

The Evolution of Income Stratification by Social Class and Gender: Evidence from Spain (2006-2019)

Evolución de la estratificación de ingresos por clase social y género: evidencias desde España (2006-2019)

Ildefonso Marqués-Perales, María Cascales-Mira and Manuel Herrera-Usagre

Key words

Social Class

- Social Inequalities
- Social Stratification
- Gender
- Income Stratification Index

Palabras clave

Clase social

- Desigualdades sociales
- Estratificación social
- Género
- Índice de estratificación de ingresos

Abstract

This study addresses income stratification by social class and gender in Spain's working class population from 2006 to 2019. Zhou's (2012) *S Index* measures the level of stratification by groups, determining whether social class and gender affect income distribution. Data were provided by the Living Conditions Survey of the Spanish National Institute of Statistics. The following main results were found: the link between social class and income persists; following the crisis, a reduction took place in income stratification based on gender; and greater polarization of income occurs in the female group. As a main contribution to the field of study, this work relies on an income stratification index in contrast to the classic inequality studies.

Resumen

La presente investigación aborda la estratificación de ingresos por clase social y género en la población trabajadora española, desde el año 2006 al 2019. A través del *Índice S* de Zhou (2012) se mide el nivel de estratificación por grupos, informando acerca de si la clase social y el género afectan a la distribución de ingresos. Los datos provienen de la Encuesta de Condiciones de Vida del Instituto Nacional de Estadística. Como principales resultados destacamos: la vinculación entre clase social e ingresos persiste; se aprecia una reducción en la estratificación de ingresos por género tras la crisis; y se observa una mayor polarización de ingresos en el grupo de mujeres. La principal aportación al campo es emplear un índice de estratificación de ingresos frente a los clásicos estudios de desigualdad.

Citation

Marqués-Perales, Ildefonso; Cascales-Mira, María; Herrera-Usagre, Manuel (2024). "The Evolution of Income Stratification by Social Class and Gender: Evidence from Spain (2006-2019)". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 188: 101-120. (doi: 10.5477/cis/reis.188.101-120)

Ildefonso Marqués-Perales: Universidad de Sevilla | imarques@us.es

María Cascales-Mira: Universidad de Sevilla | mcascales@us.es

Manuel Herrera-Usagre: Universidad de Sevilla | mherrera3@us.es



INTRODUCTION¹

The concept of social class has always been open to debate. While some consider it to be an outdated concept (Beck and Willms, 2004; Clark and Lipset, 1991; Kingston, 2000; Pakulski and Waters, 1996), others have noted its relevance and importance in order to understand modern societies (Goldthorpe, 2012; Oesch, 2006; Wright, 2018). The most common exercise used to reveal its heuristic capacity consists of examining its role as an indicator of the possession of economic resources. Differences in wealth or income between the distinct social classes, that is, their inequality, have marked the survival of this concept or, at least, have constituted one of the main tests to assess its external validity. However, social class actually refers to stratification and not inequality. Although in many respects, the examination of inequality is important, the study of stratification is also highly relevant.

The concepts of inequality and stratification go hand in hand. This is because, to a great extent, they are considered synonymous (Tumin, 1984). Societies are unequal because, at their core, they are stratified. Given certain strata (e.g., social class), certain resources are unequally distributed (e.g., income). Both concepts, however, are not necessarily linked. Inequality refers to the degree to which resources tend to be distributed among individuals or groups (Allison, 1978; Yitzhaki and Lerman, 1991). Stratification, on the other hand, suggests the degree to which the groups making up a population are distinguished into hierar-

chical layers according to the distribution of certain resources (Zhou, 2012). According to Lasswell, “stratification is the process of forming observable layers, or the state of being comprised of layers” (1965: 10). This last concept implies a hierarchical ordering of groups according to a certain type of metric, according to a specific type of parameter, unlike segregation (Allanson, 2018). When we consider wealth or income, inequality tends to be linked to variations in absolute terms, whereas stratification is linked to the segmentation of relative ranks, mainly social classes².

Allanson (2018) explained the difference perfectly:

For example, occupational segregation in a labor market context will only lead to stratification in the earnings distribution if one group is crowded into lower paid occupations, with the resultant scale of economic disadvantage due to employment discrimination depending not only on the degree of segregation but also on the size of occupational pay differentials. Conversely, direct wage discrimination may not lead to significant stratification if groups are distributed equally among higher and lower paid occupations (2018: 2).

Yitzhaki and Lerman (1991), in their decomposition of the Gini index together with the classic inter and intra decomposition, also introduced a third element that analyzed stratification by groups. It is considered “isolation with respect to members of other groups” (1991: 319). Despite the centrality of the stratification concept in sociology, it has been largely ignored in precise operational terms. No methodology in the literature has been used to examine this notion. Previous studies relating class and income have been based on the decom-

¹ This study was funded by the European Union’s Next GenerationEU, the Ministry of Universities and Plan of Recovery, Transformation and Resilience, via call from the University of Seville, the DINAMOS2 project (Reference PID2019-106548GA-C22): Intergenerational social mobility: education as an explanatory mechanism and by the INCAS12 project (GA101130456) A New Measure of Socioeconomic Inequalities for International Comparison.

² Although related, the two phenomena are analytically distinct dimensions. We performed a correlation analysis between the Gini indices of income inequality and the *S-Index* of income stratification for each year, resulting in a Pearson R value of 0.306 for men and 0.283 for women, at the generally recognized threshold between a mild and moderate relationship.

position of variance, reflecting the level of inequality as opposed to the level of stratification (Zhou and Wodtke, 2019). This is mainly because the measures using the partitioning of intragroup versus intergroup inequality are not mechanically related to the fact that those groups occupy different segments.

In this article, we use an index that considers the stratification of income based on social class and gender in Spain. To do so, we use Zhou's *S* statistic to measure the level of stratification by groups of a specific distribution with the data from the *Living Conditions Survey* for the 2006-2019 period. This allows us to examine the role of the 2008 economic crisis on the social stratification process in Spain in terms of income. We explore the extent to which, during the period under study, the means by which income is hierarchized by social class suffered some type of variation.

THEORETICAL REVIEW

No theoretical consensus exists with regard to the capacity for stratification by social classes in contemporary societies. This is an area of major debate, in which the evidence varies depending on the theoretical school that offers it. According to the "death of class" school, social classes are said to have lost their empirical relevance and their interpretive power. However, the class analysis perspective according to the neo-Marxist and neo-Weberian analysis, insists on its explanatory force in contemporary societies. In this section, we explain these two perspectives.

Against class analysis and its link to income: The Death of Class

Clark and Lipset (1991) may have been the most successful in their argument that so-

cial class has lost its relevance as an instrument of analysis. They suggested that the *fragmentation of stratification* by social class is on the decline in contemporary societies, noting that:

Class analysis has grown increasingly inadequate in recent decades as traditional hierarchies have declined and new social differences have declined and new social differences have emerged (Clark and Lipset, 1991: 397).

Educational expansion, economic growth and social mobility have eroded the community foundations on which traditional societies based on strong class divisions were built. These authors also mentioned other factors such as the loss of the predominant role of the family and the increased relevance of consumption over production (e.g., the absence of low status brands). Likewise, age, education and cultural values have grown in their stratification power (Clark and Lipset, 1991: 397). Even political parties and trade unions have suffered major transformations with the former becoming interclass entities, discarding any class conflict from their programs and the latter ceasing to represent the working class as a whole. They only represent a fraction of the class (thereby even increasing the fragmentation described by the authors).

Similarly, Pakulski and Waters (1996) sustained that the separation of company management and ownership, the bureaucratization of companies, state intervention, increased property redistribution, skills credentialization, the professionalization of occupations, the multiple segmentation and globalization of markets and the increasingly important role of consumption as a generator of status and lifestyle all make class analysis unnecessary. All of these reasons, together with the defeat of Marxism, point to its dissipation as a source of identity needed for collective action. Social class has become a "sociologist's chimera" (Pakulski and Waters, 1996: 8). Finally, Beck (Beck and Willms, 2004) and Bauman (2007) also noted the loss

of relevance of class in sociological analysis. However, it should be mentioned that their analysis is limited more to ideological and cultural considerations than to economic and material ones. Beck even considered social class to be a “zombie category”: “the idea lives on even though the reality to which it corresponds is dead” (Beck and Willms, 2004: 51-52). The risk has surpassed the confines of the working class, being felt in all social classes. Bauman (2007) believed that the loss of relevance of social class should be interpreted under the pressure of the loss of collective identities and sources of community-based socialization.

In defense of class analysis and its link to income: Neo-Marxists and Neo-Weberians

As for those supporting class analysis, taking a Marxist perspective, Erik Olin Wright established that, in four modern societies (the US, Italy, Sweden, Great Britain), wages were mainly determined by the position held in the class structure (1979). This was the case in societies considered mesocratic, having a large percentage of middle classes. Social classes not only determined how much was earned, but also how this income was earned. Property, far from having disappeared, continued to play a decisive role in generating major income differences. As for those holding the reins of large private bureaucracies — directors and managers— but who were not necessarily pure owners, Wright considered them to occupy a contradictory class position. Here, it is interesting to note the existence of “loyalty income”, income resulting from the need of the ownership class to purchase the loyalty of those running their businesses. In the case of the professionals category, these became “skill income.” In any case, these two groups have a greater capacity to negotiate their emoluments, thus resulting in higher incomes than the other social classes (Nolan *et al.*, 2020).

According to the neo-Marxist perspective, income inequality is inherent to the development of capitalism and the extraction of surplus value by capitalists. In Wright’s case, exploitation is not only limited to economic goods, but also to authority and knowledge.

Taking a more Weberian perspective, Goldthorpe (2000) considered that income in a market economy is the result of two dimensions: the specificity of resources and the difficulty of monitoring tasks. These generate three contract types: service, intermediate and working. Thus, workers having specific skills that are in short supply and difficult to supervise have more power in terms of negotiating their salaries upwards. Furthermore, by virtue of these two dimensions, social classes are rewarded not only in terms of income but also stability, security and career advancement (Goldthorpe and McKnight, 2004). This theorization, sprouting from the roots of the new information economy, renews the approach of Erikson and Goldthorpe (1992) who considered that social classes resulted from the market and work situation. The first translated into similar occupations in terms of income, security, stability and career advancement. The second was the product of authority and control systems.

Finally, Tåhlin’s proposal is relevant. It suggests that, in addition to differences in terms of bargaining power, income differences are also evident in the skills found in the job performance (Tåhlin, 2007). Efficiency, more than power, conflict and control, constitutes the true “iron law of inequality in the labor market” (Le Grand and Tåhlin, 2013). This theory does not criticize the way that social classes are operationalized but, rather, the micro-foundations upon which they are built.

Inequality, stratification and gender

Social inequalities based on gender are an intricate and multifaceted phenomenon, which continues to have a significant impact

on the distribution of resources and opportunities in the field of education (Buchmann, DiPrete and McDaniel, 2008), the labor market (England, 2010) and the exercising of power (Iversen, 2010). These systemic discrepancies, however, have been the subject of meticulous scrutiny by the academic community, especially with respect to employment and income.

A series of theories have emerged, framed within the Cambridge School, with a feminist socio-economic approach, considering the segmentation of the labor market by gender. According to this approach, the labor market is fragmented into distinct occupational segments, in which the assignment of male and female workers responds to an eminently gender-based criterion, highlighting the sexual division of labor by occupational segregation and inequalities related to working conditions according to gender (Carrasquer and Amaral Pinto, 2019; Cebrián-López and Moreno, 2018; Sánchez-Mira and O'Reilly, 2019). In this framework, a significant relationship has been evidenced between the prevalence of occupational segregation based on gender and the perpetuation of salary inequalities in society. The authors of the Cambridge School maintain that the segmentation of the labor market operates through mechanisms of exclusion and access barriers, creating a labor divide that relegates women to occupations of lower pay, prestige and promotion possibilities. Likewise, according to the segregation hypothesis, there is a rigid sexual classification of occupations, since the demand for female work depends on the existing demand in feminized sectors, generating a "sexualization of occupations" (Ibáñez-Pascual, 2017). This process reinforces inequality in the labor market, in working conditions between men and women and in differentiated access to masculinized and feminized occupations (Gálvez-Muñoz and Rodríguez-Modroño, 2011).

According to previous literature, the massive incorporation of women into the labor market was linked to the growth of the service sector and the so-called "feminization" of service occupations (Esping-Andersen, 1999; Hertel, 2017). Women are grouped together in certain jobs and activity branches, mainly within the service sector (Hertel, 2017; Hurley, Storrie and Jungblut, 2011; Parent-Thirion *et al.*, 2017), work to a greater extent than men in professional occupations requiring qualification and, simultaneously, in elementary occupations of the low-income service sector. For this reason, according to Santos-Ortega (2012), women find themselves with greater segmentation in the labor market, suffering from double polarization: intergender, since they tend to work in feminized positions of the service and public sector; and intragender, since there is a division in the higher-skilled occupations related to the professional class, as well as in elementary, low-skilled occupations. The participation of women in the high service sector has been possible thanks to their growing incorporation in higher education (Marqués-Perales and Gómez-Espino, 2023). This so-called "Educational Turn" (González-Rodríguez and Garrido-Medina, 2005) has helped women gain access to social classes of greater skill and, therefore, to professions offering higher pay and status.

Although studies on economic inequality between social classes and gender have raised great interest in academic literature, few studies have addressed income stratification by gender (Manduca, 2019). To date, several works have analyzed gender based stratification, although they did not use the same metric considered in this work. One exception is the study carried out by Warner (2000). Here, the model of Yitzhaki and Lerman (1991) was used, which is based on the decomposition of the Gini coefficient in which there is a calculation of stratification. The results showed that the income

stratification index for women was 50 % higher than that of men (Warner, 2000: 49). In an analysis of income inequality between women and men in post-Soviet societies, Trapido (2006) observed a decrease in the gender gap in income during times of economic expansion and an increase in times of economic constriction during the long process of transition to a capitalist economy in these countries. In fact, given that feminine employment “is concentrated in low paying but stable jobs, such as teachers, nurses and office workers” whereas men were found in the high paying manual industry-based jobs, the expansion of services during periods of prosperity:

Improves women’s chances of finding stably (if modestly) remunerated employment, whereas men tend to forfeit such employment opportunities and experience an uncushioned fall into unemployment, underemployment, or hidden unemployment (Trapido, 2006: 234).

In a recent study, Karpiński and Skvoretz (2023) offered an analysis of status allocation, a process inherent in the labor market by which individuals with different credentials and characteristics are situated in occupational positions that systematically differ in terms of prestige, autonomy, and pay. Karpiński and Skvoretz (2023) examined data from the EU and other non-EU countries regarding educational origins and occupational destinations. The authors found that income allocation is more meritocratic for women than for men and that this:

Can be viewed as education having a bigger impact for women than for men whether the outcome is wages or occupational placement (Karpiński and Skvoretz, 2023: 11).

As a possible explanation for this, Karpiński and Skvoretz mentioned two substantive factors inherent in gender inequality, whereby:

More educated women face less wage discrimination than less educated women; an underrepresentation of women in jobs (such as union work-

ers) where education is relatively unimportant as a determination of wages (2023: 12).

England (2010) highlighted the importance of gender expectations in the prior decisions made by women on the path to upward occupational mobility. According to the author, women access prestigious (professional) occupations through education, which allows them to climb the social ladder without causing gender transgression. At the same time, they have a strong presence in the services sector with low qualifications and pay, while men are more likely to be positioned in intermediate occupations with higher pay. Why is there greater polarization between them? Many women without university degrees would earn more in qualified industry jobs (accessing intermediate masculinized occupations with better pay) than in jobs such as cleaners or caretakers (traditionally feminine and with low pay), but that would require transgressing gender expectations (England, 2010: 160), not always an easy cost to bear.

