neoliberalismo que

hasta el día de hoy determina las políticas macro económicas de los diferentes gobiernos que vinieron después de Fujimori.

Como ha sido demostrado en los cuadros 1a y 1b, la mayoría absoluta de la PEA está empleada en empresas muy pequeñas. Aunque en el periodo 2001-2013 la cantidad de personas que estaban trabajando en estas empresas como porcentaje de la EAP total ocupada ha disminuido en 7 puntos porcentuales, su papel como el principal empleador es indiscutible. Entonces, si queremos determinar la clase media en el Perú, es crucial tener una comprensión de las características de estas empresas y las funciones y el trabajo realizado por las personas que trabajan en estas empresas. ¿Podemos considerar los supervisores en estas pequeñas empresas como gerentes en el sentido como fueron descritas durante los debates en los años 1970 y 1980? ¿Estos supervisores desempeñan el papel del capital como sostiene Carchedi? ¿Cómo definimos a los propietarios de estas pequeñas empresas en relación con los propietarios de las empresas que emplean a más de 51 personas? ¿Los dueños de las pequeñas empresas pertenecen a la pequeña burguesía como sostiene Poulantzas?

Las personas que trabajan en pequeñas empresas (1-10 personas empleadas) pueden realizar las mismas funciones administrativas básicas como las de las grandes empresas (más de 51 personas empleadas). A medida que estos empleados no transforman los valores de uso, no conservan los valores de uso y no llevan los valores de uso al lugar de consumo (Carchedi, 1987b: 133), ellos realizan trabajo improductivo. Por lo tanto, ¿se debería considerar estos individuos como clase media? Y cuando los consideramos como clase media, ¿no deberíamos hacer una distinción entre el trabajo administrativo en las pequeñas y grandes empresas?

En concordancia con los argumentos de Burris se podría argumentar que, en términos generales, las personas que trabajan en el sector de los servicios deberían ser consideradas como clase media a pesar de que no son propietarios de los medios materiales de producción y tienen que vender su fuerza de trabajo. De acuerdo con los datos y una lista de ramas proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en 2012 más de la mitad de la PEA trabajaba en los sectores de servicios compuestos de las siguientes ramas: comercio, administración pública y defensa, educación, hoteles y

restaurantes, inmobiliarias y el alquiler de casas, y otros servicios.<sup>22</sup> ¿Todas las personas que trabajan en este sector deberían ser contadas como clase media? ¿Las personas que trabajan en restaurantes muy pequeños y ganan el salario mínimo deben ser consideradas como clase media? ¿Cómo clasificamos a todos ellos que trabajan en sectores económicos como la manufactura, transporte y minería que producen, preservan y transportan valores de uso? ¿Podemos clasificar a los profesores de escuelas de negocios y a los maestros de las escuelas primarias estatales como pertenecientes a la clase media?

## 6. Conclusiones

Los debates actuales sobre la clase media se centran en su supuesto tamaño, determinado en base de categorías de ingresos. Dado que estas discusiones no están acompañadas de debates sobre el significado sociológico del concepto de la clase media, estos debates ayudan a eliminar cualquier debate sobre los fundamentos sociales y económicos que han causados el surgimiento de la estructura social particular de la sociedad. Como tal, estos debates contribuyen a ocultar las realidades sociales y económicas detrás de esta estructura.

Al considerar la estructura de la sociedad como el conjunto de agrupaciones estadísticas particulares, ya no es posible determinar lo que ha causado que las personas se encuentren en las agrupaciones estadísticas A, B, C, D, E, etc. Esto es muy conveniente para las clases en el poder ya que contribuye a difundir una práctica reformista entre las clases y capas sociales que podrían ser consideradas como las fuerzas para el cambio social progresista. Según Przeworski (N / D: 16-17), es justamente la crítica de Weber al concepto de clase de Marx que ha establecido las bases teóricas de lo que se llama la teoría de la estratificación social. Clases como elementos históricos fueron reemplazadas por los análisis estadísticos sobre la distribución del ingreso, la educación y el prestigio. El análisis de la diferenciación social se separó del análisis del conflicto. Además, Plaza (2007: 31) sostiene que la teoría de la estratificación social implica la comprensión de la desigualdad a partir de su consecuencia y no de sus causas.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> Fuente: <http://series.inei.gob.pe:8080/sirtod-series/> (consultado 03/01/2015).

