

Tipologías de grupos sociales en Panamá: Perspectivas y propuestas

Typologies of social groups in Panama: Perspectives and Proposals

Javier Stanziola^{1,*}

¹Centro Internacional de Estudios Políticos y Sociales -AIP Panamá

*Autor por correspondencia: Javier Stanziola, jstanzola@cieps.org.pa, Ciudad del Saber, Edificio 239, Piso 3, Oficina 3C, Ciudad de Panamá, Panamá.

Recibido: 02 de diciembre de 2020.

Aceptado: 19 de abril de 2021

Resumen

Existe una gran variedad de esfuerzos académicos, gubernamentales y de organismos internacionales para explorar las condiciones de personas que viven en pobreza y evaluar políticas que buscan mejorar sus condiciones de vida. En Panamá, sin embargo, los estudios que utilizan datos de encuestas y administrativos sobre las trayectorias de bienestar social de estas personas luego de salir de la pobreza son más limitados, en particular para entender si y cómo estos cambios impactan sus valores, opiniones y comportamientos políticos. El interés de este estudio es proponer una agenda de investigación que busque cerrar esa brecha de conocimiento, de forma tal que 1) integre perspectivas económicas y sociológicas sobre grupos sociales, reconociendo tanto la agencia de cada individuo que forma parte de un grupo como el contexto social y político que limita decisiones individuales; 2) parta desde una hipótesis que justifique la creación de diferentes grupos; 3) sea transparente sobre los objetivos académicos, políticos y sociales que impulsan estas clasificaciones; 4) reconozca las limitaciones y múltiples operacionalizaciones que se pueden utilizar en estos procesos. El estudio concluye con los resultados de una primera aproximación a esta tipología.

Palabras clave: grupos sociales; pobreza; bienestar económico; Panamá; capacidades.

Abstract

There is a wide variety of efforts from academics and government, and international agencies to explore the conditions of people living in poverty and evaluate policies to improve their living conditions. However, Panamanian studies that use survey and administrative data to track these people's social welfare trajectories after emerging from poverty are more limited, particularly those that aim to understand if and how these changes impact their values, opinions, and political behaviors. This study proposes a research agenda to close this knowledge gap by 1) integrating economic and sociological perspectives on social groups, recognizing both the agency of each individual that is part of a group and the social and political context that limits individual decisions; 2) starting from a hypothesis that justifies the creation of different groups; 3) being transparent about the academic, political, and social goals that drive these rankings; 4) recognizing the limitations and multiple operationalizations that can be used in these processes. The study concludes with the results of the first approach to this typology.

Keywords: social groups; poverty; economic wellbeing; Panama; capabilities.

Introducción

Como parte del debate sobre la necesidad de implementar políticas públicas universales o diferenciadas, continúa flotando la pregunta sobre la mejor manera de clasificar diferentes grupos de personas en términos de sus necesidades, bienestar social, situación laboral, opiniones políticas y participación comunitaria. Mientras que los llamados a políticas universales suponen que una inversión que vaya dirigida a toda la población aumenta la probabilidad de la efectividad o el impacto de esta, los altos niveles de pobreza de países como Panamá han llevado a priorizar recursos para atender a los más vulnerables. Sistemas de clasificación como el Índice de pobreza multidimensional (INEC y MIDES, 2018), con su sobrevivencia asociada a vaivenes políticos, han logrado expandir nuestro entendimiento de la pobreza y ayudar a identificar medidas integrales para incrementar el bienestar de estas personas. A pesar de que este índice es resultado de un valioso análisis, no enfatiza ni se enfoca en el perfil del resto de la población, dejando atrás la posibilidad de entender cómo dinámicas de desigualdad de recursos e ingresos, de manera estática y a través del tiempo, puedan estar afectando los niveles de pobreza, el bienestar económico, opiniones políticas y participación comunitaria. El interés de este estudio es proponer una agenda de investigación que busque entender empíricamente los diferentes grupos de personas de Panamá creando tipologías de grupos sociales. Buscando fusionar la literatura en economía y sociología y reducir sus limitaciones, esta tipología partirá de una hipótesis que justifique su creación, siendo transparente sobre los objetivos académicos, políticos y sociales que impulsan estas clasificaciones, reconociendo las limitaciones y múltiples operacionalizaciones que se pueden utilizar en estos procesos, y proponiendo la necesidad de una mirada longitudinal a los temas de las composiciones y perfiles de grupos sociales. El estudio concluye con una primera aproximación de este tipo de tipología.

1. Tipologías de grupos sociales

La creación de tipologías de grupos sociales ha sido explorada a nivel académico, en particular por sociólogos y economistas, y por formuladores de políticas públicas utilizando una gran variedad de definiciones y operacionalizaciones. Entre las más comunes encontramos: nivel de educación, posicionamiento en el mercado laboral, niveles y rangos de ingresos como resultado de vender recursos en el mercado laboral, nivel de precariedad laboral, posicionamiento dentro y entre familias, autonomía laboral, asistencia a eventos artísticos y compra de libros, disponibilidad de recursos físicos y financieros, posibilidades de consumo, entre otros (Blanco y Julián, 2019; Hopenhayn, 2010; Gayo, 2013; Chan y Goldthorpe, 2007; Beluche, 1997; Bourdieu, 1986).

Esta diversidad implica que los límites de estas tipologías son borrosos y reflejan una falta de consenso sobre quiénes estamos hablando, y por qué y para qué estamos hablando de ellos. Esta confusión incrementa cuando se busca establecer diálogos interdisciplinarios sobre el tema entre académicos, evidenciado en parte por los pseudo debates en sociología (Crompton, 2010; Wright, 1994), y por las reduccionistas definiciones con limitado poder explicativo que aplican los economistas a la creación de grupos sociales (Solimano, 2010; Hopenhayn, 2010). Esto por su parte reduce el impacto de estos estudios para dar luces al diseño de políticas públicas dirigidas a incrementar las capacidades de los individuos para entrar a diferentes mercados y tener mejor acceso a servicios públicos básicos.

1.1. Perspectiva sociológica

En sociología, las dificultades de llegar a consensos definicionales se han hecho conocidas como el doble problema de la delimitación de grupos sociales (Gayo, 2013). Si partimos de la suposición de que estos grupos solo existen con relación a otros, es vital no solo establecer las características que las personas comparten para pertenecer a un grupo, pero también los criterios que las separan de los otros. En el caso particular, por ejemplo, de los grupos de clase media, estos solo existen por una suposición de que podemos identificar a los que pertenecen a esta, con relación a los que pertenecen a una clase baja y a una clase alta. En sociología, los criterios de operacionalización que aglutinan a diversos individuos tienden a ser maleables, sin especificar claramente cuáles son los factores que diferencian un grupo de otro o sin especificar el modelo conceptual o hipótesis que los crea.