On the other hand, women who decide to become mothers face a series of penalizations in the labor market, since they tend to assume the caregiving burden and are forced to adapt their work schedule to reconcile these tasks (Sevilla-Sanz, Giménez-Nadal and Fernández, 2010; Domínguez-Folgueras, González and Lapuerta, 2022). This phenomenon, known as the *Motherhood Penalty*, affects working women with children in Spain (Molina and Montuenga, 2008; Domínguez-Folgueras, 2024) since it increases inequalities in terms of salary as compared to men and women without children. This may be a mechanism that affects the greater income stratification and polarization of this group.

OBJECTIVES AND HYPOTHESES

This study analyzes the extent to which, during the 2006 to 2019 interval, income

stratification by social class and gender underwent some sort of variation in a greater or lesser intensity or, to the contrary, remained constant.

Secondly, we consider whether differences exist in intragender and intergender income stratification, that is, if women are more stratified than men in terms of income level by social class and if there is greater internal stratification in the group of women than in the group of men.

To achieve these objectives, the following hypotheses were contrasted:

H1. *The stratification capacity of social class on income remains the same.*

Except for the economic crisis period from 2008 to 2013, the power of stratification by class has not changed considerably, with the exception of a few minor fluctuations that are not sufficient to create any type of secular trend. To date, no events have been able to offer the micro-foundations that result in employers paying some groups of workers differently from others (Williamson, 1985).

H2. *Income stratification by gender has declined over recent years.*

The probability of finding men and women at the same income level has increased. Therefore, it may be said that the level of stratification during the analyzed period has declined. This will be verified by observing the area of overlap between women and men. This decrease in stratification will also be observed among individuals of the same social class.

H3. *There is greater income stratification in women.*

During the process of their massive incorporation into the labor market, women have become concentrated in socio-cultural professional positions (I+II) and low-skilled, non-manual occupa-

tions (IIIb). In this way, they are underrepresented in the manual working classes which receive higher pay, more labor protection and increased advancement possibilities as compared to men (V+VI). This gender-based segmentation of the labor market has had an impact on the polarization of the income ranges.

DATA AND METHODS

As previously mentioned, we use the *S* stratification index (Zhou, 2012) to measure the degree to which social classes are situated in different hierarchical strata of the total income distribution. This non-parametric index which is independent of changes in the composition of social strata, offers many advantages as compared to previous income stratification indices (Yitzhaki and Lerman, 1991). For example, the *S Index* permits the introduction of not only income and a stratification variable, but also, of a third variable which permits the measurement of stratification in a controlled manner. The following two properties of the *S Index* represent major advantages that it offers over other indices:

It permits a variable of two groups (between men and women, for example) or between different groups (education levels or social classes) to be established as a stratification variable. When wishing to compare the degree of stratification between two groups, the index measures the probability of finding a man with income higher than that of women, with $S = 0$ when there is no difference, that is, the probability of finding a man or woman in a specific income range is the same, and $S = 1$ when the probability of finding a man with higher income than that of a woman is always higher. This logic applies similarly when we have multiple stratification groups, such as social classes. The *S Index* measures as follows:

The confidence with which we can predict the relative position of two individuals from different groups on the basis of the relative position of the

two groups to which they belong (Zhou, 2012: 373).

By relying on pairwise comparison of individual intergroup ranges, the *S-Index* decouples the measurement of stratification from the magnitude of intragroup variation. Therefore, the *S Index* has a value of 1 when the income distribution is completely segmented between the groups. This property does not occur in stratification measures based on the proportion of variation between groups, which do not reach their maximum level until there is homogenous variation within the groups.

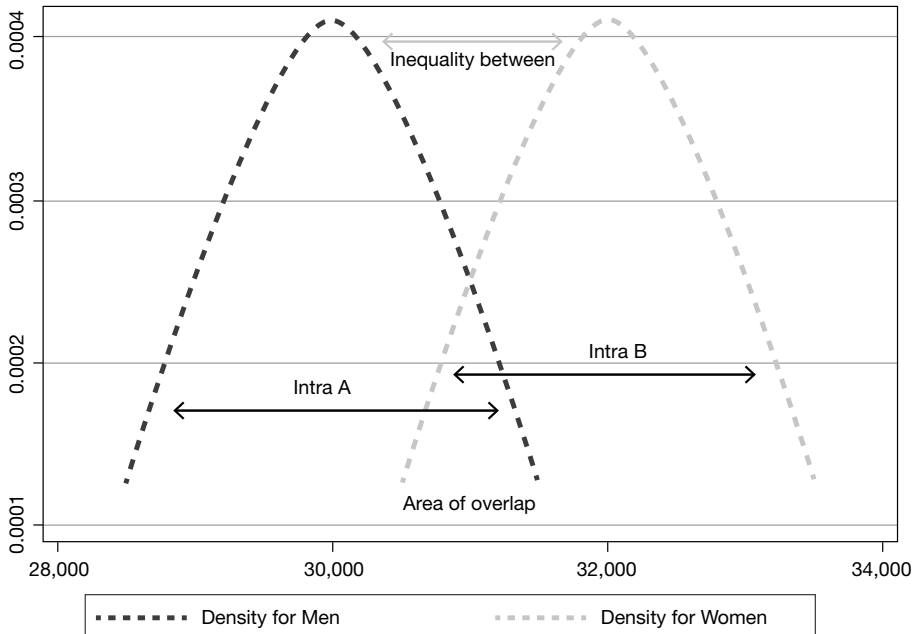
And most importantly, the *S Index* is invariant under rank-preserving transformations, that is, transformations of the variable that do not alter the rank order of the individual observations (Zhou, 2012: 474).

In general terms, this index may be expressed as follows:

$$S = P(Y_i > Y_j | C_i > C_j) - P(Y_i < Y_j | C_i < C_j) = E[\text{sign}(Y_i - Y_j) | (C_i > C_j)] \tag{1}$$

Where Y_i and C_i are the declared income and social class of individual i ; $C_i > C_j$ revealing that members of the class or group C_i have a higher median income percentile rank than any member of the class or group C_j ; $P(\cdot)$ denotes a probability distribution function; $E(\cdot)$ is the expected function or the expected value; and $\text{sign}(\cdot)$ is the sign function, which returns a value of -1 when its argument is less than 0 and $+1$ when its argument is greater than 0. The stratification index is equal to 0 when $P(Y_i > Y_j | C_i > C_j) = P(Y_i < Y_j | C_i < C_j)$ or, in other words, when there is no difference in the relative classification of income between the distinct social classes. This would occur, for example, when the specific income distributions of each class overlap perfectly. Graph 1 shows, on the one hand, the visualization of what we consider intra-stratification, the more dispersed the income distribution in a group and, on the other hand, the greater the area of overlap, and therefore, the less stratification between the two groups.

GRAPH 1. Explanatory graph of income stratification by gender



Source: Author's own creation.

The stratification index is equal to 1 when $P(Y_i > Y_j | C_i > C_j) = 1$ when the different classes form completely separate hierarchical strata in the global distribution of the income. The *S Index* is an increasing function of the degree to which different groups, either classes or genders, are separated from one another in the range of income distribution or, in an equivalent manner. It is an increasing function of the precision with which the relative ranking of social classes predicts the relative ranking of individual incomes (Zhou and Wodtke, 2019).

To study the level of income stratification between social classes over time, we used the Living Conditions Survey (ECV, based on its initials in Spanish). This survey collects information on income, poverty, social exclusion and living conditions in Spain³.

In this work we wished to analyze the evolution of the non-parametric *S Index of Stratification* of income (ISN) (Zhou, 2012) by social class in Spain, from 2006 until 2019. This trajectory extended across Spain during the analyzed time period, including a period prior to the economic recession of 2008, a crisis period, and a subsequent period⁴. For this study, the total sample analyzed consisted of 364 917 cases, of which 188 933 are male and 175 984 are female, aged between 30 and 65. This offers a broad sample base that facilitates the possibility of statistical inference and reduces the standard error (see Table 1).

³ The survey is produced annually, with 2013 being its base period. Its population scope is the population residing in main family homes. With a sample size of 13 000 households and 35 000 people, the ECV conducted a sort of two-stage sampling with stratification in the first stage units, where the census sections acted as units, followed by the main family homes. The information collection method was based on personal interviews, although the data related to household income were completed with administrative records.

⁴ We have not included data from 2020 since this was an exceptionally atypical year due to the COVID-19 pandemic.

The variables used were social class, income and gender. For the creation of class, we have used the EGP-10 typology designed by Erikson, Goldthorpe and Portocarrero (1979), of neo-Weberian inspiration, in which two key elements are distinguished: resource specificity and monitoring capacity (Breen, 2004). We have opted for this classification since it has been widely supported by the past literature in studies of inequality and social stratification (Fachelli and López-Roldán, 2015; Marqués-Perales and Gómez-Espino, 2023; Marqués-Perales and Herrera-Usagre, 2010). For its operationalization, we have included the criteria of occupation, number of employees and status at work. The occupation variable has been measured using the International Standard Classification of Occupations⁵, also known as ISCO, based on the classification of the International Labour Organization (ILO) to organize work and employment information. The status at work variable addresses the worker's relationship with his employees, whether or not he supervises subordinate workers. The property size has been created using the number of employees.

Finally, the resulting structure is as follows: classes I and II represent the class of services. I is made up of large owners with high-level employees and professionals. II is made up of middle level managers and professionals. Class III is made up of non-routine manual workers (IIIa, administrative employees; IIIb, assistants; office workers, shop workers and other sales service employees), IV is made up of the *petite bourgeoisie* (IVa, employees; IVb, without employees; and IVc, agricultural), class V are technicians and supervisors of manual workers, VI are skilled workers and VII are unskilled workers (VIIa, industrial workers and other manual sector employees; VIIb, agricultural laborers).

⁵ Occupation is coded with 2 digits and gathers 41 codes.

TABLE 1. *Descriptive statistics*

Variables	Frequencies		Percentages	
	Man	Woman	Man	Woman
EGP10				
I	30,502	27,946	16.14	15.88
II	15,362	13,621	8.13	7.74
IIIa	8,970	15,26	4.75	8.67
IIIb	21,421	45,202	11.34	25.69
IVa	5,620	2,807	2.97	1.60
IVb	14,330	9,907	7.58	5.63
IVc	7,775	4,315	4.12	2.45
V+VI	36,524	10,572	19.33	6.01
VIIa	38,347	38,195	20.30	21.70
VIIb	10,082	8,159	5.34	4.64
Total	188,933	175,984	100.00	100.00
Sex				
Woman	175,984		48.23	
Man	188,933		51.77	
Mean income				
Woman	8,196,550			
Man	12,325,570			

Source: ECV 2006-2019, author's own creation.

The dependent variable is the gross income of the individual, and to measure it, the following series of questions were used, collected from the ECV: Non-monetary income of the employees (py020g); Cash or almost cash income of employees (py010g); Company vehicle (py021g); Cash benefits or losses from work on own behalf⁶ (py050g); and private individual pension plans (PY080g). This income refers to the year prior to that of the survey⁷. Finally, the quantities have been added together to

arrive at a personal gross income measure. Table 1 presents the descriptive statistics of the variables used in the analysis.

Having described the methodology used to construct the *S Index* and the variables permitting its operationalization, the next section presents an analysis of income stratification by social class and gender, for the period 2006 to 2019 in Spain.

RESULTS

This section discusses the results obtained on income, social class and gender in Spain for the years of 2006 to 2019. First, in Graph 2, the main results of the *S Index* on stratification are presented. This is the case for both men and women. In this section, the samples are analyzed in an isolated

⁶ We have eliminated incomes having values under zero to avoid their altering the individual mean income level.

⁷ Despite the fact that income refers to the year prior to that of the survey, this should not affect the measurement of stratification by social class for each year, since we are not working with the occupation but rather, with social class and this does not change from one year to another. Furthermore, we have taken an age interval (from 30 to 65) which, according to the literature, corresponds to the age of labor maturity. Thus, the probability of intra-generational social mobility is limited

(Erikson and Goldthorpe, 1992; Marqués-Perales and Gómez-Espino, 2023).

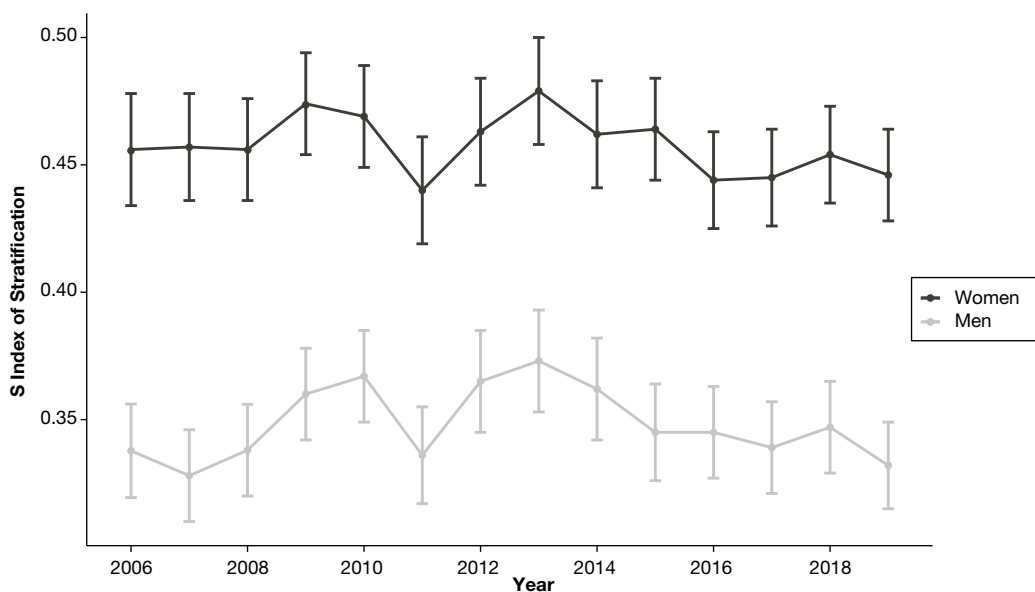
manner, considering women on the one hand and men on the other hand.

Second, in Graph 3, we focus on the contrast of men with respect to women. Unlike Graph 2, which separately analyzes the changes in the hierarchy by social class for men and women, here, men and women are contrasted first, without considering their class, and then, while taking class into consideration. Finally, Graph 4 shows the evolution of the mean percentage of income by social class. Despite its eminently descriptive nature, this trend allows us to verify how income is ordered between the different social classes.

Stratification by social class for men and women

Graph 2 reveals an income stratification dynamic that is very similar in its temporal evolution for men and women. However, it is seen that the level of stratification of women has always been significantly higher than that of men. Whereas, on average, over the years the *S Index* reaches approximately 0.46 for women, it drops to 0.34 for men. This means that it is much easier to predict the salary of women based on their social class than that of men. In other words, salaries are much more stratified by social class amongst women as opposed to men.

GRAPH 2. *S Index of income stratification by social class for women and men in Spain from 2006 to 2019*



Source: ECV 2006-2019, author's own creation.

Likewise, there have not been excessively significant changes between 2006 and 2019 for either women or men. However, the existence of a variation as a consequence of changes in the workforce should be highlighted. Two aspects should be considered: First, the 2008 crisis already

had an enormous impact on income distribution in Spain. In general, despite the fact that some social classes lost more than others, the medians of some of the groups that were better located on the income scale shifted more towards the center. Social positions were placed in a context of contrac-

tion of the previous monetary volume. In technical terms, the income curves overlapped, which reduced the stratification level. Managers and professionals, mid-level entrepreneurs, self-employed workers and agricultural owners reduced their median income more than other social classes. This was the case for both men and women.