<sup>23</sup> Según Bresser-Pereira (1981), la estratificación social hace posible aumentar el número de estratos de acuerdo a las necesidades políticas, económicas, sociales e ideológicas. Como tal, mediante el aumento de las

Nuestra revisión de las diversas propuestas de límites de clase de la clase media y nuestra examinación de las definiciones de la clase media que fueron elaboradas en los años 1970 y 1980 por los marxistas, muestran la importancia, o quizás la superioridad, de una definición sociológica para comprender la estructura social de la sociedad y la determinación de las personas que pertenecen a la clase media. Su poder explicativo radica precisamente en el uso de criterios tales como la propiedad sobre los medios de producción, el control sobre los medios de producción, la relación con la fuerza de trabajo, el control sobre la fuerza de trabajo y el papel de los individuos en la producción y la reproducción de la sistema capitalista, que ayudan a definir la clase media como también las clases ‘inferiores’ y ‘superiores’. Por lo tanto, al mismo tiempo que estos criterios contribuyen a la comprensión de la estructura social de la sociedad, también ayudan a crear la conciencia de la necesidad de derrocar el sistema capitalista. Exactamente esto es lo que la práctica para definir la clase media sobre la base de las categorías de ingresos trata de evitar.

## Referencias

Adrianzén, Alberto (2003), “Caída de las clases medias y autoritarismo”, en Julio Gamero y Molvina Zeballos (coords.), *Perú Hoy. La clase media ¿existe?*, Lima, Desco, pp. 171-177.

Balbi Scarneo, Carmen Rosa y Carlos Arámbulo Quiroz (2009), “La recomposición de las clases medias y el voto en el Perú”, en Orlando Plaza (coord.), *Cambios sociales en el Perú, 1968-2000*, Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú / Facultad de Ciencias Sociales / Departamento de Ciencias Sociales / Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas y Antropológicas (CISEPA), pp. 287-316.

Banerjee, Abhijit y Esther Duflo (2007), “What is middle class about the middle classes around the world?”, Massachusetts Institute of Technology, Department of Economics,

---

diferentes posiciones sociales dentro de una clase, la estratificación social ayuda a crear la ilusión de que las diferencias de clase están disminuyéndose. Elementos de la estratificación social podrían ser remuneración, ocupación, edad, género, raza, religión, privilegios, etc. Es interesante observar que Birdsall, Graham y Pettinato (2000: 3) parecen utilizar los términos clase media y estratos medios como sinónimos.

Working Paper Series, Working Paper 07-29, en <http://economics.mit.edu/files/2081> (consultado 08/05/2014).

Benavides, Martín (2007), “Estructura ocupacional y formación de clases sociales en el Perú: ¿qué nos dice la evidencia disponible sobre el Perú reciente?”, en Orlando Plaza (coord.), *Clases sociales en el Perú. Visiones y trayectorias*, Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú / Departamento de Ciencias Sociales / Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas. Políticas y Antropológicas (CISEPA), pp. 121-137.

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 no. 14, en <http://www.brookings.edu/es/dynamics/papers/middleclass/midclass.pdf> (consultado 11/01/2015).

Bresser-Pereira, Luiz Carlos (1981), “Social classes and strata in contemporary capitalism”, en <http://www.bresserpereira.org.br/papers/1981/81-ClassStrata.i.pdf> (consultado 18/12/2013).

Burris, Val (1980), “Capital accumulation and the rise of the new middle class”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 12, no. 1, pp. 17-34.

Carchedi, Guglielmo (1987a), “Class politics, class consciousness and the new middle class”, *The Insurgent Sociologist*, vol. 14, pp. 111-130.

Carchedi, Guglielmo (1987b), *Class analysis and social research*, Oxford, Basil Blackwell Ltd.

Castellani, Francesca & Gwenn Parent (2011), “Being “middle class” in Latin America”, *OECD Development Centre*, Working Paper no. 305, en <http://www.oecd.org/dev/48938096.pdf> (consultado 08/05/2014).