En general, la construcción de grupos sociales en sociología utiliza datos secundarios y parte de otras categorías como ocupación, nivel de educación formal y posicionamiento ocupacional, que de por sí ya llevan sus propios retos de delimitaciones operacionales. Al definir, por ejemplo, profesionales y directores de empresas como miembros de un grupo en particular, enfrentamos el reto de homogenizar estos estratos profesionales a pesar de que puedan pertenecer a diferentes sectores sociales, económicos y culturales. Al aglutinarlos corremos el riesgo de ignorar una importante diversidad a nivel interno de diferencias de experiencias laborales y posicionales, ideas y opiniones políticas, necesidades sociales y resultados económicos.

Al usar ocupaciones, en particular, como herramienta empírica, eliminamos sin ninguna justificación alrededor del 9% de la población mundial en edad de jubilación, explicitando la errónea suposición de que no tienen agencia económica, política ni social. Si estamos buscando explorar la formación de opiniones o valores o entender el comportamiento de mercado y político de otros grupos, no es evidente que este grupo de personas no participe en el mercado laboral, y es probable que tengan un peso importante en decisiones políticas públicas tanto como por sus necesidades de salud e ingresos, y por su capacidad de organizarse como grupo de cabildeo. Finalmente, Hopenhay (2010) señala que el uso de grupos ocupacionales se ha importado de sociedades con mercado laborales más complejos y estables a países con mercados laborales más heterogéneos e ineficientes que surgen de las desigualdades extremas de capital e ingreso. Similar a estudios de consultoría y reportes de organismos internacionales, las investigaciones académicas que usan estas categorías o indicadores tenderán a producir resultados con limitada validez y fiabilidad, y con poco o nula relevancia para la elaboración de políticas públicas.

“A esto se agrega el altísimo nivel de informalidad laboral en América Latina, que deja fuera de la clasificación a la mitad de la población económicamente activa urbana de la región (ibid., 2010, p. 19)”

Por otra parte, no hay una clara demarcación empírica sobre lo que separa a los trabajadores de la clase profesional, a los directores y el gran grupo aglutinado de trabajadores (Gayo, 2013). En otras palabras, no hay fundamentos a priori para entender qué diferencia como grupo social a un trabajador manual de un miembro del grupo de directores. Hanlon (1998) problematiza aún más estas categorías al plantear que las mismas definiciones de qué constituye un profesional o un trabajador manual son resultado de debates entre los mismos actores económicos que buscan redefinir su estatus social. Si logramos superar el doble problema de la delimitación, la constante y no siempre lineal movilidad social representa otro gran reto metodológico. La movilidad individual y de hogares puede explicar en parte el bajo poder explicativo de grupos como las clases medias, dado que la mayoría de los análisis descriptivos tienden a suponer que existe cierto equilibrio en los diferentes posicionamientos sociales. Como sugiere Gayo (2013), esta fluidez constante ayuda a complicar el proceso de decidir sobre la ubicación de una persona dentro de algún grupo que ha experimentado ese desplazamiento. Aún más preocupante, estas imprecisiones y conceptos resbalosos pueden servir los propósitos personales de los que la utilizaron (Wahrman, 1995), ya sea en academia o en procesos políticos.

Si estos grupos están formándose y reformándose continuamente, lo que capturamos con encuestas y entrevistas es solo el reflejo de algo ocurrido en un momento y en un espacio específico. Con un abordaje estático de grupos sociales, no existe la posibilidad de explorar si y cómo la movilidad social afecta su bienestar social, las opiniones, actitudes y participación ciudadana y política. Una agenda de investigación más dinámica sobre este tema nos obligaría a crear tipologías de personas basadas en una serie continua en el tiempo y espacio de realidades sociales.

1.2. Perspectiva económica

En el campo económico, el rango de operacionalizaciones de los grupos sociales es más limitado. Además de utilizar una metodología que parte del individuo, estudios económicos sobre grupos sociales tienden a enfocarse en debates sobre ingresos y nivel de consumo. Por ejemplo, Easterly (2001) define diferentes grupos sociales en términos de quintiles de ingresos, con los quintiles extremos representando los grupos de personas viviendo en situaciones de pobreza por una parte y en la élite económica en la otra. Solimano (2010) define a estos grupos en términos de deciles de ingresos, con los grupos de clase media en términos de los deciles del 3 al 9. Mientras que Banerjee y Duflo (2008) definen a grupos en términos de su consumo diario. Estudios más recientes sobre formación de grupos sociales han explorado datos administrativos sobre la tenencia y acumulación de capital, abriendo la posibilidad de redireccionar estas operacionalizaciones (Piketty, 2020).

Sin embargo, este tipo de trabajo sufre del mismo problema de delimitación y un limitado poder explicativo sobre los cambios de capacidad, acceso y opiniones de diferentes grupos sociales. Para lograr comparaciones internacionales, se aplican una serie de técnicas como la paridad de poder adquisitivo que normalizan los ingresos y el consumo en diferentes países y a través de los años de estudio. Sin embargo, de por sí solas estas técnicas de normalización son insuficientes en un mundo con resultados económicos tan desiguales. Por ejemplo, organizaciones internacionales han creado rangos de ingresos que definen la clase media, sin mayores formalidades teóricas. Según estos rangos, cualquier persona u hogar que comande entre, por ejemplo, 75% y 200% de la mediana de ingresos es parte de la clase media. Implícita, y sin un claro marco conceptual, queda la clasificación de clase baja y alta como las personas cuyos ingresos están por debajo del 75% de la mediana y por encima del 200% respectivamente. Pero en algunos países, este rango de clase media incluiría a personas categorizadas como aquellos que viven en situación de pobreza o que no tienen acceso a servicios básicos como agua, salud y salubridad. Estos desbalances llevan a autores a proponer ajustes locales y regionales, pero con la misma falta de fundamento teórico y con justificaciones tan simples como que no parece justa la aplicación de este rango.

Aún más problemático, la evidencia económica sugiere un limitado poder explicativo de diferentes operacionalizaciones de los grupos sociales derivados de variables como ingreso y consumo. Por ejemplo, en el caso de 130 países, Solimano (2010) encuentra que la categorización de grupos sociales en términos de quintiles tiene una baja correlación significativa con el tamaño del sector empresarial y las condiciones del mercado laboral. Este mismo estudio observa que una relación indirecta entre el tamaño y el rol de estabilización sociopolítica de la clase media. En efecto, países con niveles de ingresos altos, con estabilidad democrática y estructuras económicas estables maduras muestran una más amplia clase media que los países sin estas características. Esto nos indica que la clase media más numerosa y estable acompaña a economías maduras y desarrolladas. Sin embargo, la causalidad entre ambas variables aún no ha sido establecida. El estudio sí encuentra que a medida que los niveles de ingreso per cápita crecen, los países tienden a tener una clase media más amplia con poder de consumo creciente y un mercado interno más ampliado. Pero esta correlación está condicionada a que los niveles de desarrollo también estén aumentando, sugiriendo la necesidad de incluir variables relacionadas al bienestar social en este tipo de análisis.