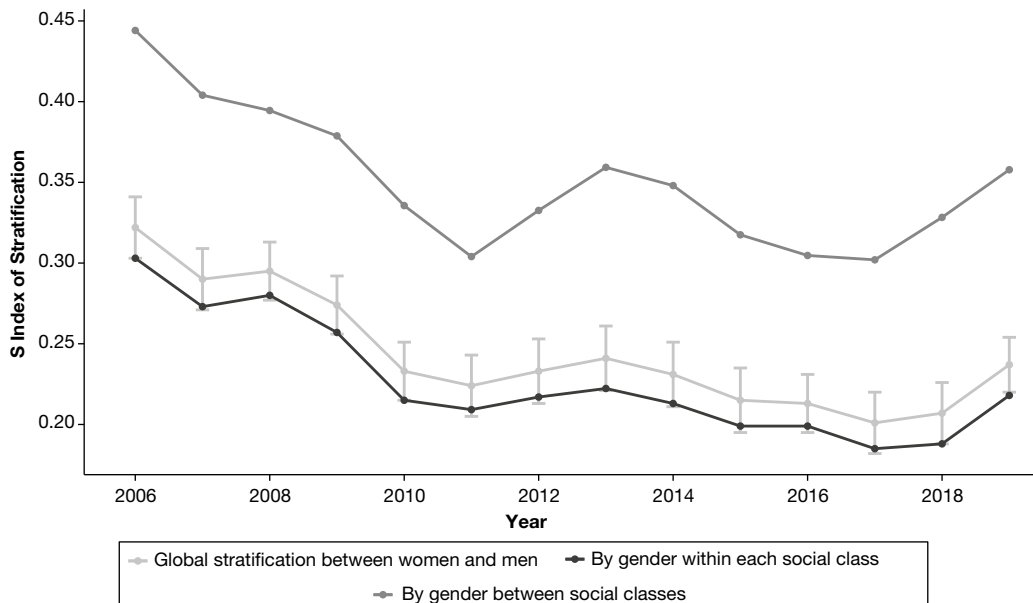
Secondly, during the years of the most intense economic crisis (2009-2013), both genders experience a so-called composition effect: first, there is a tendency for each sex to increase income stratification by social class, subsequently experiencing a sharp decline in 2011, followed by a recovery and mild decline that stabilizes as of 2014. This effect is the result of changes taking place in the relative size of the social classes once the labor force has been reduced and the business offer decreases. During the employment recovery process, as of 2012-2013, the mean household spending, a direct indicator of consumption of goods and services, began to recover (INE, 2024). This recovery of consumption in the households had a major impact on small businesses and shops, a fundamental base

of the Spanish economic structure in which small and medium sized businesses represent 99.8 % and 62 % of the added value. Thus, the recovery of employment and the generation of SMEs may have led to a recovery of median salaries in certain social classes (see Graph 4) and a new increase in stratification until its consolidation.

Income stratification by gender

Graph 3 shows the results of the index when both samples of men and women are compared. The light grey line, representing the global stratification between men and women, displays a moderate decrease in salary stratification, from 0.32 in 2006 to 0.20 in 2017 and, again, a minor but notable increase in 2019, up to 0.24. Given that the average income range of men is systematically higher than that of women, this suggests that the probability that a randomly selected man will earn more than a randomly selected woman has decreased from $1 + 0.32/2 = 0.66$ to $1 + 0.24/2 = 0.62$, that is, 6 % over the last 15 years.

GRAPH 3. S Index of Income Stratification amongst genders in Spain, 2006 to 2019



Source: ECV 2006-2019, author's own creation.

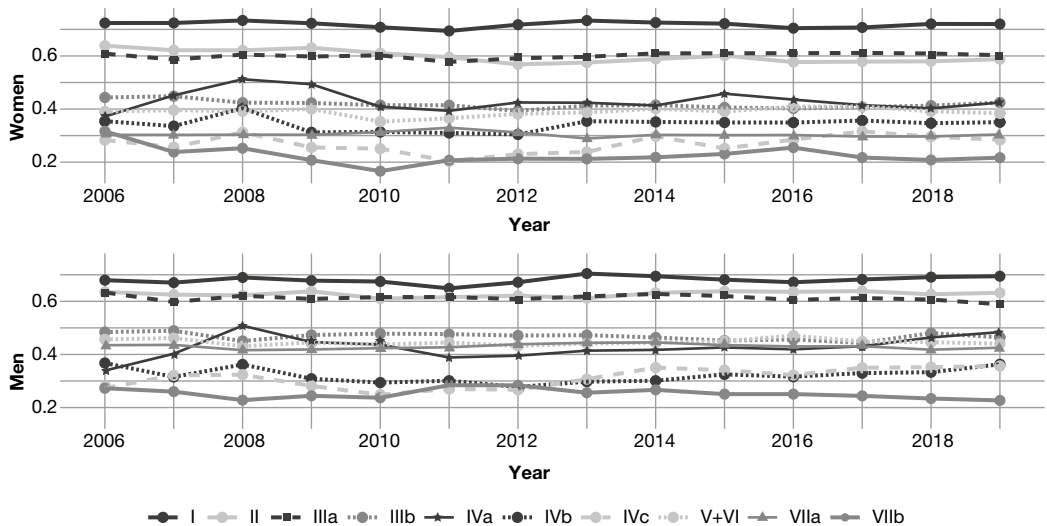
On the other hand, Graph 3 also displays two additional lines: income stratification by gender within each social class, and income stratification by gender between different social classes. As expected, both lines display an analogous trend to that experienced by the global one. The stratification between individuals of different genders within the same social class is less than the global stratification, as is logical: social class has more stratification power than gender. On the other hand, stratification between individuals of the same gender, but with different social classes is notably higher than the global one. In other words, it is more likely to find individuals with different sal-

aries based on their social class than their gender.

Evolution of the average rank of the income percentile of each class by gender

The following analyzed information refers to the evolution of the average range of the income percentile for each social class in Spain between 2006 and 2019, for women and men (see Graph 4). In order to illustrate the distributional changes, Graph 4 reports the average income percentile rank for each social class in the selected period. That is, it shows the order in which the majority of members of a social class are located in an income percentile distribution.

GRAPH 4. Evolution of the average range of the income percentile of each social class in women and men (EGP-10 scheme), 2006-2019



Source: ECV 2006-2019, author's own creation.

It is seen that class I is better situated in terms of income for both women and men, being situated in the upper strata of the income classification. This social class reveals stability in the middle range of the

income percentile throughout the analyzed period. As occurs in the Zhou and Wodke model (2019), the upper classes stand out for maintaining higher income ranges.

Regarding the sample for women, there is a clear polarization of income in the upper and lower part of the occupational structure as compared to men, due to this group's lack of presence in an intermediate class, such as V+VI, which has incomes higher than the least qualified classes. Small businesswomen improve their relative class situation as compared to the other classes.

In the sample for men, it is evident that social classes are not as polarized in income strata as occurs with the women. There are intermediate classes such as V+VI or IIIb, with a salary range that permits mediation between the classes of higher and lower incomes. As in the group of women, the IVa class experimented a substantial increase in the mean range of the income percentile during the study period and, although it decreased after the crisis, as of 2011, the trend is on the rise, reaching levels above those of the onset of the study period.

The joint view of the two graphs provides relevant information regarding the evolution of the relative position of classes for women and men. According to the initial hypothesis, women are more stratified than men. Women are more polarized between the skilled and unskilled service classes, have a less mesocratic structure since there are fewer people in the intermediate levels, for example, they barely occupy the V+VI class made up of supervisors and skilled industry workers (a highly qualified class, strongly unionized and with high salaries). This class could potentially act as a buffer for salary differences between the highest (high service class) and lowest stratification of the less qualified classes.

CONCLUSIONS

In this article, we have revealed the level of stratification of social class on income in Spain during the period 2006 to 2019. For this, the *S Index* has been used, designed especially for the analysis of social stratifi-

cation (Zhou, 2012). We must consider the novelty of this index since most studies are based on an analysis of inequality and not on an analysis of social stratification itself. To show the theoretical importance of this index, we can specify how inequality and stratification can take opposing paths. In this article, we have verified that the *S Index* reveals distances as compared to the most frequently used inequality index, the Gini index. Yitzhaki and Lerman indicate that "inequality and stratification are inversely related" (1991: 323), arguing that this relationship is consistent with the theory of relative deprivation, since "stratified societies can tolerate greater inequality than non-stratified societies" since "as people become more (less) involved with each other, they have less (more) tolerance for a given level of inequality" (1991: 323).

The results confirm that the impact of social class has hardly changed throughout the period studied (H1), although there have been minor fluctuations in some specific social class and in 2008 as a result of the crisis.

Social classes, measured according to the classification of Erikson, Goldthorpe and Portocarrero (1979), largely explain how income-based strata are formed. It has been proven that the order by which income is stratified by social class corresponds in large part to the hierarchy established by this classification. This is the most frequently used classification in studies on social mobility and stratification. According to it, resource specificity and monitoring capacity combine to generate different life opportunities in general and, as we have seen, unequal rewards by class. These results point in a direction already known by sociology specialized in social stratification. Capitalist market systems are relatively invariant in their social structures. In terms of social rewards, the way in which positions are ordered changes little according to place and time. This is the so-called *Treiman constant* (Treiman, 1976). However, we should not forget the effect of the economic crisis on income stratification as a result of a reduc-

tion of the monetary mass. In general terms, although some social classes lost more than others, the medians of some of the groups that are the best situated on the income scale moved more towards the center.

As for our second hypothesis (H2), our data indicate that between 2006 and 2011, Spain experienced a substantial reduction of income stratification between genders. In other words, there was a growing overlap between men and women in terms of income. However, this trend ceased as of the mentioned period, remaining in a range without major changes until 2019. Other studies have found a significant reduction in income stratification between women and men, especially in the caretaking sector, over the last 20 years (Shoki *et al.*, 2019). In fact, Zhou and Wodke (2019: 964) suggested that the difference in income stratification between men and women is caused by the greater unionization of the professions that are most frequented by men: the manual industry.

Finally, when performing a separate analysis by gender (H3), the power of stratification by social class is found to be stronger among women than among men. Certain factors appear to influence this difference. Unlike men, who occupy a large proportion of the intermediate classes and even skilled worker classes (V+VI), women are concentrated in two polarized social classes: skilled service (including professionals) and unskilled service workers (such as public sales workers). This polarization in class position is reflected in greater income stratification in this group. Women are excluded from certain occupational segments, which may condition their ability to access traditionally male positions having better salary conditions (England, 2010). Thus, there is a greater distribution of income at the extremes between the qualified and unskilled classes, due to the feminization of occupations in Spain's labor market (Dueñas-Fernández, Iglesias-Fernández and Llorente-Heras, 2014; Ibáñez-Pascual, 2017). On the other hand, there is a greater

polarity between partial and complete hiring in the group of women. They are more affected by fluctuations in the life cycle that affect their work trajectories than in the case of men (Ortíz-García, 2014; Domínguez-Folgueras, González, and Lapuerta, 2022). These have more stable work trajectories and suffer fewer fluctuations throughout the life cycle, which influences their lower income stratification. Finally, a factor related to the previous one is the phenomenon known as the Motherhood Penalty, penalties suffered by working women when they are mothers, in order to reconcile and which affects the reduction of hours in the workplace and with it, a lower income level (England *et al.*, 2016; Fuller, 2018). According to the literature, these three factors affect the greater stratification of salaries within the group of women, as reflected in the data obtained from the *S Index*.

BIBLIOGRAPHY

- Allanson, Paul (2018). "On the Measurement of the Overall Degree of Income Stratification between Groups". *Review of Income and Wealth*, 64(2): 388-405. doi: 10.1111/roiw.12290
- Allison, Paul D. (1978). "Measures of Inequality". *American Sociological Review*, 43(6): 865-880. doi: 10.2307/2094626
- Bauman, Zygmunt (2007). *Consuming Life*. Cambridge: Polity Press. (1st edition).
- Beck, Ulrich and Willms, Johannes (2004). *Conversations with Ulrich Beck*. Cambridge: Polity.
- Breen, Richard (2004). *Social Mobility in Europe*. New York: Oxford University Press.
- Buchmann, Claudia; DiPrete, Thomas A. and McDaniel, Anne (2008). "Gender Inequalities in Education". *Annual Review of Sociology*, 34(1): 319-337. doi: 10.1146/annurev.soc.34.040507.134719
- Carrasquer, Pilar and Amaral-Pinto, Mariana do (2019). *El terra enganxós de les dones a la ciutat de Barcelona*. Barcelona: Ajuntament de Barcelona, Barcelona Activa.
- Cebrián-López, Inmaculada C. and Moreno, Gloria (2018). "Desigualdades de género en el mercado laboral". *Panorama social*, 27: 47-63.

- Clark, Terry N. and Lipset, Seymour M. (1991). "Are Social Class Dying?". *International Sociology*, 6(4): 397-410. doi: 10.1177/026858091006004002
- Domínguez-Folgueras, Marta (2024). "Parent-hood and Domestic Division of Labour in Spain, 2002-2010"/"Parentalidad y división del trabajo doméstico en España, 2002-2010". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 149: 45-64. doi: 10.5477/cis/reis.149.45
- Domínguez-Folgueras, Marta; González, M. José and Lapuerta, Irene (2022). "The Motherhood Penalty in Spain: The Effect of Full- and Part-Time Parental Leave on Women's Earnings". *Social Politics: International Studies in Gender, State & Society*, 29(1): 164-189. doi: 10.1093/sp/jxab046
- Dueñas-Fernández, Diego; Iglesias-Fernández, Carlos and Llorente-Heras, Raquel (2014). "Occupational Segregation by Sex in Spain: Exclusion or Confinement?". *International Labour Review*, 153(23): 11-36. doi: 10.1111/j.1564-913X.2014.00206.x
- England, Paula (2010). "The Gender Revolution: Uneven and Stalled". *Gender and Society*, 24(21): 49-66.
- England, Paula; Bearak, Jonathan; Budig, Michelle J. and Hodges, Melissa J. (2016). "Do Highly Paid, Highly Skilled Women Experience the Largest Motherhood Penalty?". *American Sociological Review*, 81(61): 161-189. doi: 10.1177/0003122416673598
- Erikson, Robert and Goldthorpe, John H. (1992). *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford [UK]; New York: Clarendon Press; Oxford University Press.
- Erikson, Robert; Goldthorpe, John H. and Portocarero, Lucienne (1979). "Intergenerational Class Mobility in Three Western European Societies: England, France and Sweden". *The British Journal of Sociology*, 30(4): 415. doi: 10.2307/589632
- Esping-Andersen, Gosta (1999). *Social Foundations of Postindustrial Economies*. Oxford: Oxford University Press. (1st edition).
- Fachelli, Sandra and López-Roldán, Pedro (2015). "Are We More Mobile when the Invisible Half Is Accounted for? Analysis of Intergenerational Social Mobility in Spain in 2011"/"¿Somos más móviles incluyendo a la mitad invisible? Análisis de la movilidad social intergeneracional en España en 2011". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 150: 41-70. doi: 10.5477/cis/reis.150.41
- Fuller, Sylvia (2018). "Segregation across Workplaces and the Motherhood Wage Gap: Why Do Mothers Work in Low-Wage Establishments?". *Social Forces*, 96(4): 1443-1476. doi: 10.1093/sf/sox087
- Gálvez-Muñoz, Lina and Rodríguez-Modroño, Paula (2011). "La desigualdad de género en las crisis económicas". *Investigaciones Feministas*, 2: 113-132.
- Goldthorpe, John H. (2000). *On Sociology: Numbers, Narratives, and the Integration of Research and Theory*. Oxford [UK]; New York: Oxford University Press.
- Goldthorpe, John H. (2012). "Back to Class and Status: Or Why a Sociological View of Social Inequality Should Be Reasserted". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 137: 43-58.
- Goldthorpe, John H. and McKnight, Abigail (2004). *The Economic Basis of Social Class*. 80. Centre for Analysis of Social Exclusion. London: LSE.
- González-Rodríguez, Juan J. and Garrido-Medina, Luis J. (2005). Mercado de trabajo, ocupación y clases sociales. In: *Tres décadas de cambio social en España*, (pp. 89-134). Madrid: Alianza.
- Hertel, Florian R. (2017). *Social Mobility in the 20th Century*. Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Hurley, John; Storrie, Donald and Jungblut, Jean-Marie (2011). *Shifts in the Job Structure in Europe during the Great Recession*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Ibáñez-Pascual, Marta (2017). *Mujeres en mundos de hombres: la segregación ocupacional a través del estudio de casos*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Instituto Nacional de Estadística (2024). Encuesta de presupuestos familiares. Madrid: INE.
- Iversen, Torben (2010). *Women, Work, and Politics the Political Economy of Gender Inequality*. New Haven: Yale University Press.
- Karpiński, Zbigniew and Skvoretz, John (2023). "Status Allocation from Elementary Allocation Principles". *Research in Social Stratification and Mobility*, 83: 100769. doi: 10.1016/j.rssm.2023.100769
- Kingston, Paul W. (2000). *The Classless Society*. California: Stanford University Press.
- Lasswell, Thomas E. (1965). *Class and Stratum, An Introduction to Concepts and Research*. Boston: Houghton Mifflin Company. (1st edition).
- Le Grand, Carl and Tâhlin, Michael (2013). Class, Occupation, Wages, and Skills: The Iron Law of Labor Market Inequality. In: G. Elisabeth Birkelund (ed.). *Class and Stratification Analysis* (Vol. 30, *Comparative Social Research*, pp. 3-46). Emerald Group Publishing Limited.
- Manduca, Robert A. (2019). "The Contribution of National Income Inequality to Regional Economic