Ferreira, Francisco H.G, Julian Messina, Jamele Rigolini, Luis-Felipe López-Calva, Maria Ana Lugo y Renos Vakis (2013), *Economic mobility and the rise of the Latin American middle class*, Washington D.C, World Bank, en <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/978-0-8213-9634-6> (consultado 08/05/2014).

Gamero, Julio y Molvina Zeballos (2003), “Presentación”, en Julio Gamero y Molvina Zeballos (eds.), *Perú Hoy. La clase media ¿existe?*, Lima, Desco, pp. 9-14.

Hopenhayn, Martín (2010), “Clases medias en América Latina: sujeto difuso en busca de definición”, en Alicia Bárcena y Narcís Serra (coords.), *Clases medias y desarrollo en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL / Barcelona, Fundación CIDOB, pp. 11-37.

Jaramillo, Fidel y Omar Zambrano (2013), “La clase media en Perú: cuantificación y evolución reciente”, BID, Nota Técnica no. IDB-TN-550, en [http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/5940/La\\_clase\\_media\\_en\\_Peru\\_final2.pdf?sequence=1](http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/5940/La_clase_media_en_Peru_final2.pdf?sequence=1) (consultado 11/01/2015).

Kapsos, Steven y Evangelia Bourmpoula (2013), “Employment and economic class in the developing world”, ILO Research Paper no. 6, en [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---inst/documents/publication/wcms\\_216451.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---inst/documents/publication/wcms_216451.pdf) (consultado 09/05/2014).

Katz, Claudio (2012), “Ideología, estado y clases”, en <http://www.cronicon.net/paginas/Documentos/documentos-Claudio-Katz/kmv02-bjmprdcp16.pdf> (consultado 25/09/2013).

Kolko, Joyce (1988), *Restructuring the world economy*, New York, Pantheon Books.

Lynch, Nicolás (2013), “La farsa de la “clase media””, *Quehacer*, no. 191, pp. 8-15.

Maddison, Angus (1982), *Las fases del desarrollo capitalista. Una historia económica cuantitativa*, Mexico, Fondo de Cultura Económica, S.A. de C.V.

Mandel, Ernest (1982), *Clases sociales y crisis política en América Latina*, Taller de Estudios Políticos, Serie: Materiales de enseñanza, sub-serie: sociología, Lima, Programa Académico de CC.SS, Universidad Católica del Perú.

Plaza, Orlando (2007), “Clases sociales en el Perú. Aspectos teórico-metodológicos”, in Orlando Plaza (ed.), *Clases sociales en el Perú. Visiones y trayectorias*, Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú / Departamento de Ciencias Sociales / Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas. Políticas y Antropológicas (CISEPA), pp. 19-79.

Poulantzas, Nicos (1976), *Las clases sociales en el capitalismo actual*, México, Siglo Veintiuno Editores, S.A.

Poulantzas, Nicos (1973), “On social classes”, *New Left Review*, no. 78. No páginas, en archivo del autor.

Przeworski, Adam (N/D), “El proceso de la formación de clase”, en Adam Przeworski y Homero R. Saltalamacchia, *El proceso de formación de clase*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, Cuadernos Teoría y Sociedad, pp. 13-59.

Ravallion, Martin (2010), “The developing world’s bulging (but vulnerable) middle class”, *World Development*, vol. 38, no. 4, pp. 445-454.

Solimano, Andrés (2010), “La clase media y el proceso de desarrollo económico: evidencia internacional para 130 países”, en Alicia Bárcena y Narcís Serra (coords.), *Clases medias y desarrollo en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL / Barcelona, Fundación CIDOB, pp. 39-70.

Therborn, Göran (1998), *La ideología del poder y el poder de la ideología*, México, Siglo Veintiuno Editores, S.A. de C.V.

Toche, Eduardo, Jorge Rodríguez y Molvina Zeballos (2003), “¿Las clases medias van al paraíso?”, en Julio Gamero y Molvina Zeballos (eds.), *Perú Hoy. La clase media ¿existe?*, Lima, Desco, pp. 105-149.

Wright, Erik Olin (1985), *Classes*, London, Verso.