1.3. Disonancia entre la realidad y las aspiraciones teóricas

Por una parte, en sociología pareciera que este tipo de estudios buscan describir una realidad presente, utilizando esquemas del pasado para replantearnos narrativas para el futuro. Para los economistas, el objetivo no es ni describir ni entender el entorno, pero sí encontrar indicadores comparables en el tiempo y en diferentes países para evaluar los efectos de políticas, cambios y choques macroeconómicos en diferentes grupos de la sociedad. Esta disonancia entre la realidad empírica y las aspiraciones teóricas puede ser el resultado de la tradición académica de partir de las reglas y parámetros existentes para guiar para nuevas investigaciones. Aunque el recorrido desde estas reglas incluye la posibilidad de redimensionar conceptos y modelos, también cabe la posibilidad de que el proceso investigativo quede atrapado por estas delimitaciones.

En efecto, el sistema académico depende de las conexiones, reputaciones y apoyo entre miembros entrantes y existentes, lo que estimula la replicación de esquemas, definiciones y operacionalizaciones por razones de sobrevivencia social más que por su poder explicativo. Por otra parte, los organismos internacionales, para poder realizar sus funciones administrativas, se han enfocado en encontrar maneras de realizar comparaciones internacionales de cambios en la situación socioeconómica de la población en general. Estos estudios empíricos, que tienden a influir en la agenda académica, se contentan con lograr categorizaciones que puedan ser comparables, pero no necesariamente que ayuden a entender los diferentes entornos o informar en detalle el diseño de políticas públicas. Finalmente, el agrupamiento de personas en grupos es utilizado de manera simbólica por políticos y formuladores de políticas públicas para evocar, por ejemplo, las aspiraciones de mejorar la calidad de vida de las personas, para hacer llamados a la estabilidad democrática, y vender las amplias posibilidades de consumo que sus nuevas políticas públicas pueden ofrecernos. Para poder comunicar sus estudios en este tipo de contexto, los académicos deben adaptan sus enfoques de análisis haciendo malabares operacionales y empíricos.

En este escenario, las investigaciones sobre grupos sociales exigen a los investigadores que utilicen definiciones y operacionalizaciones,

“que hagan evidente en cada caso y circunstancia qué es lo que entienden por los mismos, y asimismo les obliga permanentemente a atender a lo que otros quieren decir con su uso” (Gayo, 2013).

Desde este punto de vista, cualquier operacionalización de grupos sociales para trabajos empíricos debe partir de una hipótesis y no de indicadores o fórmulas existentes. Esto ayuda a reconocer transparentemente que la tipología final es resultado de los mismos posicionamientos sociales e intereses políticos y académicos de las personas que tanto comisionan como investigan sobre el tema, que estas definiciones no pueden compararse ni en el tiempo ni en otros contextos geográficos ni sociales y, finalmente, que los mismos posicionamientos y poder dentro y entre grupos es resultado de una lucha social constante. Esto implica la necesidad de declarar la razón por la que se están creando estos grupos y un planteamiento inicial de cómo estas variables se relacionan entre sí en la forma de un marco conceptual.

2. Operacionalizando grupos sociales en Panamá

El estudio de grupos sociales en Panamá utilizando datos de encuestas y administrativos se ha enfocado principalmente en describir las características de las clases medias y de personas en situación de pobreza. Por ejemplo, a mediados del siglo pasado, en Panamá se definía la clase media como aquellos que “no tienen la esperanza de alcanzar la clase alta, ni tienen el temor de caer en la clase baja” (Jiménez de López, 1950). Con esta elástica definición y con algunas estadísticas, se estimaba que este grupo representaba el 25% de la población. La evolución de la clase media en una economía mayormente rural se entendía entonces como resultado de los cambios a la estructura económica del país producto de la realización del Canal a principios del siglo XX, y por lo tanto de carácter permanente y con potencial de crecimiento. El término se operacionalizaba, sin mucha discusión, utilizando una mezcla de ocupaciones y tenencia de capital, consistiendo en:

“Los artesanos, los pequeños comerciantes, los agentes auxiliares del comercio tales como corredores, comisionistas e intermediarios, los pequeños rentistas, la clase profesional, aunque no en su totalidad, los empleados del comercio y de la banca y los empleados públicos en general” (Ibid., pág. 398).

Con esta variedad de perfiles dentro de un solo grupo, no resulta sorprendente que este grupo social resultase muy heterogéneo para poder lograr una solidaridad de clase. Sin embargo, su crecimiento a largo plazo representaba, según los académicos de este período, la promesa del desarrollo de movimientos sociales que no fuesen guiados por sentimientos patrióticos sino por una conciencia de clases.

Durante la época de la dictadura panameña de 1968 a 1989, la clase media es motivo de estudio por razones principalmente políticas y su evolución es entendida como resultado de acciones gubernamentales, y no de cambios estructurales (Gandásogui, 2003). El término es mayormente utilizado para explorar cómo la preocupación de este grupo por lograr la soberanía territorial es evidencia de un despertar de conciencia y solidaridad social. Una apreciación alternativa es que era importante para la dictadura posicionar los sentimientos patrióticos como resultado de un despertar social y crear un grupo monolítico enfocado simbólicamente o pragmáticamente en un solo objetivo. Con este juego de narrativas, la agenda de la clase media se posiciona políticamente como prioridad para el gobierno militar.

La dictadura se presenta a sí misma como un sistema político y social que persigue no solo la soberanía territorial, pero también grandes reformas sociales, incluyendo la extensión de la red educativa y hacer realidad el lema “salud igual para todos”. Por su parte, como explica Beluche, la interpretación de Soler sobre las clases medias explora la “estrecha relación entre estado nacional y modo de producción capitalista” (Beluche, 1997, p. 18). En este sentido, las clases medias juegan un papel fundamental en procesos de cambios de procesos productivos y políticos, que solo podrán jugar al lograr una completa independencia de lo colonial. Los miembros de las clases medias, tanto urbana como rural cargan el peso de cargar la memoria colectiva de las luchas por lograr un Estado nacional (Soler, 1980).

A pesar de estas aspiraciones, la clase media termina el periodo militar desorganizada y en una situación más precaria de cuando empezara la dictadura. Por su parte, los grupos de menos ingresos experimentaron un empeoramiento en su situación. Las grandes beneficiarias de esta época son, sin duda, las élites. En efecto,

definiendo los grupos sociales en términos de quintiles (Easterly, 2001), vemos que los grupos medios (quintil 2, 3 y 4) comandaban alrededor del 50% del ingreso total generado en el país entre 1962 y 1968 (Ver Figura 1). Para 1989, esta cifra no superaba el 39%.