- Divergence". *Social Forces*, 98(2): 622-648. doi: 10.1093/sf/soz013
- Marqués-Perales, Ildelfonso and Herrera-Usagre, Manuel (2010). "¿Somos más móviles? Nuevas evidencias sobre la movilidad intergeneracional de clase en España en la segunda mitad del siglo XX". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 131: 43-73.
- Marqués-Perales, Ildelfonso and Gómez-Espino, Juan Miguel (2023). "The Role of Working Women in Social Mobility in Spain". *International Sociology*, 38(3): 311-333. doi: 10.1177/02685809221150753
- Molina, José Alberto and Montuenga, Víctor M. (2008). *The Motherhood Wage Penalty in a Mediterranean Country: The Case of Spain*. 3574. Bonn: IZA Institute of Labour Economics.
- Nolan, Brian; Weisstanner, David; Goedemé, Tim and Paskov, Marii (2020). "Social Class and Earnings: A Cross-National Study". *INET Oxford Working Papers*.
- Oesch, Daniel (2006). *Redrawing the Class Map*. London: Palgrave Macmillan UK.
- Ortiz-García, Pilar (2014). "El trabajo a tiempo parcial. ¿Una alternativa para la mujer en tiempos de crisis?". *Sociología del Trabajo*, 3(82): 73-92.
- Pakulski, Jan and Waters, Malcolm (1996). *The death of class*. Thousand Oaks, California: SAGE.
- Parent-Thirion, Agnès; Biletta, Isabella; Cabrita, Jorge; Llave Vargas, Oscar; Vermeylen, Greet; Wilczynska, Aleksandra and Wilkens, Mathijn (2017). *6th European Working Conditions Survey: Overview Report*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Sánchez-Mira, Núria and O'Reilly, Jacqueline (2019). "Household Employment and the Crisis in Europe". *Work, Employment and Society*, 33(3): 422-443. doi: 10.1177/0950017018809324
- Santos-Ortega, Juan Antonio (2012). "La bolsa y la vida": Efectos de la lógica financiera sobre los mercados de trabajo precarios. In: L. E. Alonso-Benito and C. J. Fernández-Rodríguez (eds.). *La financiarización de las relaciones salariales: una perspectiva internacional* (pp. 127-157). Madrid: FUHEM Ecosocial: Los libros de la catarata.
- Sevilla-Sanz, Almudena; Gimenez-Nadal, Jose Ignacio and Fernández, Cristina (2010). "Gender Roles and the Division of Unpaid Work in Spanish Households". *Feminist Economics*, 16(4): 137-184. doi: 10.1080/13545701.2010.531197
- Shoki, Okubo; Keisuke, Kawata; Ting, Yin and Zhaoyuan, Xu (2019). *Wage Stratification between Care Workers and Non-Care Workers in Japan: Evidence from 2001-2017. Discussion Paper*. FY2019. Tokyo: Research Institute of Economy, Trade and Industry.
- Tählin, Michael (2007). "Class Clues". *European Sociological Review*, 23(5): 557-572. doi: 10.1093/esr/jcm019
- Trapido, Denis (2006). "Gendered Transition: Post-Soviet Trends in Gender Wage Inequality among Young Full-Time Workers". *European Sociological Review*, 23(2): 223-237. doi: 10.1093/esr/jcl030
- Treiman, Donald J. (1976). "A Standard Occupational Prestige Scale for Use with Historical Data". *The Journal of Interdisciplinary History*, 7(2): 283-304. doi: 10.2307/202737
- Tumin, Melvin M. (1984). *Social Stratification: The Forms and Functions of Inequality*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall. (2nd edition).
- Warner, Geoffrey (2000). "A Lorenz Curve Based Index of Income Stratification". *The Review of Black Political Economy*, 28(3): 41-57. doi: 10.1007/BF02717269
- Williamson, Oliver E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press.
- Wright, Erik O. (1979). *Class Structure and Income Determination*. New York: Academic Press.
- Wright, Erik O. (2018). *Comprender las clases sociales*. Barcelona: Akal.
- Yitzhaki, Shlomo and Lerman, Robert I. (1991). "Income Stratification and Income Inequality". *Review of Income and Wealth*, 37(3): 313-329. doi: 10.1111/j.1475-4991.1991.tb00374.x
- Zhou, Xiang (2012). "A Nonparametric Index of Stratification". *Sociological Methodology*, 42(1): 365-389. doi: 10.1177/0081175012452207
- Zhou, Xiang and Wodtke, Geoffrey T. (2019). "Income Stratification among Occupational Classes in the United States". *Social Forces*, 97(3): 945-972. doi: 10.1093/sf/soy074

RECEPTION: July 22, 2023

REVIEW: January 2, 2024

ACCEPTANCE: March 26, 2024

ANNEXES

TABLE A1. *Percentage of classes by gender, 2006-2019 period*

Woman															
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Total
egp10															
I	13.88	14.02	14.27	14.91	17.09	17.85	15.45	14.78	14.45	15.47	15.97	16.66	16.40	16.82	15.88
II	6.73	6.58	7.02	7.15	6.03	6.17	7.94	7.63	7.68	7.65	8.16	8.42	9.09	9.23	7.74
IIIa	8.42	8.42	7.82	7.89	8.64	8.90	9.60	9.39	9.29	9.24	9.14	9.60	8.56	8.12	8.67
IIIb	25.49	26.37	26.51	26.18	26.04	25.20	24.48	25.08	24.87	25.12	25.40	24.63	25.96	26.28	25.69
IVa	1.15	1.12	1.21	1.21	1.03	1.40	2.00	1.63	1.68	1.61	1.84	2.01	2.08	2.07	1.60
IVb	5.69	5.78	5.35	5.13	4.36	4.29	5.17	6.42	6.40	6.30	6.39	5.84	5.81	5.79	5.63
IVc	2.45	2.51	2.96	3.14	2.86	2.45	2.78	2.60	2.84	2.74	2.26	2.12	1.85	1.87	2.45
V+VI	7.72	7.42	6.78	6.32	5.70	5.52	7.22	6.30	6.21	6.11	6.01	4.85	5.30	4.92	6.01
VIIa	22.55	22.37	22.82	23.35	23.19	23.36	19.99	20.78	21.56	21.21	20.96	22.08	21.16	20.85	21.70
VIIb	5.92	5.40	5.26	4.71	5.05	4.87	5.37	5.40	5.01	4.55	3.88	3.79	3.79	4.04	4.64
Man															
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Total
egp10															
I	15.06	15.89	16.08	16.13	18.08	18.66	15.88	14.78	14.5	15.36	16.06	16.36	15.94	15.22	16.14
II	6.82	6.83	7.11	7.44	6.76	6.66	7.98	7.90	8.63	8.79	8.90	8.71	9.07	9.53	8.13
IIIa	4.91	4.69	4.73	4.82	5.14	5.23	5.24	4.94	4.44	4.79	4.77	4.87	4.40	4.17	4.75
IIIb	9.30	9.55	9.82	9.79	10.11	9.76	11.23	11.85	11.97	12.42	12.17	12.47	12.79	12.90	11.34
IVa	2.32	2.31	2.56	2.56	2.22	2.41	3.28	3.40	3.59	3.18	3.16	3.30	3.46	3.49	2.97
IVb	7.33	7.45	6.93	6.95	6.28	6.14	7.34	8.43	8.69	8.62	8.52	8.09	7.65	8.06	7.58
IVc	4.93	4.88	4.79	4.80	4.50	4.49	4.44	4.16	3.93	3.85	3.60	3.26	3.51	3.42	4.12
V+VI	21.14	20.93	21.20	21.06	19.04	18.98	20.52	20.33	19.15	18.37	18.25	18.28	18.46	18.05	19.33
VIIa	22.55	22.46	22.01	21.73	22.65	22.45	18.04	18.14	18.88	18.73	19.39	19.64	19.62	19.60	20.30
VIIb	5.63	5.01	4.77	4.71	5.22	5.21	6.05	6.07	6.22	5.89	5.17	5.02	5.10	5.56	5.34

Source: ECV 2006-2019, author's own creation.

Evolución de la estratificación de ingresos por clase social y género: evidencias desde España (2006-2019)

The Evolution of Income Stratification by Social Class and Gender: Evidence from Spain (2006-2019)

Ildelfonso Marqués-Perales, María Cascales-Mira y Manuel Herrera-Usagre

Palabras clave

Clase social
 • Desigualdades sociales
 • Estratificación social
 • Género
 • Índice de estratificación de ingresos

Key words

Social Class
 • Social Inequalities
 • Social Stratification
 • Gender
 • Income Stratification Index

Resumen

La presente investigación aborda la estratificación de ingresos por clase social y género en la población trabajadora española, desde el año 2006 al 2019. A través del *Índice S* de Zhou (2012) se mide el nivel de estratificación por grupos, informando acerca de si la clase social y el género afectan a la distribución de ingresos. Los datos provienen de la Encuesta de Condiciones de Vida del Instituto Nacional de Estadística. Como principales resultados destacamos: la vinculación entre clase social e ingresos persiste; se aprecia una reducción en la estratificación de ingresos por género tras la crisis; y se observa una mayor polarización de ingresos en el grupo de mujeres. La principal aportación al campo es emplear un índice de estratificación de ingresos frente a los clásicos estudios de desigualdad.

Abstract

This study addresses income stratification by social class and gender in Spain's working class population from 2006 to 2019. Zhou's (2012) *S Index* measures the level of stratification by groups, determining whether social class and gender affect income distribution. Data were provided by the Living Conditions Survey of the Spanish National Institute of Statistics. The following main results were found: the link between social class and income persists; following the crisis, a reduction took place in income stratification based on gender; and greater polarization of income occurs in the female group. As a main contribution to the field of study, this work relies on an income stratification index in contrast to the classic inequality studies.

Cómo citar

Marqués-Perales, Ildelfonso; Cascales-Mira, María; Herrera-Usagre, Manuel (2024). «Evolución de la estratificación de ingresos por clase social y género: evidencias desde España (2006-2019)». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 188: 101-120. (doi: 10.5477/cis/reis.188.101-120)

La versión en inglés de este artículo puede consultarse en <http://reis.cis.es>

Ildelfonso Marqués-Perales: Universidad de Sevilla | imarques@us.es

María Cascales-Mira: Universidad de Sevilla | mcascales@us.es

Manuel Herrera-Usagre: Universidad de Sevilla | mherrer3@us.es



INTRODUCCIÓN¹

El concepto de clase social siempre ha estado en disputa. Mientras que hay quienes consideran que es un concepto caduco y anticuado (Beck y Willms, 2004; Clark y Lipset, 1991; Kingston, 2000; Pakulski y Waters, 1996), otros señalan su relevancia y centralidad para comprender las sociedades modernas (Goldthorpe, 2012; Oesch, 2006; Wright, 2018). El ejercicio más usual para mostrar su capacidad heurística ha consistido en examinar el rol que cumple como indicador de la posesión de recursos de tipo económico. Las diferencias de riqueza o ingreso entre las diferentes clases sociales, es decir, su desigualdad, ha marcado, por tanto, la supervivencia de este concepto o, al menos ha constituido uno de los principales test para evaluar su validez externa. Sin embargo, cuando hablamos de clase social, en realidad hablamos más de estratificación que de desigualdad. Mientras que el examen de la desigualdad es importante en muchos aspectos, el examen de la estratificación, *per se*, también lo es.

Desigualdad y estratificación son dos conceptos que van de la mano. Esto ha sido así porque en buena medida se consideran sinónimos (Tumin, 1984). Las sociedades son desiguales porque están estratificadas en su esencia. Dado unos estratos (v.g. clase social) se distribuyen recursos apreciados de forma desigual (v.g. ingresos). No obstante, ambos conceptos no tienen que estar obligatoriamente ligados. La desigualdad se refiere al grado en el que los recursos son distribuidos entre in-

dividuos, principalmente, o entre grupos (Allison, 1978; Yitzhaki y Lerman, 1991). La estratificación apunta, en cambio, al grado en que los grupos que forman una población se distinguen en capas jerárquicas de acuerdo con la distribución de algún tipo de recurso (Zhou, 2012). Como señalaba Laswell, «la estratificación es el proceso por el que se forman capas observables o el estado de estar comprimido en capas (*layers*)» (1965: 10). Este último concepto implica una ordenación jerárquica de los grupos según algún tipo de métrica de acuerdo con algún tipo de parámetro, al contrario que la segregación (Allanson, 2018). Cuando pensamos en riqueza y/o ingresos, usualmente la desigualdad queda vinculada a las variaciones en términos absolutos mientras que la estratificación quedaría vinculada a segmentación de rangos relativos, principalmente, clases sociales².

Allanson (2018) explica perfectamente la diferencia en estos términos:

Por ejemplo, la segregación ocupacional en el mercado de trabajo solo conducirá a la estratificación en la distribución de los ingresos si un grupo se concentra en las ocupaciones peor pagadas, con la consiguiente magnitud de la desventaja económica debida a la discriminación en el empleo dependiendo no solo del grado de segregación, sino también de la magnitud de las diferencias salariales. Por el contrario, la discriminación salarial directa puede no dar lugar a una estratificación significativa si los grupos se distribuyen por igual entre las ocupaciones mejor y peor pagadas (2018: 2).

Yitzhaki y Lerman (1991), en su descomposición del índice Gini junto con la clásica descomposición inter e intra, intro-

¹ Esta investigación ha sido financiada por la Unión Europea-NextGenerationEU, Ministerio de Universidades y Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, mediante convocatoria de la Universidad de Sevilla, por el proyecto DINAMOS2 (Referencia PID2019-106548GA-C22): Movilidad social intergeneracional: la educación como mecanismo explicativo y por el proyecto INCASi2 (GA101130456) A New Measure of Socioeconomic Inequalities for International Comparison.

² Ambos fenómenos, a pesar de estar relacionados, son dos dimensiones analíticamente diferentes. Realizamos un análisis de correlación entre los índices de Gini de desigualdad de ingresos y el *Índice S* de estratificación de ingresos para cada año, dando como resultado un valor R de Pearson de 0,306 para los hombres y de 0,283 para las mujeres, lo que se sitúa en el umbral generalmente reconocido entre una relación leve y moderada.

dujeron un tercer elemento que analizaba la estratificación por grupos comprendida como «el aislamiento respecto a los miembros de otros grupos» (1991: 319). Pese a la centralidad que tiene el concepto de estratificación en sociología, apenas ha sido abordado en términos operativos precisos. Apenas existe en la literatura una metodología que refleje bien esta noción. Los estudios precedentes que relacionan clase y renta se basan en la descomposición de la varianza, que refleja más bien el nivel de desigualdad que el nivel de estratificación (Zhou y Wodtke, 2019). Esto se debe, principalmente, a que las medidas que emplean la partición de la desigualdad intragrupos versus intergrupos no están relacionadas mecánicamente con el hecho de que esos grupos ocupen segmentos diferentes.

En el presente artículo vamos a emplear un índice que dé cuenta de la estratificación de ingresos por clase social y género en España. Para ello, empleamos el reciente estadístico S de Zhou que mide el nivel de estratificación por grupos de una distribución específica con los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida durante el periodo 2006-2019. En consecuencia, analizamos el papel que pudo tener la crisis económica de 2008 en el proceso de estratificación social en España en términos de ingreso. Nos interesa comprobar en qué medida, durante el periodo estudiado, la forma en la que se jerarquizan los ingresos por clase social sufrió algún tipo de variación.

REVISIÓN TEÓRICA

No existe un consenso teórico en torno a la capacidad de estratificación que tienen las clases sociales en las sociedades contemporáneas. Más bien, lo que existe es una enorme disputa. De hecho, las evidencias recogidas son opuestas según se provenga de una u otra escuela teórica. Desde la perspectiva de «la muerte de la clase», se

postula que las clases sociales han perdido su relevancia empírica y su poder interpretativo, mientras que, desde la perspectiva del análisis de clase, tanto desde el análisis neomarxista como neoweberiano, se insiste en su fuerza explicativa en las sociedades contemporáneas. En esta sección pasamos a explicar estas dos perspectivas.

En contra del análisis de clase y su vínculo con el ingreso: la muerte de la clase

Puede que sean Clark y Lipset (1991) quienes con más acierto en la calidad de sus argumentos han insistido en la pérdida de relevancia de la clase social como instrumento de análisis. Más concretamente, ambos autores señalan que la *fragmentación de la estratificación* por clase social está disminuyendo en las sociedades contemporáneas. Así señalan que:

En décadas recientes, el análisis de clase se ha mostrado crecientemente inadecuado a medida que las jerarquías tradicionales han declinado y nuevas diferencias sociales han emergido (Clark y Lipset, 1991: 397).

La expansión educativa, el crecimiento económico y la movilidad social han erosionado las bases comunitarias sobre las que se erigían las tradicionales sociedades basadas en fuertes divisiones de clases. Otros factores que arguyen estos autores son la pérdida del rol preponderante de la familia y la mayor relevancia del consumo sobre la producción (v.g. ausencia de marcas de estatus bajo). Asimismo, la edad, la educación y los valores culturales han crecido en su poder de estratificación (Clark y Lipset, 1991: 397). Incluso, los partidos políticos y sindicatos han sufrido profundas transformaciones; los primeros se han convertido en entidades interclasistas, descartando cualquier conflicto de clase de sus programas y los segundos han dejado de representar a la clase obrera en su conjunto. Solo representan a una fracción de clase (por lo que incluso aumentan la fragmentación de la que hablan los autores).

Asimismo, Pakulski y Waters (1996) sostienen que la separación de la dirección y la propiedad en la empresa, la burocratización de las compañías, la intervención del Estado, la mayor redistribución de la propiedad, la credencialización de las competencias, la profesionalización de las ocupaciones, la múltiple segmentación y globalización de los mercados y el papel cada vez más importante del consumo como generador de estatus y estilo de vida hacen innecesario el análisis de clase. Todas estas razones, junto con la derrota del marxismo, apuntan a su disipación también como fuente de identidad necesaria para la acción colectiva. La clase social se ha convertido así en una «quimera sociológica» (Pakulski y Waters, 1996: 8). Por último, Beck (Beck y Willms, 2004) y Bauman (2007) también señalan la pérdida de relevancia de la clase en el análisis sociológico. No obstante, habría que reconocer que el análisis de ambos se limita más a consideraciones ideológicas y culturales que económicas y materiales. Beck incluso considera que la clase social es una «categoría *zombie*»: una «idea que sigue viva aunque en realidad le corresponde que esté muerta» (Beck y Willms, 2004: 51-52). El riesgo ha sobrepasado los confines de la clase obrera, dejándose sentir en todas las clases sociales. Por su parte, Bauman (2007) considera que la pérdida de importancia de la clase social hay que interpretarla bajo el empuje de la pérdida de identidades colectivas y fuentes de socialización de raíz comunitaria.

En defensa del análisis de clase y su vínculo con los ingresos: neomarxistas y neoweberianos

En lo que respecta a aquellos que respaldan el análisis de clase, desde una perspectiva de corte marxista, Erik Olin Wright estableció ya hace algún tiempo que, en cuatro sociedades modernas (EE. UU., Italia, Suecia

y Gran Bretaña), los sueldos estaban fundamentalmente determinados por la posición que se ocupaba en la estructura de clases (1979). Y esto era así en sociedades consideradas mesocráticas, con una fracción importante de clases medias. Las clases sociales no solo fijaban cuánto se ganaba, sino también cómo se ganaban los ingresos. La propiedad, lejos de haber desaparecido, continuaba teniendo una función decisiva a la hora de generar importantes diferencias de ingreso. Para aquellos que manejaban las riendas de las grandes burocracias privadas —directivos y *managers*—, pero que no eran necesariamente propietarios puros, Wright consideraba que ocupaban una posición de clase contradictoria. En este sentido, es interesante señalar la existencia de «rentas de lealtad», a saber, ingresos que son el producto de la necesidad de la clase propietaria de comprar la fidelidad de quienes dirigen sus empresas. Estas se convierten, para el caso de la categoría de profesionales, en «rentas de habilidad». En todo caso, estos dos grupos presentan una mayor capacidad a la hora de negociar sus emolumentos, derivando consecuentemente en mayores ingresos que el resto de las clases sociales (Nolan *et al.*, 2020). Desde el punto de vista neomarxista, la desigualdad de ingresos es consustancial al desarrollo del capitalismo y a la extracción de plusvalía por parte de los capitalistas. Recuérdese que, en el caso de Wright, la explotación no solo se limita a los bienes económicos, sino de autoridad y conocimiento.

Desde una perspectiva más weberiana, Goldthorpe (2000) considera que los ingresos en una economía de mercado son el resultado de dos dimensiones: la especificidad de recursos y la dificultad de monitorización de las tareas. Estas generan tres tipos de contrato: de servicio, de trabajo y mixto. Así, aquellas personas trabajadoras que gozan de habilidades específicas de escasa oferta y de difícil supervisión tienen un mayor poder a la hora de negociar sus

salarios al alza. Además, en virtud de estas dos dimensiones, las clases sociales son recompensadas no solo en términos de ingresos, sino también de estabilidad, seguridad y promoción en el empleo (Goldthorpe y McKnight, 2004). Esta teorización, que brota de las raíces de la nueva economía de la información, renueva el enfoque de Erikson y Goldthorpe (1992) que consideraban que las clases sociales eran fruto de la situación de mercado y la situación de trabajo. La primera se traducía en las ocupaciones similares en términos de renta, seguridad, estabilidad y promoción en el empleo. La segunda era el producto de los sistemas de autoridad y control.

En este sentido, cabe citar, por último, la propuesta de Tåhlin quién considera que más que diferencias en términos de poder de negociación, las diferencias de ingreso se hallan en las habilidades contenidas en el desempeño de los puestos de trabajo (Tåhlin, 2007). La eficiencia más que el poder, el conflicto y el control, constituiría la verdadera «ley de hierro de la desigualdad en el mercado laboral» (Le Grand y Tåhlin, 2013). Esta teoría no critica la forma en la que se operacionalizan las clases sociales sino, más bien, los microfundamentos sobre los que se construyen.

Desigualdad, estratificación y género

Las desigualdades sociales basadas en el género constituyen un fenómeno intrincado y multifacético, que sigue teniendo un impacto importante en la distribución de recursos y oportunidades en el campo de la educación (Buchmann, DiPrete y McDaniel, 2008), el mercado de trabajo (England, 2010) o en el ejercicio del poder (Iversen, 2010). Estas discrepancias sistémicas, no obstante, han sido objeto de un escrutinio meticuloso por parte de la comunidad académica, especialmente en lo que respecta a la esfera laboral y de ingresos.

En este sentido surgen una serie de teorías, enmarcadas dentro de la Escuela de Cambridge, con un enfoque socioeconómico feminista, que dan cuenta de la segmentación del mercado laboral por género. Según este enfoque, el mercado laboral se encuentra fragmentado en distintos segmentos ocupacionales, en los que la asignación de trabajadores y trabajadoras responde a un criterio eminentemente de género, destacando la división sexual del trabajo a través de la segregación ocupacional y las desigualdades relativas a las condiciones laborales por género (Carrasquer y Amaral-Pinto, 2019; Cebrián-López y Moreno, 2018; Sánchez-Mira y O'Reilly, 2019). En este marco, se ha evidenciado una relación significativa entre la prevalencia de la segregación ocupacional basada en el género y la perpetuación de las desigualdades salariales en la sociedad. Los autores y autoras de la Escuela de Cambridge sostienen que la segmentación del mercado laboral opera a través de mecanismos de exclusión y barreras de acceso, generando una división del trabajo que relega a las mujeres a ocupaciones de menor remuneración, prestigio y posibilidades de ascenso. Asimismo, según la hipótesis de la segregación, existe una rígida tipificación sexual de las ocupaciones, ya que la demanda de trabajo femenino depende de la demanda existente en los sectores feminizados, generando una «sexualización de las ocupaciones» (Ibáñez-Pascual, 2017). Este proceso permite reforzar la desigualdad en el mercado laboral, en las condiciones laborales entre hombres y mujeres y en el acceso diferenciado a las ocupaciones masculinizadas y feminizadas (Gálvez-Muñoz y Rodríguez-Modroño, 2011).

Según la literatura precedente, la masiva incorporación de la mujer al mercado laboral estaría vinculada al crecimiento del sector servicios y a lo que la literatura ha denominado la «feminización» de las ocu-

paciones de servicios (Esping-Andersen, 1999; Hertel, 2017). Las mujeres se aglutinan en algunos empleos y ramas de actividad fundamentalmente del sector servicios (Hertel, 2017; Hurley, Storrie y Jungblut, 2011; Parent-Thirion *et al.*, 2017), trabajan en mayor medida que los hombres en ocupaciones profesionales que requieren cualificación y, a su vez, en ocupaciones elementales del sector servicios bajo. Es por ello que según Santos-Ortega (2012) las mujeres se encuentran con una mayor segmentación en el mercado laboral, sufriendo una doble polarización: intergénero, ya que se sitúan mayoritariamente en puestos feminizados del sector servicios y del sector público; e intragénero, ya que se da una división en la ocupación de puestos de mayor cualificación, relacionados con la clase de profesionales, así como en aquellas ocupaciones elementales de baja cualificación. La participación de las mujeres en el sector servicios alto ha sido posible gracias a la creciente incorporación del colectivo en los niveles de estudio superiores (Marqués-Perales y Gómez-Espino, 2023) lo que supone el llamado «Giro Educativo» (González-Rodríguez y Garrido-Medina, 2005) que ha facilitado que las mujeres puedan acceder a las clases sociales de mayor cualificación y, por ende, a profesiones de mayor retribución y estatus.

Mientras que los estudios sobre la desigualdad económica entre clases sociales y entre género han levantado un gran interés en la literatura académica, el número de estudios que han abordado la estratificación de ingresos por género han sido bastante escasos (Manduca, 2019). Hasta la fecha, en lo que respecta a la estratificación de ingresos, disponemos de algunos estudios que, si bien no emplean la misma métrica que la utilizada aquí, han analizado la estratificación en función del género. Una excepción a este respecto es el estudio llevado a cabo por Warner (2000). Este utiliza el método de Yitzhaki y Lerman (1991) ba-

sado en una descomposición del coeficiente Gini en la que hay un cálculo de la estratificación. Los resultados mostraron que el índice de estratificación de ingresos para las mujeres era un 50 % superior al de los hombres (Warner, 2000: 49). En su análisis sobre la desigualdad de ingresos entre mujeres y hombres de las sociedades postsoviéticas, Trapido (2006) observó un descenso de la brecha de género en los ingresos durante los momentos de expansión económica y un aumento en los momentos de constricción económica durante el largo proceso de transición a la economía capitalista de estos países. De hecho, dado que los empleos femeninos «se concentran en empleos mal pagados pero estables, como profesoras, enfermeras y oficinistas» mientras que los hombres en empleos manuales altamente remunerados de la industria, la expansión de los servicios durante etapas de prosperidad:

Mejora las posibilidades de las mujeres de encontrar un empleo estable (aunque modestamente remunerado), mientras que los hombres tienden a perder esas oportunidades de empleo y a caer sin amortiguación en el desempleo, el subempleo o el paro encubierto (Trapido, 2006: 234).

En una investigación reciente, Karpiński y Skvoretz (2023) ofrecen un análisis de la asignación de estatus (*status allocation*), un proceso inherente al mercado laboral mediante el cual los individuos con distintas credenciales y características son ubicados en posiciones ocupacionales que difieren sistemáticamente en prestigio, autonomía y remuneración. En su estudio, Karpiński y Skvoretz (2023) examinan datos de la UE y otros países extracomunitarios sobre los orígenes educativos y destinos ocupacionales. Los autores descubrieron que la asignación de ingresos es más meritocrática para las mujeres que para los hombres y que este hecho:

Puede interpretarse como que la educación tiene un mayor impacto para las mujeres que para los hombres, ya sea que el resultado sean los salarios o el posicionamiento ocupacional (Karpiński y Skvoretz, 2023: 11).

Entre las posibles explicaciones a este hecho, Karpiński y Skvoretz mencionan dos factores sustantivos inherentes a las desigualdades de género según los cuales:

Las mujeres más educadas enfrentan menos discriminación salarial que las mujeres menos educadas; una subrepresentación de las mujeres en trabajos donde la educación es relativamente poco importante como determinante de los salarios y cuentan con robustos convenios colectivos (2023: 12).

Por su parte, England (2010) destaca la importancia de las expectativas de género en las decisiones previas llevadas a cabo por las mujeres en el camino a la movilidad ocupacional ascendente. Según la autora, las mujeres han accedido a ocupaciones de prestigio (profesionales) a través de la educación, permitiéndoles ascender en la escala social sin provocar una transgresión de género. A su vez, tienen una fuerte presencia en el sector servicios de baja o poca cualificación y remuneración, mientras que los hombres se posicionan en mayor medida en ocupaciones intermedias con mayor remuneración. ¿Por qué se da esa mayor polarización entre ellas? Muchas mujeres sin títulos universitarios ganarían más en ocupaciones cualificadas de la industria (accediendo a las ocupaciones intermedias masculinizadas y con mejor remuneración) que en ocupaciones como limpiadoras o cuidadoras (tradicionalmente femeninas y con baja remuneración), pero eso supondría transgredir las expectativas de género (England, 2010: 160), lo que no siempre es un coste fácilmente asumible.

Por otro lado, las mujeres que deciden ser madres se enfrentan a una serie de penalizaciones en el mercado laboral, ya que son ellas las que mayoritariamente asumen la carga de los cuidados y adaptan su jornada laboral para poder conciliar (Sevilla-Sanz, Giménez-Nadal y Fernández, 2010; Domínguez-Folgueras, González y Lapuerta, 2022). Este fenómeno, conocido

en la literatura como *Penalty to Motherhood* afecta a las mujeres trabajadoras con hijos en España (Molina y Montuenga, 2008; Domínguez-Folgueras, 2024) ya que acrecienta las desigualdades en términos de salario respecto a los hombres y respecto a otras mujeres sin criaturas, lo que puede ser un mecanismo que esté afectando a la mayor estratificación de ingresos y polarización de este colectivo.

OBJETIVOS E HIPÓTESIS

El propósito de esta investigación reside en analizar en qué medida durante el intervalo comprendido entre 2006 y 2019 la estratificación de ingresos por clase social y género ha sufrido algún tipo de variación hacia una mayor o menor intensidad o, por el contrario, se ha mantenido constante.