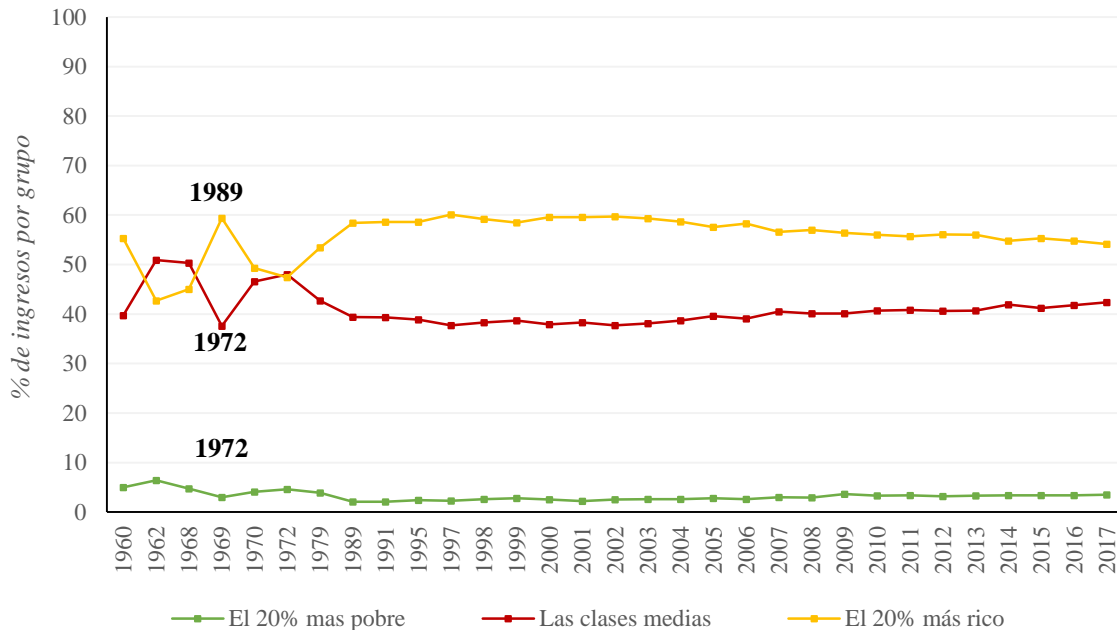


Figura 1. Distribución de ingresos - Panamá (% de ingresos por grupo). 1960-2017 - Años disponibles
Fuente: World Income Inequality Database Diciembre 2019

Tal fue el impacto de la época de la dictadura en la distribución de ingresos que, luego de más de 30 años de vida democrática, el peso del grupo de menos ingresos aún no ha regresado a los niveles de la década de los sesenta del siglo pasado.

Durante los primeros años de la nueva era democrática, los esfuerzos por desarrollo social tanto a nivel gubernamental como de organismos internacionales se enfocaron en erradicar los altos niveles de pobreza extrema que existían en el país. Por ejemplo, en 1990 el 23.9% de la población vivía con menos de \$1.90 al día. Por otra parte, en 1991, 48.3% de la población vivía con menos de \$5.50 al día (Banco Mundial, 2020). Una serie de estudios y estrategias nacionales de 1997 a 2005 eventualmente se canalizan en la formulación e implementación de programas de transferencias condicionadas y subsidios como la Red de Oportunidades, Bono nutricional, 120 a los 70, entre otros. Entre 2005 al 2017, alrededor de 230,000 personas dejaron de vivir en situación de pobreza extrema, o con menos de \$1.90 al día. Igualmente, 570,300 comenzaron a percibir ingresos superiores a \$5.50 al día. Esto se logró en parte como resultado de un constante crecimiento del PIB nominal por encima del 7% entre 2005 y 2017, incrementos en el salario mínimo cada dos años y la constante actualización de los programas de transferencias de efectivo condicionadas y subsidios.

Diferente a las consideraciones sobre la clase media de mediados del siglo pasado, esta migración de cientos de miles de personas hacia mejores indicadores económicos no se entiende como resultado de cambios estructurales, pero como producto de frágiles consensos sociales y políticos. Los efectos de la Gran Recesión que comienza en 2007-08, el muy tibio desempeño económico de las economías latinoamericanas en la segunda década del milenio, y una creciente insatisfacción con las políticas públicas con relación a transferencias condicionadas llevan a organismos internacionales a preocuparse por la vulnerabilidad de personas previamente en situación de pobreza (Klein, Mitchell y Junge, 2018; Campo, Güemes y Paramio, 2017; Ravallion, 2009). En otras palabras, existe la preocupación de que cualquier choque macroeconómico, cambio climático o emergencia sanitaria podría crear las condiciones para el retorno de altos niveles de pobreza extrema entendida

no solo como una reducción de ingresos, pero también como un más limitado acceso a servicios como salud, vivienda, agua potable y salubridad.

Este concepto más complejo de vulnerabilidad ha implicado la necesidad de entender a los diferentes grupos sociales desde un concepto de bienestar socioeconómico más integral, incluyendo su participación política y comunitaria. Sin embargo, existe una gran variedad de definiciones y operacionalizaciones de este concepto. La literatura ha explorado estos temas mayormente como un componente del desarrollo económico, en particular enfocados en el desarrollo de capacidades que puedan servir a los individuos para su integración a diferentes mercados (Nussbaum, 2011; Sen, 1980; Sen, 1979). Igualmente, se exploran las dinámicas de producción y distribución de sectores económicos que brindan servicios como educación, vivienda y salud (Román, Martínez y Miranda, 2020). Más recientemente, se ha buscado definir bienestar en términos de la autopercepción del nivel de felicidad o satisfacción con la vida y el trabajo, como un sustituto a métricas como el Producto Interno Bruto (Laynard, 2006).

Implícito en estos planteamientos está la suposición de que están ocurriendo cambios en la estructura económica que no están beneficiando a un gran segmento de la población. Al mismo tiempo, esta preocupación reconoce que la naturaleza de los ciclos económicos implica que la movilidad socio económica no es estática y que potencialmente personas que se encuentran en la clase media podrían estar entrando y saliendo de esta clasificación constantemente (Vakis, Rigolini y Lucchetti, 2016; Eder, 1995). Al aumentar el número de personas que han abandonado situaciones de pobreza, este constante flujo entre grupos sociales afecta a una proporción más alta de la población, incrementando el alcance de sus implicaciones políticas y de estabilidad de mercado.

3. Una operacionalización de grupos sociales en Panamá

Como se ha detallado en las secciones anteriores, existe una gran variedad de esfuerzos académicos, gubernamentales y de organismos internacionales para explorar las condiciones de personas que viven en pobreza. Los estudios a nivel local que utilizan datos de encuestas y administrativos sobre las trayectorias de bienestar social de estas personas luego de salir de la pobreza son más limitados, en particular para entender si y cómo estos cambios impactan sus valores, opiniones y comportamientos políticos. El interés de este estudio es comenzar una agenda de investigación que busque cerrar esa brecha de conocimiento e integrar las lecciones aprendidas descritas en las secciones anteriores: en particular 1) integrar las perspectivas económicas y sociológica, reconociendo tanto la agencia de cada individuo que forma parte de un grupo como el contexto social y político que limita las decisiones individuales; 2) partir desde una hipótesis que justifique la creación de diferentes tipologías de grupos sociales; 3) ser transparente sobre los objetivos académicos, políticos y sociales que impulsan estas clasificaciones; 4) reconocer las limitaciones y múltiples operacionalizaciones que se pueden utilizar en estos procesos; y 5) proponer la necesidad de una mirada longitudinal a los temas de las composiciones y perfiles de tipologías de grupos sociales.

3.1. Marco conceptual

En este estudio, el interés en las tipologías de grupos sociales busca explorar la evolución de opiniones, actitudes y participación política y comunitaria entre residentes de Panamá que recientemente abandonaron situaciones de pobreza. El interés en este tema parte de la brecha en conocimiento sobre las experiencias de personas que han salido de la pobreza y su nivel de estabilidad económica. Partimos de la suposición de que estos cambios influyen en la formación de opiniones y actitudes sobre el mercado y la democracia y el nivel de participación en actividades comunitarias y políticas. Esta tipología puede ayudar a explorar si y cómo estos cambios afectan la estabilidad política y del mercado local y contribuir a debates académicos sobre desarrollo económico, formación de ideologías y participación comunitaria.

Partimos de las suposiciones de que:

- 1) *El cambio en actitudes y opiniones políticas y comunitarias = f (Cambio en capacidades y Acceso a servicio público)*
- y
- 2) *El cambio en participación política y comunitaria = f (Cambio en capacidades y Acceso a servicio público)*

Para nuestros propósitos, entendemos situaciones de pobreza como un fenómeno relativo, sin rangos predeterminados. La pobreza se entiende de manera temporal y geográfica y se establece en el contexto de la relación con otros grupos. Por su parte, entendemos capacidades como toda herramienta que permita la participación a individuos u hogares en actividades que generen ingresos (Sen, 1980). Esto puede incluir educación, experiencia laboral, ingresos laborales y de apoyo público y contactos sociales que faciliten la entrada a mercados. Por acceso al mercado y servicios básicos nos referimos a actividades de consumo a corto y largo plazo (incluyendo acceso al crédito) y el acceso a servicios de agua, internet fija, sanidad, salud y vivienda. La Figura 2 nos brinda operacionalizaciones de lo que entendemos por capacidades y acceso a servicio público.



Figura 2. Marco conceptual inicial para estudiar bienestar social
Elaboración propia

Un análisis estático de estas dinámicas parte de la suposición de que las experiencias de vida compartidas para llegar a generar y usar estas capacidades tendrían un efecto unificador en términos de opiniones, actitudes y participación como resultado de transmisión directa de estas por contacto y presión de grupo. Igualmente, las experiencias compartidas de escasez o abundancia de servicios básicos también forjan un sistema de valores común (Lynne, 1992; Brint, 1985). Un análisis dinámico propone algo diferente: son los constantes cambios de capacidades y acceso los que determinan los cambios de actitud y participación. Al experimentar nuevas capacidades e incrementar diferentes niveles de acceso, los individuos deben ajustar sus opiniones y participación comunitaria y política como mecanismo de adaptación al nuevo entorno y sobrevivencia.

En términos de formación de grupos sociales, al aglutinar individuos u hogares basados en capacidades y acceso solo logramos crear una tipología con diferentes categorías. Estas de por sí solas no demuestran la existencia de un grupo social. Para esto, necesitamos incorporar al análisis sus actitudes, opiniones y participación comunitaria y política. Este tipo de trabajo descriptivo y analítico requiere de herramientas que capturen las variables de interés del mismo grupo de hogares e individuos a través del tiempo. Esto cubriría no solo el estado actual de los encuestados, pero también los cambios en capacidades, acceso, opiniones y participación. Sin embargo, este tipo de herramienta no existe en Panamá. Por el momento, contamos con la Encuesta de propósitos múltiples (EPM) del INEC que, con más de 11,000 hogares encuestados a nivel nacional en 2018, nos brinda una primera aproximación del estado actual de las capacidades y acceso de los residentes de Panamá. Por otra parte, la encuesta del Centro de Investigación de Estudios Políticos y Sociales (CIEPS, 2019), con 1,380 personas encuestadas, nos permite capturar información sobre actitudes, opiniones y participación. Sin embargo, las dos encuestas tienen diferentes unidades de análisis (hogares v individuos) y tamaño de muestra, limitando la posibilidad de compararlas o fusionarlas para explorar la hipótesis que planteamos.

La limitación de datos nos obliga a enfocar los objetivos de esta aproximación inicial como una etapa de exploración en la creación de tipologías basados en la EPM. Por el tamaño de la muestra y con más de 80 preguntas, esta encuesta nos da una gran flexibilidad y profundidad de datos para explorar la construcción de tipologías enfocadas en las capacidades y acceso. Utilizando las preguntas de la EPM de 2018, operacionalizamos nuestros conceptos de capacidades y acceso con las siguientes 12 variables (ver Tabla 1).

Tabla 1. Operacionalización de variables explicativas

Enfoque	Características	Variables o Cálculos de EPM
Capacidades	Nivel educativo	Número de personas en el hogar con título universitario
	Ocupación	Número de personas en el hogar con profesiones de Director, Profesionales y Técnicos.
	Nivel de ingreso	Variable continua que incluye ingresos por empleos, alquileres, jubilaciones y pensiones, ayuda de instituciones y personas que no viven en el hogar, becas, subsidios y otros ingresos provenientes del sector público.
	% de ingresos totales provenientes de actividades en el mercado laboral	Ingresos por empleos como una proporción del total de ingresos.
	Lugar de residencia	De relevancia, nos enfocamos en las diferencias entre los residentes de la Zona de Tránsito (Panamá, Panamá Oeste y Colón) con relación al resto del país. El área de tránsito es donde se lleva a cabo más del 70% de la actividad económica del país.
Acceso al mercado y servicios básicos	Acceso a agua potable	Recibe agua del acueducto público del IDAAN
	Acceso a sanidad	Hogares que eliminan la basura por medio de un carro recolector público o privado
	Acceso a Salud	% de miembros del hogar con cobertura de la Caja de Seguro Social
	Acceso a Vivienda	En Panamá, la variable tenencia de casa funciona muy débilmente para reflejar bienestar socioeconómico, con un alto nivel de construcción de hogares de muy diversa calidad para uso propio. La variable utilizada es el material de las paredes y techos de la casa. En este caso utilizaremos: "las paredes de sus casas son de bloques"
	Acceso a la tecnología	Hogares que en los últimos 6 meses utilizaron alguna computadora.
	Acceso a facilidades de crédito	Deuda mensual por hogar
	Consumo	Hogares que reportaron que algún miembro del hogar realizó viajes turísticos este año o planea realizarlos