En segundo lugar, queremos saber si existen diferencias en la estratificación de ingresos intragénero e intergénero, es decir, si las mujeres se encuentran más estratificadas que los varones en el nivel de ingresos por clases sociales y si se da mayor estratificación interna en el grupo de mujeres que en el grupo de hombres.

Para alcanzar los objetivos se contrastan las siguientes hipótesis:

H1. *La capacidad de estratificación de la clase social sobre los ingresos se mantiene.*

Salvo el periodo de crisis económica que comprende los años 2008 a 2013, el poder de estratificación por clase no ha variado en demasía, más allá de alguna fluctuación menor que no alcanza para marcar ninguna tendencia secular. Hasta la fecha, ningún acontecimiento ha podido alterar los microfundamentos que sirven a los empleadores para pagar de forma distinta a unos grupos de trabajadores u otros (Williamson, 1985).

H2. *La estratificación de ingresos por género se ha reducido en los últimos años.*

La probabilidad de encontrar hombres y mujeres en el mismo nivel de ingresos ha aumentado, por lo que el nivel de estratificación durante el periodo analizado ha disminuido. Esto se comprobará observando la zona de solapamiento entre mujeres y hombres. Esta disminución de la estratificación se observará también entre personas de la misma clase social.

H3. *Existe una mayor estratificación de ingresos en mujeres.* Estas, en su proceso de incorporación masiva al mercado de trabajo, se han ido concentrando en puestos de profesionales socio-culturales (I+II) y de ocupaciones no manuales de baja cualificación (IIIb). De esta manera, están subrepresentadas entre las clases trabajadoras manuales de mayor remuneración, mayor protección laboral y mayores posibilidades de promoción que los hombres (V+VI). Esta segmentación por género del mercado laboral tiene un impacto en la polarización de los rangos de ingresos.

DATOS Y MÉTODOS

Como hemos señalado con anterioridad, para medir el grado en que las clases sociales se sitúan en distintos estratos jerárquicos de la distribución total de ingresos, utilizaremos el *Índice S* de estratificación (Zhou, 2012). Este índice, de naturaleza no paramétrica e independiente de los cambios en la composición de los estratos sociales, ofrece muchas ventajas respecto a índices de estratificación de ingresos anteriores (Yitzhaki y Lerman, 1991). Entre las ventajas, el *Índice S* permite introducir, además de los ingresos y una variable de estratificación, una tercera variable que permita medir la estratificación de manera condicionada o controlada. Destacamos dos propiedades del *Índice S* que suponen una gran ventaja respecto a otros índices:

- Permite establecer como variable de estratificación una variable de dos grupos (entre hombre y mujer, por ejemplo) o entre diferentes grupos (niveles de educación o clases sociales). Cuando queramos comparar el grado de estratificación entre dos grupos, el índice mide la probabilidad de que encontremos un hombre con unos ingresos superiores a las mujeres, siendo $S = 0$ cuando no hay diferencia; es decir, la probabilidad de encontrar un hombre o una mujer en un rango de ingresos determinado es la misma, y $S = 1$ cuando la probabilidad de encontrar un hombre con ingresos superiores a los de una mujer es siempre superior. Esta lógica se aplica de manera similar cuando tenemos múltiples grupos de estratificación, como las clases sociales. El *Índice S* mediría así «la confianza con la que podemos predecir la posición relativa de dos individuos de grupos diferentes a partir de la posición relativa de los dos grupos a los que pertenecen» (Zhou, 2012: 472).
- Al basarse en la comparación por pares de los rangos individuales intergrupos, el *Índice S* desvincula la medición de la estratificación de la magnitud de la variación intragrupos. Así, el *Índice S* alcanza el valor 1 cuando la distribución de los ingresos está completamente segmentada entre los grupos. Esta propiedad no se da en las medidas de estratificación basadas en la proporción de variación entre grupos, que no alcanzan su nivel máximo hasta que no hay una variación homogénea dentro de los grupos.

Y lo que es más importante, el *Índice S* es invariante bajo transformaciones que preservan el rango, es decir, transformaciones de la variable que no alteran el orden de rango de las observaciones individuales (Zhou, 2012: 474).

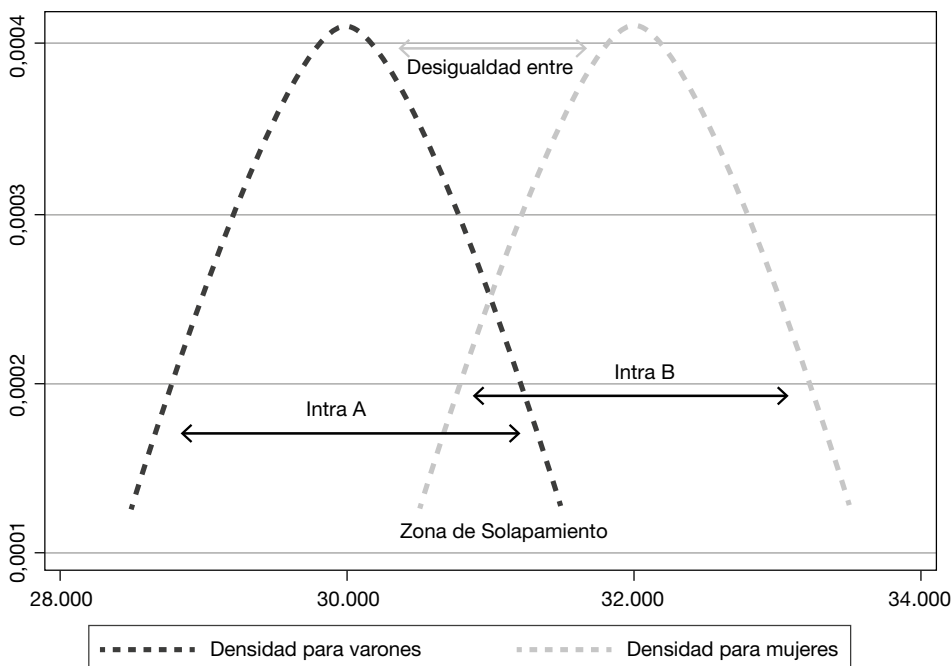
Este índice puede expresarse en términos generales de la siguiente manera:

$$S = P(Y_i > Y_j | C_i > C_j) - P(Y_i < Y_j | C_i < C_j) = E[\text{sign}(Y_i - Y_j) | C_i > C_j] \quad [1]$$

Dónde Y_i y C_i son los ingresos declarados y la clase social del individuo i ; $C_i > C_j$ muestra que los miembros de la clase o grupo C_i tienen un rango de percentil medio de ingresos superior a cualquier miembro perteneciente a la clase o grupo C_j ; $P(\cdot)$ denota una función de distribución de probabilidad; $E(\cdot)$ es la función de expectativa, o el valor esperado; y $\text{sign}(\cdot)$ es la función de signo, que devuelve un valor de -1 cuando su argumento es menor que 0, y 1 positivo cuando su argumento es mayor que 0. El

índice de estratificación es igual a 0 cuando $P(Y_i > Y_j | C_i > C_j) = P(Y_i < Y_j | C_i < C_j)$ o, dicho de otro modo, cuando no hay diferencia en la clasificación relativa de los ingresos entre las distintas clases sociales. Esto ocurriría, por ejemplo, cuando las distribuciones de ingresos específicas de cada clase se solapan perfectamente. El gráfico 1 muestra, por un lado, la visualización de lo que consideraríamos la estratificación intra, cuanto más dispersa es la distribución de ingresos en un grupo y, por otro lado, cuanto mayor es la zona de solapamiento y, por tanto, menor es la estratificación entre los dos grupos.

GRÁFICO 1. Esquema explicativo sobre la estratificación de ingresos por género



Fuente: Elaboración propia.

El índice de estratificación es igual a 1 cuando $P(Y_i > Y_j | C_i > C_j) = 1$, cuando las diferentes clases forman estratos jerárquicos completamente separados en la distribución global de los ingresos. El Índice S es

una función creciente del grado en que los diferentes grupos, ya sean clases o géneros, están separados entre sí en el rango de distribución de la renta o, de forma equivalente. Es una función creciente de la preci-

sión con la que la clasificación relativa de las clases sociales puede predecir la clasificación relativa de las rentas individuales (Zhou y Wodtke, 2019).

Para investigar el nivel de estratificación de ingresos entre clases sociales a lo largo del tiempo hemos empleado la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV). Como se sabe, esta recopila información sobre ingresos, pobreza, exclusión social y condiciones de vida en nuestro país³.

En el presente trabajo hemos querido analizar la evolución del *Índice S de Estratificación* de ingresos no paramétrico (ISN) (Zhou, 2012) por clase social en España, desde el año 2006 hasta 2019. La trayectoria que ha atravesado España durante el tiempo analizado incluye la etapa anterior a la recesión económica de 2008, un periodo de crisis y un periodo posterior⁴. Para este estudio la muestra total analizada consta de 364 917 casos, de los cuales 188 933 son varones y 175 984 son mujeres, de edades comprendidas entre treinta y sesenta y cinco años, lo que supone una base muestral amplia que facilita la posibilidad de inferencia estadística y disminuye el error estándar (véase tabla 1).

Las variables empleadas han sido la clase social, la renta y el género. Para la construcción de la clase hemos empleado la tipología EGP-10 diseñada por

Erikson, Goldthorpe y Portocarrero (1979), de inspiración neoweberiana en la que se distinguen dos elementos clave: especificidad de recursos y capacidad de monitorización (Breen, 2004). Hemos optado por esta clasificación porque ha sido ampliamente respaldada por la literatura precedente en estudios de desigualdad y estratificación social (Fachelli y López-Roldán, 2015; Marqués-Perales y Gómez-Espino, 2023; Marqués-Perales y Herrera-Usagre, 2010). Para su operacionalización hemos incluido los criterios de ocupación, número de empleados y estatus en el trabajo. La variable ocupación ha sido medida a través de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones⁵, también conocida por sus siglas en inglés ISCO, basada en la clasificación de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para organizar la información de trabajo y empleo. La variable estatus en el trabajo atiende a la relación del trabajador con sus empleados, al hecho de supervisar o no a trabajadores subalternos. El tamaño de la propiedad ha sido construido con el número de empleados.

Finalmente, la estructura resultante es la siguiente: las clases I y II representan la clase de servicios, la I está compuesta por grandes propietarios/as con empleados/as y profesionales de nivel alto, y la II, por gerentes y profesionales de nivel medio. La clase III es la manual no rutinaria (IIIa, administrativos/as; IIIb, asistentes; empleados/as de oficina, tiendas y otros servicios de ventas); la IV es la pequeña burguesía (IVa, con empleados/as; IVb, sin empleados/as; y IVc, agrícolas); la clase V son técnicos/as y supervisores/as de trabajadores/as manuales; la VI son trabajadores/as cualificados/as y la VII, no cualificados (VIIa, peones de la industria y otros sectores manuales; VIIb, peones agrícolas).

³ La encuesta es de periodicidad anual, 2013 es su periodo base. Su ámbito poblacional es población que reside en viviendas familiares principales. Con un tamaño muestral de 13 000 hogares y 35 000 personas, la ECV llevó a cabo un tipo de muestreo bietápico con estratificación en las unidades de primera etapa, donde las secciones censales actúan como unidades, seguidas por las viviendas familiares principales. El método de recogida de información son entrevistas personales, aunque los datos relacionados con los ingresos del hogar se completan con registros administrativos.

⁴ No hemos incluido los datos de 2020 ya que fue un año excepcionalmente atípico debido a la pandemia de la COVID-19.

⁵ La ocupación está codificada a dos dígitos y reúne 41 códigos.

TABLA 1. Estadísticos descriptivos

Variables	Frecuencias	Porcentajes	Frecuencias	Porcentajes
EGP10	Hombre		Mujer	
I	30.502	16,14	27.946	15,88
II	15.362	8,13	13.621	7,74
IIIa	8.970	4,75	15.26	8,67
IIIb	21.421	11,34	45.202	25,69
IVa	5.620	2,97	2.807	1,60
IVb	14.330	7,58	9.907	5,63
IVc	7.775	4,12	4.315	2,45
V+VI	36.524	19,33	10.572	6,01
VIIa	38.347	20,30	38.195	21,70
VIIb	10.082	5,34	8.159	4,64
Total	188.933	100,00	175.984	100,00
Género				
Mujer	175.984	48,23		
Hombre	188.933	51,77		
Renta media				
Mujer	8.196.550			
Hombre	12.325.570			

Fuente: ECV 2006-2019, elaboración propia.

La variable dependiente es el ingreso bruto del individuo, y para medirlo se ha hecho uso de una serie de preguntas recogidas en la ECV, que son: ingresos no monetarios de los empleados (py020g); ingresos en efectivo o casi en efectivo de los empleados (py010g); vehículo de la empresa (py021g); beneficios en efectivo o pérdidas del trabajo por cuenta propia⁶ (py050g); y pensión de planes privados individuales (py080g). Estos ingresos hacen referencia al año anterior de la encuesta⁷. Finalmente, se

han sumado las cantidades para llegar a una medida del ingreso bruto personal. La tabla 1 presenta los estadísticos descriptivos de las variables empleadas en el análisis.

Una vez descrita la metodología empleada para construir el *Índice S* y las variables que han permitido su operacionalización, en el siguiente apartado vamos a presentar el análisis de la estratificación de ingresos por clases sociales y género, para el periodo 2006 a 2019 en España.

RESULTADOS

En esta sección, se van a comentar los resultados obtenidos sobre ingresos, clase social y género en España para los años comprendidos entre 2006 y 2019. En primer lugar, en el gráfico 2 se exponen los principales resul-

⁶ Hemos eliminado las rentas que tenían valores por debajo de cero para evitar que pudieran alterar el nivel de renta medio individual.

⁷ A pesar de que los ingresos hacen referencia al año anterior a la encuesta esto no debería afectar a la medición de la estratificación por clase social de cada año, ya que no estamos trabajando con la ocupación, sino con la clase social y esta no cambia de un año para otro. Además, hemos tomado un intervalo de edad (de 30 a 65) que según la literatura se corresponde con la edad de madurez laboral, por lo que la probabilidad de movilidad social

intrageneracional es limitada (Erikson y Goldthorpe, 1992; Marqués-Perales y Gómez-Espino, 2023).

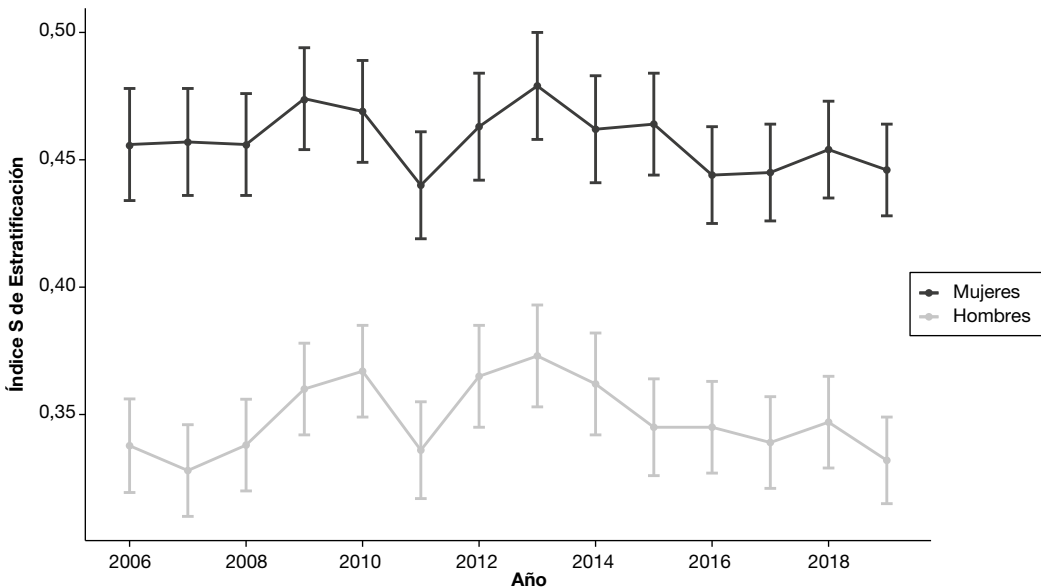
tados del *Índice S* de estratificación. Esto es así tanto para hombres como para mujeres. En esta sección, se analizan las muestras de forma aislada, bien por un lado las mujeres, bien por el otro los hombres.