Para generar esta tipología, los datos fueron analizados realizando un análisis de clúster en dos pasos. Esta técnica hace posible encontrar patrones de agrupamiento, lo que a su vez permite descubrir la manera en que los hogares se aglomeran o diferencian entre sí. El análisis de clúster estima las similitudes entre hogares a través de la correlación (en términos de distancia o asociación) de las diferentes variables de interés. Una de las ventajas de este tipo de análisis es que no requiere la especificación de causalidades. En este sentido, no es necesario especificar variables dependientes o independientes, permitiendo un tratamiento exploratorio de estas. El análisis permite indicar el número de grupos que se buscan crear. Para nuestros propósitos de identificar por

lo menos un grupo élite, dos grupos medios, y un grupo de personas vulnerables se estipula que los resultados deben producir por lo menos 4 grupos.

4. Resultados: Tipología por capacidades y acceso

Basados en sus capacidades y acceso a servicios y mercado, 5 diferentes categorías de hogares surgieron de 11,578 hogares en la EPM. Los resultados indican que 10 de las 12 variables tienen un alto y similar peso (1.0) en la elaboración de la categoría. Por su parte, el monto de deuda muestra un peso importante en la creación de la tipología (0.93) mientras que el porcentaje de ingresos proveniente de actividades laborales tiene la menor importancia (0.21).

Lo más llamativo de estos resultados es la importancia del lugar de residencia en distinguir a 4 de estos 5 grupos. Esto nos lleva a categorizarlos en el continuo de baja y media, pero añadiendo el elemento geográfico: (Ver Tabla 2).

- 1) **Capacidades y Acceso (CA) Bajo en Provincias** ($n= 3,292 - 87\%$ residen en las provincias)
- 2) **CA Bajo en Zona de Tránsito** ($n=1,915 - 100\%$ residen en la Zona de Tránsito)
- 3) **CA Medio en Provincias** ($n=2,817 - 100\%$ residen en las provincias)
- 4) **CA Medio en Zona de Tránsito** ($n= 3,228 - 82\%$ residen en la Zona de Tránsito)
- 5) **CA Alto** ($n=326 - 62\%$ residen en provincias)

Tabla 2. Tipologías basadas en capacidades productivas y acceso

Tipología	Capacidades productivas	Acceso a mercado y servicios básicos
CA bajo en Provincias (87% residen en las Provincias)	<p>En promedio, 59.4% de los ingresos de estos hogares provienen de actividades laborales. Es decir, sin subsidios, prestaciones y otros apoyos, los ingresos serían alrededor de \$337 al mes. Se requeriría 83% de este ingreso para adquirir la canasta básica de alimentos. En promedio, estos hogares reciben la mayor cantidad de fondos del programa Beca Universal (\$28.60 o 3.4 veces más que lo que recibe el grupo con más alta capacidad productiva).</p> <p>Es el grupo con el promedio más bajo de personas con estudios universitarios por hogar (0.11) y ocupaciones profesionales, de directores o técnicos por hogar (0.07).</p> <p>En promedio, reportan trabajar 52.9 horas semanales.</p>	<p>Es el grupo con menor acceso al mercado y servicios básicos. En promedio, solo el 29.6% de este grupo tiene cobertura de la Caja de Seguro Social.</p> <p>Menos del 10% reciben servicios de agua del IDAAN. Solo el 2% tiene acceso a servicios de carros públicos o privados para manejar desechos.</p> <p>Este limitado acceso se extiende al uso de tecnología. Solo un 1.8% ha utilizado internet fijo en los últimos 6 meses. 23% ha realizado viajes por razones de turismo, pero solo 50% reside en casas de paredes de bloques.</p> <p>Es el grupo que reporta el más alto número de horas de estimulación y juegos con los menores en el hogar (9.7 horas).</p> <p>Es el grupo con el más bajo nivel de pago mensuales de deudas (\$40.99) y el más bajo peso de deuda sobre el ingreso (7.2%).</p>
CA bajo en Zona de Tránsito (100% residen en Zona de Tránsito)	<p>A pesar de que el ingreso promedio de este grupo es 1.8 veces más alto que el anterior, comparte similitudes en su limitada capacidad productiva.</p> <p>Por ejemplo, el promedio de personas con estudios universitarios por hogar es de</p>	<p>Es un grupo con bajo acceso al mercado y servicios básicos. A pesar de que este grupo tiene acceso adecuado a ciertos servicios, experimentan una precariedad diferente a los del grupo de las provincias.</p>

	<p>0.32, y de profesionales, directores y técnicos de 0.18. El 68.4% de los ingresos provienen de actividades laborales, o \$702.84. Para adquirir la canasta básica, se requeriría 44% de este ingreso.</p> <p>En promedio, estos hogares recibieron \$19.66 en beca universal.</p> <p>Es el grupo que reporta el más bajo número de horas laborales por semana (51.6).</p>	<p>85.6% reciben servicios de agua del IDAAN. 89%% tiene acceso a servicios de carros públicos o privados para manejar desechos. El 94% reside en casas de paredes de bloques. En promedio, el 57.3% de este grupo tiene cobertura de la Caja de Seguro Social.</p> <p>Sin embargo, ningún hogar en este grupo ha utilizado internet fijo en los últimos 6 meses. Ningún hogar reportó haber realizado viajes por razones de turismo.</p> <p>Es el grupo que reporta el segundo más bajo número de horas semanales de estimulación y juegos con los menores en el hogar (7.9 horas)- Con un promedio de pago mensuales de deudas de \$84.18, destinan 8.1% de sus ingresos a pagos de deudas.</p>
	Capacidades productivas	Acceso a mercado y servicios básicos
<p>CA medio en Provincias (100% residen en Provincias)</p>	<p>En promedio, 63.4% de los ingresos de estos hogares provienen de actividades laborales. Sin subsidios, prestaciones y otros apoyos, los ingresos serían alrededor de \$602 al mes. Se requeriría 46.6% de este ingreso para adquirir la canasta básica de alimentos. En promedio, estos hogares reciben \$16.67 en beca universal.</p> <p>El promedio de personas con estudios universitarios por hogar es de 0.41, y de profesionales, directores y técnicos de 0.23.</p> <p>En promedio, reportan trabajar 57.2 horas semanales.</p>	<p>Un 62.9% de este grupo tiene cobertura de la Caja de Seguro Social.</p> <p>Un 75% recibe servicios de agua del IDAAN y el 89.6% tiene acceso a servicios de carros públicos o privados para manejar desechos.</p> <p>Solo un 15.5% ha utilizado internet fijo en los últimos 6 meses. 25.5% ha realizado viajes por razones de turismo. 94% reside en casas de paredes de bloques.</p> <p>Es el grupo que reporta el más bajo número de horas de estimulación y juegos con los menores en el hogar (6.6 horas).</p> <p>Con pagos mensuales de deudas de \$90.81, el peso de estos pagos sobre el ingreso total es de 9.4%.</p>
	Capacidades productivas	Acceso a mercado y servicios básicos
<p>CA medio en Zona de Transito (82% residen en Zona de Tránsito)</p>	<p>Este grupo reporta en promedio ingreso de \$1,949 mensuales. 74% de este ingreso proviene de actividades laborales. Igualmente reporta relativamente alto número de miembros del hogar con estudios universitarios (0.94) y ocupaciones de profesionales, directores y técnicos (0.63).</p> <p>Reportan trabajar 19.3 horas más que el promedio de las horas trabajadas semanalmente de los otros 3 grupos (73.2 horas)</p>	<p>Un 69.8% de este grupo tiene cobertura de la Caja de Seguro Social.</p> <p>Un 94% recibe servicios de agua del IDAAN y el 95.9% tiene acceso a servicios de carros públicos o privados para manejar desechos.</p> <p>Un 68.3% ha utilizado internet fijo en los últimos 6 meses. 73.3% ha realizado viajes por razones de turismo. 95% reside en casas de paredes de bloques. Reportan en promedio 8.9 horas semanales de estimulación y juegos con los menores en el hogar</p>