En segundo lugar, en el gráfico 3 nos centraremos en la contraposición de hombres con respecto a las mujeres. A diferencia del gráfico 2, que analiza los cambios en la jerarquía por clase social de forma separada de hombres y mujeres, ahora se confrontan hombres y mujeres primero, sin consideración de su clase, y después tomándola también en consideración. Por último, en el gráfico 4 se expone la evolución del percentil medio de ingresos por clase social. Pese a su carácter eminentemente descriptivo, esta tendencia nos sirve para comprobar cómo se ordenan los ingresos entre las diferentes clases sociales.

Estratificación por clase social para hombres y mujeres

El gráfico 2 revela una dinámica de estratificación de ingresos muy similar en su evolución temporal para hombres y para mujeres, no obstante, se comprueba que el nivel de estratificación de las mujeres siempre ha sido significativamente superior al de los hombres. Mientras que, de media, a lo largo de los años el *Índice S* alcanza alrededor de un 0,46 para las mujeres, desciende a un 0,34 para los hombres. Esto significa que es mucho más fácil predecir el salario de las mujeres en función de su clase social que el de los hombres. O dicho de otro modo, los salarios están mucho más estratificados por clase social entre las mujeres que entre los hombres.

GRÁFICO 2. *Índice S de estratificación de ingresos por clase social para mujeres y hombres en España, 2006 a 2019*



Fuente: ECV 2006-2019, elaboración propia.

Asimismo, no ha habido cambios excesivamente significativos entre 2006 y 2019 ni para mujeres ni para hombres. No obstante, habría que subrayar la existencia de una variación como consecuencia de las alteraciones de la fuerza laboral. Dos aspectos deben ser considerados. En primer lugar, la crisis del año 2008 va a tener un impacto enorme en la distribución del ingreso en nuestro país. En líneas generales, pese a que algunas clases sociales perdieron más que otras, las medianas de algunos de los grupos mejor ubicados en la escala de ingresos se desplazaron más hacia al centro. Las posiciones sociales se situaron en un contexto de contracción del volumen monetario previo. Expresado en términos técnicos, las curvas de ingresos se solaparon por lo que se redujo el nivel de estratificación. Directivos/as y profesionales, empresarios/as medios, autónomos/as y propietarios/as agrícolas redujeron sus ingresos medianos más que las otras clases sociales, y esto es así tanto para hombres como para mujeres.

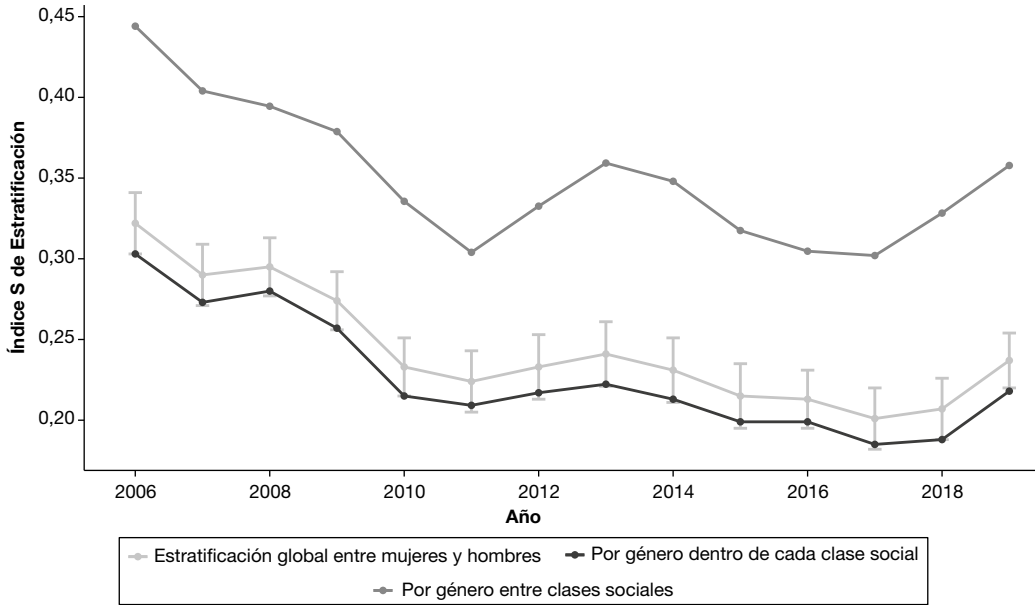
En segundo lugar, durante los años de mayor crisis económica (2009-2013) se produce lo que podría denominarse un efecto de composición en ambos géneros: primero, una tendencia a la subida de la estratificación de ingresos por clase social en cada género, para después experimentar una acusada caída en 2011, seguida de una posterior recuperación y suave caída que se estabiliza a partir de 2014. Este efecto es el resultado de los cambios que se producen en el tamaño relativo de las clases sociales, una vez que se reduce la fuerza laboral y se contrae la oferta empresarial. En el proceso de recuperación del empleo, a partir de 2012-2013, el gasto medio de los hogares, un indicador directo sobre el consumo de bienes y servicios, comenzó a recuperarse (INE, 2024). Esta recuperación del consumo de los hogares tuvo un impacto significativo en los pequeños negocios y comercios, base fundamental de la estructura económica de nuestro país donde las pequeñas y medianas empresas representan el 99,8 %

y un 62 % del valor añadido. Así, la recuperación del empleo y la generación de pymes podría haber conllevado una recuperación de los salarios medianos en determinadas clases sociales (véase gráfico 4) y un nuevo aumento de la estratificación hasta su consolidación.

Estratificación de ingresos por género

El gráfico 3 muestra los resultados del índice cuando se confrontan ambas muestras de hombres y mujeres. La línea que representa la estratificación global entre hombres y mujeres, muestra un moderado descenso de la estratificación salarial, de un 0,32 en 2006 a 0,20 en 2017 y, de nuevo, una ligera subida aunque de carácter notable en 2019 hasta un 0,24. Teniendo en cuenta que el rango medio de ingresos de los hombres es sistemáticamente superior al de las mujeres, este resultado sugiere que la probabilidad de que un hombre seleccionado al azar gane más que una mujer seleccionada al azar ha descendido de un $1 + 0,32/2 = 0,66$ a un $1 + 0,24/2 = 0,62$, es decir, un 6 % en estos últimos quince años.

Por otro lado, el gráfico 3 también muestra dos líneas adicionales. La estratificación de ingresos por género dentro de cada clase social, y la estratificación de ingresos por género entre diferentes clases sociales. Como era de esperar, ambas líneas llevan una tendencia análoga a la experimentada por la global. La estratificación entre personas de diferente género dentro de una misma clase social es menor que la estratificación global, lo cual es completamente lógico: la clase social tiene un poder de estratificación superior al género. Por otro lado, la estratificación entre individuos del mismo género, pero con diferente clase social es notablemente superior a la global. Dicho de otro modo, es más probable encontrar personas con diferente salario atendiendo a su clase social que a su género.

GRÁFICO 3. Índice S de estratificación de ingresos entre géneros en España, 2006 a 2019

Fuente: ECV 2006-2019, elaboración propia.

Evolución del rango medio del percentil de ingresos de cada clase por género

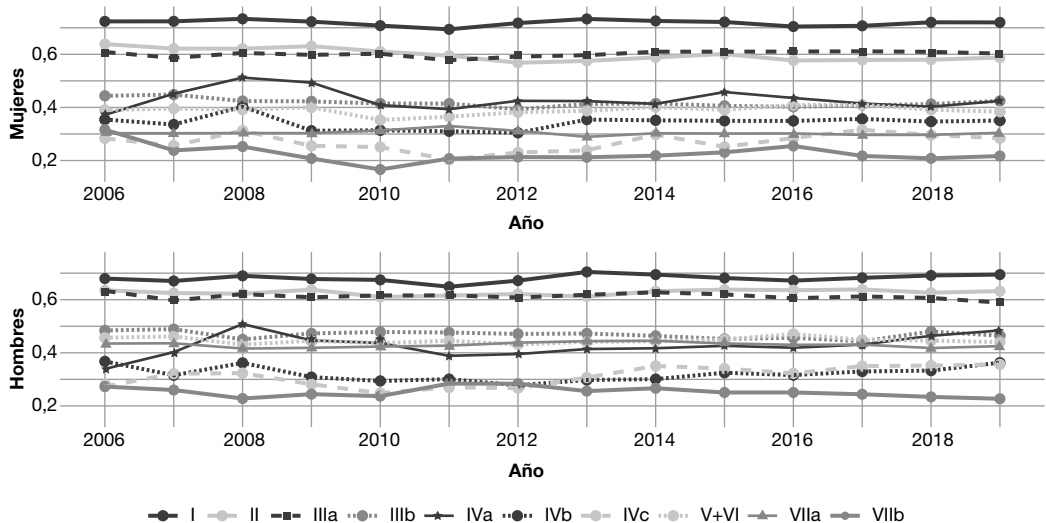
La siguiente información analizada se refiere a la evolución del rango medio del percentil de ingresos para cada clase social en España entre 2006 y 2019, para mujeres y hombres (véase gráfico 4). Con el fin de ilustrar los cambios distributivos, el gráfico 4 informa del rango percentil promedio de ingresos para cada clase social en el periodo seleccionado. Esto es, el orden en la que la mayor parte de miembros de una clase social se sitúa en una distribución de percentiles de ingresos.

Se puede observar que la clase I está mejor situada en términos de ingresos tanto para mujeres como para hombres, se encuentra en el estrato superior de la clasificación de ingresos. Esta clase social muestra una estabilidad en el rango medio del percentil de ingresos a lo largo del periodo analizado. Según sucede en el modelo de Zhou y Wodke (2019), las clases altas destacan por mantener los rangos de ingresos superiores.

Respecto a la muestra para mujeres, se da una clara polarización de ingresos por la parte alta y baja de la estructura ocupacional en comparación con los hombres, debido a la falta de presencia de este colectivo en una clase intermedia, como es la V+VI, con ingresos superiores a las clases menos cualificadas. Por su parte, las pequeñas empresarias mejoran su situación relativa de clase, en comparación con el resto de clases.

En la muestra para hombres, se aprecia que las clases sociales no están tan polarizadas en estratos de ingresos como sucede con las mujeres; se dan clases intermedias como la V+VI o la IIIb, con un rango de salario que permite mediar entre las clases de mayores y menores ingresos. Al igual que en el grupo de mujeres, la clase IVa experimentó un incremento sustancial en el rango medio del percentil de ingresos durante el periodo de estudio y, aunque baja tras la crisis a partir de 2011, la tendencia es ascendente alcanzando niveles superiores a los del inicio del periodo de estudio.

GRÁFICO 4. Evolución del rango medio del percentil de ingresos de cada clase social en mujeres y hombres (esquema EGP-10), 2006-2019



Fuente: ECV 2006-2019, elaboración propia.

La visión conjunta de los dos gráficos nos da información relevante sobre la evolución de la posición relativa de las clases para mujeres y para hombres. Conforme a la hipótesis de partida, las mujeres están más estratificadas que los hombres. Ellas están más polarizadas entre las clases de servicio cualificado y no cualificado, y disponen de una estructura menos mesocrática porque hay menos personas en los niveles intermedios; por ejemplo, apenas ocupan la clase V+VI que son supervisores y trabajadores cualificados de la industria (es una clase cualificada, fuertemente sindicalizada y con altos salarios) que haría de amortiguador para las diferencias salariales entre la mayor estratificación (clase alta de servicio) y la menor estratificación de las clases menos cualificadas.

CONCLUSIONES

En este artículo hemos dado cuenta del nivel de estratificación que tiene la clase so-

cial sobre los ingresos en España durante el periodo 2006 a 2019. Para ello se ha empleado el *Índice S*, especialmente diseñado para el análisis de la estratificación social (Zhou, 2012). Hay que considerar la novedad que supone este índice, pues la mayor parte de estudios realizados se basan en un análisis de la desigualdad y no en un análisis de estratificación social propiamente dicho. Para dar evidencias de la importancia teórica de este índice podemos especificar la forma en que desigualdad y estratificación pueden tomar caminos opuestos. En este artículo, hemos comprobado que el *Índice S* presenta distancias respecto al índice de desigualdad más empleado, a saber, el índice *Gini*. Yitzhaki y Lerman indican a este respecto que «la desigualdad y la estratificación están inversamente relacionadas» (1991: 323), argumentando que esta relación es consistente con la teoría de la privación relativa, ya que «las sociedades estratificadas pueden tolerar una mayor

desigualdad que las sociedades no estratificadas», ya que «a medida que las personas se involucran más (menos) entre sí, tienen menos (más) tolerancia para un nivel dado de desigualdad» (1991: 323).

Los resultados presentados confirman que el impacto de la clase social apenas ha variado a lo largo del periodo estudiado (H1), aunque han existido pequeñas fluctuaciones en alguna clase social concreta y en 2008 como consecuencia de la crisis.

Las clases sociales, medidas de acuerdo con la clasificación de Erikson, Goldthorpe y Portocarrero (1979), explican en muy buena medida cómo se forman estratos diferenciados por renta. Se ha comprobado que el orden por el que se estratifican los ingresos por clase social se corresponde, básicamente, con la jerarquía que establece esta clasificación. No en vano, es la clasificación más empleada en los estudios de movilidad y estratificación social. De acuerdo con ella, la especificidad de recursos y la capacidad de monitorización se combinan para generar unas oportunidades de vida diferentes en general y, como hemos comprobado, unas recompensas desiguales por clase. Estos resultados apuntan hacia una dirección ya conocida por la sociología especializada en estratificación social. Los sistemas de mercado capitalistas son relativamente invariantes en sus estructuras sociales. En términos de recompensas sociales, la forma en la que se ordenan las posiciones apenas cambia por lugar y tiempo. Es lo que se denomina la *constante de Treiman* (Treiman, 1976). No obstante, no podemos ignorar el efecto de las crisis económicas sobre la estratificación de ingresos como consecuencia de una reducción de la masa monetaria. En líneas generales, pese a que algunas clases sociales perdieron más que otras, las medianas de algunos de los grupos mejor ubicados en la escala de ingreso se desplazaron más hacia al centro.

En lo que concierne a la segunda de nuestras hipótesis (H2), nuestros datos in-

dican que desde 2006 a 2011 España experimentó una reducción sustancial de estratificación de ingresos entre géneros o, dicho de otro modo, un creciente solapamiento entre hombres y mujeres en términos de ingresos. No obstante, este frenó su tendencia a partir del periodo mencionado, manteniéndose en una horquilla sin grandes cambios hasta 2019. Otros estudios han dado cuenta de una reducción significativa de la estratificación de ingresos entre mujeres y hombres, especialmente en el sector de los cuidados, en los últimos 20 años (Shoki *et al.*, 2019). De hecho, Zhou y Wodke (2019: 964) mantienen que la diferencia en la estratificación de ingresos entre hombres y mujeres viene dada por la mayor sindicalización de las profesiones que más frecuentan los hombres: las manuales de la industria.

Por último, cuando realizamos un análisis separado por género (H3), el poder de la estratificación por clase social es más fuerte entre las mujeres que entre los hombres. Explicamos los factores que influyen en esta diferencia. Al contrario que los hombres, que ocupan en una gran proporción las clases intermedias e incluso las obreras cualificadas (V+VI), las mujeres se concentran en dos clases sociales polarizadas, la clase de servicio cualificado (como son profesionales), y las trabajadoras de servicio no cualificado (como son las trabajadoras de venta al público). Esta polarización en la posición de clase se refleja en una mayor estratificación de ingresos en este colectivo. Las mujeres se encuentran excluidas de ciertos segmentos ocupacionales, lo que condiciona que puedan acceder a puestos tradicionalmente masculinos con mejores condiciones salariales (England, 2010). Así, se da una mayor distribución de ingresos en los extremos entre las clases cualificadas y no cualificadas, debido a la feminización de las ocupaciones en el mercado laboral español (Dueñas-Fernández, Iglesias-Fernández, y Llorente-Heras, 2014; Ibáñez-Pascual, 2017).