		Con pagos mensuales de deudas de \$251.38, el peso de estos pagos sobre el ingreso total es de 12.8%.
	Capacidades productivas	Acceso a mercado y servicios básicos
CA alto (62% residen en Provincias)	Este grupo reporta en promedio ingreso de \$5,823 mensuales, el más alto de todos los grupos. 78% de este ingreso proviene de actividades laborales, la proporción más alta de todos los grupos. Igualmente reporta el más número de miembros del hogar con estudios universitarios (2.13) y ocupaciones de profesionales, directores y técnicos (1.61). Los miembros de estos hogares reportan trabajar el doble que el grupo de CA bajo Provincias, a 109.7 horas semanales.	Un 72.8% de este grupo tiene cobertura de la Caja de Seguro Social. Solo un 65% recibe servicios de agua del IDAAN y el 80% tiene acceso a servicios de carros públicos o privados para manejar desechos. Un 68.3% ha utilizado internet fijo en los últimos 6 meses. 64.42% ha realizado viajes por razones de turismo. 95% reside en casas de paredes de bloques. Reportan en promedio 8.7 horas semanales de estimulación y juegos con los menores en el hogar Con pagos mensuales de deudas de \$1420.76, el peso de estos pagos sobre el ingreso total es el más alto de todos los grupos (24%).

La categoría más heterogénea y compleja de las cinco nos las presenta el grupo más pequeño (CA Alto). Este grupo reporta los más altos niveles de capacidad y acceso a servicios y mercado. Esto se refleja en los más altos salarios reportados, que representan más de 10 veces el salario promedio del grupo CA Bajo en Provincias. Contrario a lo que esperábamos, este grupo élite está focalizado mayormente en las provincias y reporta una gran variedad en el tipo de material de las viviendas en las que residen y los servicios de agua y salubridad que utilizan.

Dada la complejidad que añade el aspecto geográfico, la variable ingresos no incrementa necesariamente por grupo, pero sí al comparar un grupo geográfico con el otro. Esto significa que el grupo CA medio de provincias tiene un mayor salario promedio que el CA bajo de provincia, como es de esperarse. Pero este grupo tiene un menor salario promedio que el de CA bajo de la Zona de Tránsito.

A pesar de esto, el monto de deuda, el peso de la deuda en el ingreso, el número de horas trabajadas por semana y el número de miembros del hogar con estudios universitarios y ocupaciones de profesionales, directores y técnicos sí presentan una relación directa. Esta relación positiva es casi perfecta para acceso a internet fijo y porcentaje de los ingresos que provienen de actividades laborales.

No obstante, las capacidades y acceso para el CA medio de provincias son mucho más alta que para el CA bajo de provincia, este grupo medio presenta importantes desventajas frente a su contraparte de la Zona de Tránsito. Por ejemplo, en el CA medio de provincias, el nivel de acceso a agua usando los servicios del IDAAN es 19 puntos porcentuales más bajo que para el CA medio de la Zona de Tránsito. Encontramos una brecha de más de 50 puntos porcentuales en el acceso a internet fija y viajes turísticos, a favor de la categoría media de la Zona de Tránsito. Igualmente, existe una amplia brecha en la incidencia de personas con estudios universitarios y posiciones laborales de directores, profesionales y técnicos entre estos perfiles, con el CA medio de provincia con un relativamente bajo nivel de personas con estudios universitarios y directores, profesionales y técnicos.

A pesar de tener un nivel bastante similar de cobertura de la CSS, el 63.5% de los ingresos de los hogares del CA medio de provincia provienen de actividades laborales, comparado a un 73.7% de su contraparte de la Zona de Tránsito. En promedio, los miembros de hogares del CA medio de provincia trabajan 16 horas

semanales menos que los hogares de perfil medio de la Zona de Tránsito. Finalmente, en promedio, en la Zona de Tránsito casi un 13% de los salarios se usan para pagar deudas, en las provincias esta proporción del 9.4%.

Conclusiones

Esta tipología inicial apunta a que en Panamá los estudios universitarios y las profesiones de directores, técnicos y profesionales aún representan una buena inversión a nivel individual: Existe una relación directa entre esta variable y los niveles de capacidad y acceso, en particular para los de la Zona de Tránsito. Las cifras también revelan la importancia de programas de subsidio y asistencia social y pública para la categoría media tanto de provincia como de la Zona de Tránsito. Estos apoyos representan entre 26 y 37% de los ingresos de este perfil de hogares. Estas diferencias en el uso de fuentes de ingresos de fuentes no laborales son aún más si nos enfocamos solamente en subsidios. Para el CA medio de provincia, el monto promedio mensual de subsidios es \$3.80. Para el de la Zona de Tránsito es solo \$0.95. Finalmente, las trayectorias de horas de trabajo de estos dos grupos son bastante diferentes, reflejando importantes brechas productivas.

Estos resultados iniciales apuntan a la necesidad de incluir en nuestros análisis más y mejores indicadores geográficos utilizando datos administrativos y encuestas más enfocadas. Igualmente, el rol de los subsidios y transferencias condicionadas es vital para entender las experiencias de personas en las provincias que a pesar de no vivir en pobreza parecen tener un considerable nivel de uso de fuentes de ingresos que no provienen de actividades laborales. Finalmente, los resultados también sugieren que consideraciones sobre acceso a internet fija y capacidades crediticias son de crucial importancia. En términos de acceso, la diferencia más marcada y preocupante es la del nivel de uso de internet fija. Esta variable se ha identificado como una de acceso, pero también se puede entender como una herramienta tanto de educación como laboral que puede influir directamente en las capacidades productivas de estos hogares. Por otra parte, existe una aparente correlación positiva entre el monto y el peso en el ingreso de la deuda y las capacidades y niveles de acceso.