Por otro lado, se da una mayor polaridad entre contrataciones parciales y completas en el grupo de mujeres; estas se ven más afectadas por fluctuaciones en el ciclo vital que afectan a sus trayectorias laborales que en el caso de los hombres (Ortíz-García, 2014; Domínguez-Folgueras, González, y Lapuerta, 2022). Estos tienen trayectorias laborales más estables y sufren menos fluctuaciones por el ciclo vital, lo que influye en su menor estratificación de ingresos. Por último, un factor relacionado con el anterior sería el fenómeno denominado *Penalty to motherhood*, penalizaciones que sufren las mujeres trabajadoras cuando son madres para poder conciliar y que afecta a la reducción de horas en el puesto de trabajo y con ello a un menor nivel de ingresos (England *et al.*, 2016; Fuller, 2018). Estos tres factores, acorde con la literatura, afectarían a la mayor estratificación de salarios dentro del colectivo de mujeres, como reflejan los datos obtenidos del *Índice S*.

BIBLIOGRAFÍA

- Allanson, Paul (2018). «On the Measurement of the Overall Degree of Income Stratification between Groups». *Review of Income and Wealth*, 64(2): 388-405. doi: 10.1111/roiw.12290
- Allison, Paul D. (1978). «Measures of Inequality». *American Sociological Review*, 43(6): 865-880. doi: 10.2307/2094626
- Bauman, Zygmunt (2007). *Consuming Life*. Cambridge: Polity Press. (1.ª ed.).
- Beck, Ulrich y Willms, Johannes (2004). *Conversations with Ulrich Beck*. Cambridge: Polity.
- Breen, Richard (2004). *Social Mobility in Europe*. Oxford; New York: Oxford University Press.
- Buchmann, Claudia; DiPrete, Thomas A. y McDaniel, Anne (2008). «Gender Inequalities in Education». *Annual Review of Sociology*, 34(1): 319-337. doi: 10.1146/annurev.soc.34.040507.134719
- Carrasquer, Pilar y Amaral-Pinto, Mariana do (2019). *El terra enganxós de les dones a la ciutat de Barcelona*. Barcelona: Ajuntament de Barcelona, Barcelona Activa.
- Cebrián-López, Inmaculada C. y Moreno, Gloria (2018). «Desigualdades de género en el mercado laboral». *Panorama social*, 27: 47-63.
- Clark, Terry N. y Lipset, Seymour M. (1991). «Are Social Class Dying?». *International Sociology*, 6(4): 397-410. doi: 10.1177/026858091006004002
- Domínguez-Folgueras, Marta (2024). «Parentalidad y división del trabajo doméstico en España, 2002-2010»/«Parenthood and Domestic Division of Labour in Spain, 2002-2010». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 149: 45-64. doi: 10.5477/cis/reis.149.45
- Domínguez-Folgueras, Marta; González, M. José y Lapuerta, Irene (2022). «The Motherhood Penalty in Spain: The Effect of Full- and Part-Time Parental Leave on Women's Earnings». *Social Politics: International Studies in Gender, State & Society*, 29(1): 164-189. doi: 10.1093/sp/jxab046
- Dueñas-Fernández, Diego; Iglesias-Fernández, Carlos y Llorente-Heras, Raquel (2014). «Occupational Segregation by Sex in Spain: Exclusion or Confinement?». *International Labour Review*, 153(23): 11-36. doi: 10.1111/j.1564-913X.2014.00206.x
- England, Paula (2010). «The Gender Revolution: Uneven and Stalled». *Gender and Society*, 24(21): 49-66.
- England, Paula; Bearak, Jonathan; Budig, Michelle J. y Hodges, Melissa J. (2016). «Do Highly Paid, Highly Skilled Women Experience the Largest Motherhood Penalty?». *American Sociological Review*, 81(61): 161-189. doi: 10.1177/0003122416673598
- Erikson, Robert y Goldthorpe, John H. (1992). *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford [UK]; New York: Clarendon Press; Oxford University Press.
- Erikson, Robert; Goldthorpe, John H. y Portocarero, Lucienne (1979). «Intergenerational Class Mobility in Three Western European Societies: England, France and Sweden». *The British Journal of Sociology*, 30(4): 415. doi: 10.2307/589632
- Esping-Andersen, Gøsta (1999). *Social Foundations of Postindustrial Economies*. Oxford: Oxford University Press. (1.ª ed.).
- Fachelli, Sandra y López-Roldán, Pedro (2015). «¿Somos más móviles incluyendo a la mitad invisible? Análisis de la movilidad social intergeneracional en España en 2011»/«Are We More Mobile when the Invisible Half Is Accounted for? Analysis of Intergenerational Social Mobility in Spain in 2011». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 150: 41-70. doi: 10.5477/cis/reis.150.41

- Fuller, Sylvia (2018). «Segregation across Workplaces and the Motherhood Wage Gap: Why Do Mothers Work in Low-Wage Establishments?». *Social Forces*, 96(4): 1443-1476. doi: 10.1093/sf/sox087
- Gálvez-Muñoz, Lina y Rodríguez-Modroño, Paula (2011). «La desigualdad de género en las crisis económicas». *Investigaciones Feministas*, 2: 113-32.
- Goldthorpe, John H. (2000). *On Sociology: Numbers, Narratives, and the Integration of Research and Theory*. Oxford [UK]; New York: Oxford University Press.
- Goldthorpe, John H. (2012). «De vuelta a clase y el estatus: Por qué debe reivindicarse una perspectiva sociológica de la desigualdad social»/«Back to Class and Status: Or Why a Sociological View of Social Inequality Should Be Reasserted». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 137: 43-58.
- Goldthorpe, John H. y McKnight, Abigail (2004). *The Economic Basis of Social Class*. 80. London: Centre for Analysis of Social Exclusion. LSE.
- González-Rodríguez, Juan J. y Garrido-Medina, Luis J. (2005). Mercado de trabajo, ocupación y clases sociales. En: *Tres décadas de cambio social en España* (pp. 89-134). Madrid: Alianza.
- Hertel, Florian R. (2017). *Social Mobility in the 20th Century*. Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Hurley, John; Storrie, Donald y Jungblut, Jean-Marie (2011). *Shifts in the Job Structure in Europe during the Great Recession*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Ibáñez-Pascual, Marta (2017). *Mujeres en mundos de hombres: la segregación ocupacional a través del estudio de casos*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Instituto Nacional de Estadística (2024). *Encuesta de presupuestos familiares*. Madrid: INE.
- Iversen, Torben (2010). *Women, Work, and Politics the Political Economy of Gender Inequality*. New Haven: Yale University Press.
- Karpiński, Zbigniew y Skvoretz, John (2023). «Status Allocation from Elementary Allocation Principles». *Research in Social Stratification and Mobility*, 83: 100769. doi: 10.1016/j.rssm.2023.100769
- Kingston, Paul W. (2000). *The Classless Society*. California: Stanford University Press.
- Lasswell, Thomas E. (1965). *Class and Stratum, An Introduction to Concepts and Research*. Boston: Houghton Mifflin Company. (1.ª ed.).
- Le Grand, Carl y Tählin, Michael (2013). *Class, Occupation, Wages, and Skills: The Iron Law of Labor Market Inequality*. En: G. Elisabeth Birkelund (ed.). *Class and Stratification Analysis* (Vol. 30, *Comparative Social Research*, pp. 3-46). Emerald Group Publishing Limited.
- Manduca, Robert A. (2019). «The Contribution of National Income Inequality to Regional Economic Divergence». *Social Forces*, 98(2): 622-48. doi: 10.1093/sf/soz013
- Marqués-Perales, Ildefonso y Herrera-Usagre, Manuel (2010). «¿Somos más móviles? Nuevas evidencias sobre la movilidad intergeneracional de clase en España en la segunda mitad del siglo XX»/«Are we More Mobile? New Evidence of Intergenerational Class Mobility in Spain During the Second Half of the 20th Century». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 131: 43-73.
- Marqués-Perales, Ildefonso y Gómez-Espino, Juan Miguel (2023). «The Role of Working Women in Social Mobility in Spain». *International Sociology*, 38(3): 311-333. doi: 10.1177/02685809221150753
- Molina, José Alberto y Montuenga, Víctor M. (2008). *The Motherhood Wage Penalty in a Mediterranean Country: The Case of Spain*. 3574. Bonn: IZA Institute of Labour Economics.
- Nolan, Brian; Weisstanner, David; Goedemé, Tim y Paskov, Marii (2020). «Social Class and Earnings: A Cross-National Study». *INET Oxford Working Papers*.
- Oesch, Daniel (2006). *Redrawing the Class Map*. London: Palgrave Macmillan UK.
- Ortiz-García, Pilar (2014). «El trabajo a tiempo parcial. ¿Una alternativa para la mujer en tiempos de crisis?». *Sociología del Trabajo*, 3(82): 73-92.
- Pakulski, Jan y Waters, Malcolm (1996). *The death of class*. Thousand Oaks, California: SAGE.
- Parent-Thirion, Agnès; Biletta, Isabella; Cabrita, Jorge; Llave Vargas, Oscar; Vermeylen, Greet; Wilczynska, Aleksandra y Wilkens, Mathijn (2017). *6th European Working Conditions Survey: Overview Report*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Sánchez-Mira, Núria y O'Reilly, Jacqueline (2019). «Household Employment and the Crisis in Europe». *Work, Employment and Society*, 33(3): 422-443. doi: 10.1177/0950017018809324
- Santos-Ortega, Juan Antonio (2012). «La bolsa y la vida»: Efectos de la lógica financiera sobre los mercados de trabajo precarios. En: L. E. Alonso-Benito y C. J. Fernández-Rodríguez (eds.). *La financiarización de las relaciones salariales: una*

- perspectiva internacional* (pp. 127-157). Madrid: FUHEM Ecosocial, Los libros de la catarata.
- Sevilla-Sanz, Almudena; Gimenez-Nadal, Jose Ignacio y Fernández, Cristina (2010). «Gender Roles and the Division of Unpaid Work in Spanish Households». *Feminist Economics*, 16(4): 137-184. doi: 10.1080/13545701.2010.531197
- Shoki, Okubo; Keisuke, Kawata; Ting, Yin y Zhaoyuan, Xu (2019). *Wage Stratification between Care Workers and Non-Care Workers in Japan: Evidence from 2001-2017. Discussion Paper*. FY2019. Tokyo: Research Institute of Economy, Trade and Industry.
- Tåhlin, Michael (2007). «Class Clues». *European Sociological Review*, 23(5): 557-572. doi: 10.1093/esr/jcm019
- Trapido, Denis (2006). «Gendered Transition: Post-Soviet Trends in Gender Wage Inequality among Young Full-Time Workers». *European Sociological Review*, 23(2): 223-237. doi: 10.1093/esr/jcl030
- Treiman, Donald J. (1976). «A Standard Occupational Prestige Scale for Use with Historical Data». *The Journal of Interdisciplinary History*, 7(2): 283-304. doi: 10.2307/202737
- Tumin, Melvin M. (1984). *Social Stratification: The Forms and Functions of Inequality*. Englewood Cliffs, N.J: Prentice-Hall. (2.ª ed.).
- Warner, Geoffrey (2000). «A Lorenz Curve Based Index of Income Stratification». *The Review of Black Political Economy*, 28(3): 41-57. doi: 10.1007/BF02717269
- Williamson, Oliver E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press.
- Wright, Erik O. (1979). *Class Structure and Income Determination*. New York: Academic Press.
- Wright, Erik O. (2018). *Comprender las clases sociales*. Barcelona: Akal.
- Yitzhaki, Shlomo y Lerman, Robert I. (1991). «Income Stratification and Income Inequality». *Review of Income and Wealth*, 37(3): 313-329. doi: 10.1111/j.1475-4991.1991.tb00374.x
- Zhou, Xiang (2012). «A Nonparametric Index of Stratification». *Sociological Methodology*, 42(1): 365-389. doi: 10.1177/0081175012452207
- Zhou, Xiang y Wodtke, Geoffrey T. (2019). «Income Stratification among Occupational Classes in the United States». *Social Forces*, 97(3): 945-972. doi: 10.1093/sf/soy074

RECEPCIÓN: 22/07/2023

REVISIÓN: 02/01/2024

APROBACIÓN: 26/03/2024

ANEXOS

TABLA A1. *Porcentaje de clases por género, periodo 2006 a 2019*

Mujer															
egp10	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Total
I	13,88	14,02	14,27	14,91	17,09	17,85	15,45	14,78	14,45	15,47	15,97	16,66	16,40	16,82	15,88
II	6,73	6,58	7,02	7,15	6,03	6,17	7,94	7,63	7,68	7,65	8,16	8,42	9,09	9,23	7,74
IIIa	8,42	8,42	7,82	7,89	8,64	8,90	9,60	9,39	9,29	9,24	9,14	9,60	8,56	8,12	8,67
IIIb	25,49	26,37	26,51	26,18	26,04	25,20	24,48	25,08	24,87	25,12	25,40	24,63	25,96	26,28	25,69
IVa	1,15	1,12	1,21	1,21	1,03	1,40	2,00	1,63	1,68	1,61	1,84	2,01	2,08	2,07	1,60
IVb	5,69	5,78	5,35	5,13	4,36	4,29	5,17	6,42	6,40	6,30	6,39	5,84	5,81	5,79	5,63
IVc	2,45	2,51	2,96	3,14	2,86	2,45	2,78	2,60	2,84	2,74	2,26	2,12	1,85	1,87	2,45
V+VI	7,72	7,42	6,78	6,32	5,70	5,52	7,22	6,30	6,21	6,11	6,01	4,85	5,30	4,92	6,01
VIIa	22,55	22,37	22,82	23,35	23,19	23,36	19,99	20,78	21,56	21,21	20,96	22,08	21,16	20,85	21,70
VIIb	5,92	5,40	5,26	4,71	5,05	4,87	5,37	5,40	5,01	4,55	3,88	3,79	3,79	4,04	4,64
Hombre															
egp10	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Total
I	15,06	15,89	16,08	16,13	18,08	18,66	15,88	14,78	14,5	15,36	16,06	16,36	15,94	15,22	16,14
II	6,82	6,83	7,11	7,44	6,76	6,66	7,98	7,90	8,63	8,79	8,90	8,71	9,07	9,53	8,13
IIIa	4,91	4,69	4,73	4,82	5,14	5,23	5,24	4,94	4,44	4,79	4,77	4,87	4,40	4,17	4,75
IIIb	9,30	9,55	9,82	9,79	10,11	9,76	11,23	11,85	11,97	12,42	12,17	12,47	12,79	12,90	11,34
IVa	2,32	2,31	2,56	2,56	2,22	2,41	3,28	3,40	3,59	3,18	3,16	3,30	3,46	3,49	2,97
IVb	7,33	7,45	6,93	6,95	6,28	6,14	7,34	8,43	8,69	8,62	8,52	8,09	7,65	8,06	7,58
IVc	4,93	4,88	4,79	4,80	4,50	4,49	4,44	4,16	3,93	3,85	3,60	3,26	3,51	3,42	4,12
V+VI	21,14	20,93	21,20	21,06	19,04	18,98	20,52	20,33	19,15	18,37	18,25	18,28	18,46	18,05	19,33
VIIa	22,55	22,46	22,01	21,73	22,65	22,45	18,04	18,14	18,88	18,73	19,39	19,64	19,62	19,60	20,30
VIIb	5,63	5,01	4,77	4,71	5,22	5,21	6,05	6,07	6,22	5,89	5,17	5,02	5,10	5,56	5,34

Fuente: ECV 2006-2019, elaboración propia.