A nivel metodológico, para poder explorar el marco conceptual en su totalidad, se necesita la elaboración de encuestas que aborden tanto temas de capacidades y acceso como de actitudes opiniones y participación comunitaria y política. Para lograr el estudio dinámico para identificar las trayectorias de vida y cómo los cambios en capacidades y acceso afectan las opiniones y comportamientos políticos, se podría identificar una pequeña muestra de hogares por todo el país para aplicar entrevistas a través del tiempo como parte de encuestas más amplias. Esto ayudaría a complementar la información de las encuestas y añadir un entendimiento más complejo sobre como las dinámicas que afectan el bienestar social en Panamá influyen en la opinión y participación política y comunitaria y cómo cambios macroeconómicos afectan la fluidez de la composición de estos grupos.

Referencias

- Banco Mundial. (2020). *World Bank Open Data*. Recuperado de <https://data.worldbank.org/>
- Banerjee, A. y Duflo, E. (2008). What is Middle Class about the Middle Classes around the World? *Journal of Economic Perspectives*, 22(2), 3-28.
- Beluche, O. (1997). *Estado, Nación y Clases Medias en Panamá*. Editorial Portobelo
- Blanco, O y Julián, D. (2019). Una tipología de precariedad laboral para Chile: la precariedad como fenómeno transclasita. *Revista de la Cepal*, No. 129.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En J. Richardson, *Handbook of theory and research for the sociology of education* (págs. 241-258). New York: Greenwood Press.
- Brint, Steven (1985), "The political attitudes of professionals", *Annual Review of Sociology*, 11: pp.389-414.
- Campo, E. D., Güemes, M., & Paramio, L. (2017). I can't get no satisfaction: Servicios Públicos, Democracia y Clases Media en América Latina. *América Latina Hoy*, 77, 161-187.

- CIEPS, 2019, Encuesta CIEPS de Ciudadanía y Derechos. Recuperado de <https://cieps.org.pa/wp-content/uploads/2020/04/EncuestaCIEPS2019-1.pdf>
- Chan, T. W., & Goldthorpe, J. (2007). Class and Status: The Conceptual Distinction and its Empirical Relevance. *American Sociological Review*, 72, 512-532.
- Crompton, R. (2010). Class and employment. *Work, employment and society*. 24 (1), 9-26. DOI: 10.1177/0950017009353667
- Easterly, W. (2001). The Middle Class Consensus. *Journal of Economic Growth*. 6 (4), 317-335.
- Eder, Klaus (1995), “Does Social Class Matter in the Study of Social Movements? A Theory of Middle-Class Radicalism”, in Maheu, L. (ed.): Social movements and social classes, Sage: pp.21-54, London.
- Gayo, M. (2013). El problema de la delimitación o boundary problem. Una aproximación a la definición de la clase media. *Revista Latinoamericana*, 12(36), 367-386. dx.doi.org/10.4067/S0718-65682013000300016
- Gandáségui, M. (2003). Democracia y Movimientos Sociales en Panamá en el Centenario de la República. *The Latin Americanist*, 47(1-2), 35-70. doi.org/10.1111/j.1557-203X.2003.tb00005.x
- Hanlon, Gerard (1998), “Professionalism as enterprise: service class politics and the redefinition of professionalism”, *Sociology*, vol.32, n.1, February: pp.43-63.
- Hopenhayn, M. (2010). Clases media en América Latina: Sujeto difuso en busca de definición. (A. Bárcenas, & N. Serra, Eds.) *Clases medias y desarrollo en América Latina*.
- INEC y MIDES (2018). Índice de pobreza multidimensional. Recuperado de <http://www.gabinetesocial.gob.pa/wp-content/uploads/2019/12/MED-DAES-Informe-del-%C3%8Dndice-de-Pobreza-Multidimensional-de-Panam%C3%A1-2018.pdf>
- Jiménez de López, G. (1950). La Clase Media en Panamá. En Crevenna, Theo, Materiales para el estudio de la clase media en América Latina. Washington: Unión Panamericana.
- Klein, C., Mitchell, S. y Junge, B. (2018). Naming Brazil's previously poor: “New middle class” as an economic, political, and experiential category. *Economic Anthropology*. 5(1), 83-95. doi.org/10.1002/sea2.12104
- Laynard, R. (2006). Happiness: Lessons from a New Science. Londres: Penguin Books. doi.org/10.1080/14733140600986227
- Lynne, M. (1992). The psychology of unavailability: Explaining scarcity and cost effects on value. Cornell University, School of Hospitality Administration. Recuperado de <http://scholarship.sha.cornell.edu/articles/181>
- Nussbaum, M. (2011), *Creating Capabilities: The Human Development Approach* (Harvard University Press).
- Piketty, T. (2020). Capital and Ideology. Cambridge, Harvard University Press.
- Ravallion, M. (2009). *The developing world's bulging (but vulnerable) Middle Class*. Banco Mundial Recuperado de <http://documents.worldbank.org/curated/en/510831468155726199/pdf/WPS4816.pdf>
- Román Y., Martínez R y Miranda A. (2020): “Hacia un Desarrollo Inclusivo. Mediciones del desarrollo y la exclusión social en espacios locales”, *Revista de Desarrollo Sustentable, Negocios, Emprendimiento y Educación*, No. 3. Recuperado de: <https://www.eumed.net/rev/rilcoDS/03/desarrollo-inclusivo.html>
- Sen, A. (1979). *Equality of What?* Stanford University: Tanner Lectures on Human Values.

Sen, A. (1980). The concept of development. En *The Handbook of Development Economics*, 1, 9-26.

Soler, R. (1980). *Idea y cuestión nacional latinoamericana*. México: Siglo XXI Editores.

Solimano, A. (2010). La clase media y el proceso de desarrollo económico: evidencia internacional para 130 países. (A. Bárcenas, & N. Serra, Eds.) *Clases medias y desarrollo*.

Vakis, R., Rigolini, J., Lucchetti, L. (2016). *Left Behind: Chronic Poverty in Latin America and the Caribbean*. *World Bank*. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/21552>

Wahrman, Dror (1995), *Imagining the Middle Class. The Political Representation of Class in Britain, c.1780-1840*, Cambridge University Press, Cambridge.

World Income Inequality Database (2019), Data. Recuperado de <https://www.wider.unu.edu/>

Wright, Erik Olin (1994), *Clases*, México: Siglo XXI Editores