EL TRIMESTRE ECONÓMICO, vol. LXXXI (2), núm. 322, abril-junio de 2014, pp. 281-307

CLASES MEDIAS Y VULNERABILIDAD A LA POBREZA

Reflexiones desde América Latina*

Luis F. López-Calva, Guillermo Cruces, Samantha Lach y *Eduardo Ortiz-Juárez***

RESUMEN

A partir de una definición de clase media que incluye a personas con baja probabilidad de caer en pobreza, este artículo presenta algunas tendencias para América Latina. El porcentaje de personas en clase media ha aumentado de 21.9% en 2000 a 34.3% en 2012, y desde el 2009 el tamaño de la clase media es mayor que el porcentaje de personas en pobreza. No obstante, formar parte de la clase media en América Latina sigue siendo una posición privilegiada. Los grupos en pobreza

* *Palabras clave*: clase media, América Latina, pobreza, vulnerabilidad. *Clasificación JEL*: O1, I32. Artículo recibido el 10 de marzo de 2014 [traducción del inglés de Karina Azanza, Beatriz Meza y Brian McDougall]. Este artículo se basa en investigación realizada por López-Calva con diversos coautores. Además de los que firman el presente, se utilizaron trabajos conjuntos con Dagmar Hertova, Jamele Rigolini y Florencia Torche. La mayoría de estos estudios formaron parte de la preparación de Ferreira *et al*. (2013), quizá el trabajo más completo publicado recientemente sobre el tema de movilidad económica y clase media en América Latina. Las ideas expresadas en este artículo se beneficiaron de valiosos comentarios por parte de Paloma Anós-Casero, Augusto de la Torre, Nancy Birdsall, François **Bour**guignon, Francisco Ferreira, Rebeca Grynspan, Peter Lanjouw, Santiago Levy, Nora Lustig, Carlos Silva Jáuregui y de todo el equipo del informe mencionado, elaborado en la oficina del Economista Jefe para América Latina y el Caribe del Banco Mundial. Asimismo, deseamos externar nuestro agradecimiento a los participantes de la 15ª reunión de LACEA celebrada en Medellín, por sus útiles comentarios.

** Luis F. López-Calva (lflopezcalva@worldbank.org) es economista líder y asesor regional en temas de pobreza para la región de Europa y Asia Central del Banco Mundial; Guillermo Cruces (gcruces@cedlas.org) es subdirector del Centro de Estudios Distributivos Laborales y Sociales (CEDLAS) de la Universidad Nacional de La Plata; Samantha Lach (samantha.lach@gmail.com) es consultora para la región de Europa y Asia Central del Banco Mundial, y Eduardo Ortiz-Juárez (eduardo.ortiz@undp.org) es economista en la Dirección Regional para América Latina y el Caribe del PNUD e investigador asociado no residente del Center for Inter-American Policy and Research (CIPR) de la Universidad de Tulane.

y vulnerabilidad concentran aún alrededor de dos terceras partes de la población total de la región. En este sentido, la región no se puede considerar una sociedad de clase media, al menos no por el momento.

Abstract

Based on the definition of middle class as that population who face low probability of falling into poverty, we present some trends for Latin America. The percentage of middle class has increased significantly, from 21.9 percent in 2000 to 34.3 percent in 2012. Since 2009, the size of the middle class is greater than that of the poor. Nevertheless, being part of the middle class in the region is still a privileged position. In fact, the poor and the vulnerable concentrate approximately two thirds of the region's population. In this sense, Latin America is most definitely not, at least not yet, a middle class society.

Introducción

El interés en las posibles consecuencias del crecimiento de la clase media se ha intensificado en años recientes. La pobreza en América Latina y el Caribe (ALC) mostró una notoria disminución durante el pasado decenio. En el caso específico de la región de ALC, esto fue resultado de una combinación de crecimiento económico y reducción de la desigualdad —de hecho, la crisis financiera de 2008-2009 no tuvo un efecto significativo en la tendencia decreciente de la pobreza a nivel regional—. Con la disminución de la pobreza, analistas y encargados de formular políticas públicas comenzaron a debatir sobre las consecuencias de vivir en una nueva sociedad de clase media. El debate en torno del aumento de la clase media, sin embargo, no está exento de salvedades.

En especial, el crecimiento de la clase media se ha apuntalado sobre una base conceptual algo limitada. Si bien el tema se ha discutido ampliamente en los sectores académico y de políticas públicas, en ninguno se observa una definición congruente de lo que efectivamente significa la clase media en términos económicos. Además, algunas nociones pueden contener elementos que son fundamentalmente engañosos, en particular desde una perspectiva económica. Por ejemplo, con el paso de la crisis muchos hogares identificados como de clase media cayeron en una situación de pobreza, lo cual, en principio, cuestiona la validez de la identificación. Si la clase media

inicia en donde termina la pobreza —como es el caso de muchas de estas definiciones— entonces (contra toda lógica) la clase media sería muy vulnerable ante choques. Esta vulnerabilidad iría contra las características que comúnmente se relacionan con la clase media, tanto en economía como en sociología. Por consiguiente, fijar un umbral muy bajo para definir en dónde inicia la clase media —por ejemplo, las definiciones de Banerjee y Duflo (2008), o de Ravallion (2010)— podría llevar a tendencias contra intuitivas en el ciclo económico, como se muestra líneas abajo.

En ALC, el siglo XXI ha traído consigo un claro progreso en los indicadores sociales. Aunque la expansión es modesta comparada con la de otras regiones, el producto interno bruto (PIB) per cápita creció a un ritmo promedio anual de 1.9% entre 2000 y 2012 —una clara mejora en comparación con el pobre desempeño de los decenios anteriores—.[1] Como resultado de este crecimiento, al menos en parte, la pobreza total ha disminuido considerablemente: de 42 a 25.3% entre 2000 y 2012 (y de 25.1 a 12.3% en el caso de la pobreza extrema).[2] La disminución de la pobreza también se relaciona con la importante reducción de la desigualdad en el ingreso. Después de aumentar durante el decenio de los noventa, la desigualdad se redujo de manera significativa en el decenio siguiente: el coeficiente de Gini en ALC pasó de un promedio ponderado de 0.550 en 2000 a 0.496 hacia 2011, equivalente a un cambio promedio anual cercano a –1% (gráfica 1).[3] Este resultado es particularmente notorio en el contexto mundial: ALC es la única región del mundo en donde la desigualdad, pese a su alto nivel, efectivamente está disminuyendo.[4] Este resultado es igualmente excepcional considerando el contexto regional. Históricamente, ALC se ha caracterizado por una gran desigualdad procíclica. No obstante, y de manera sorprendente, en años

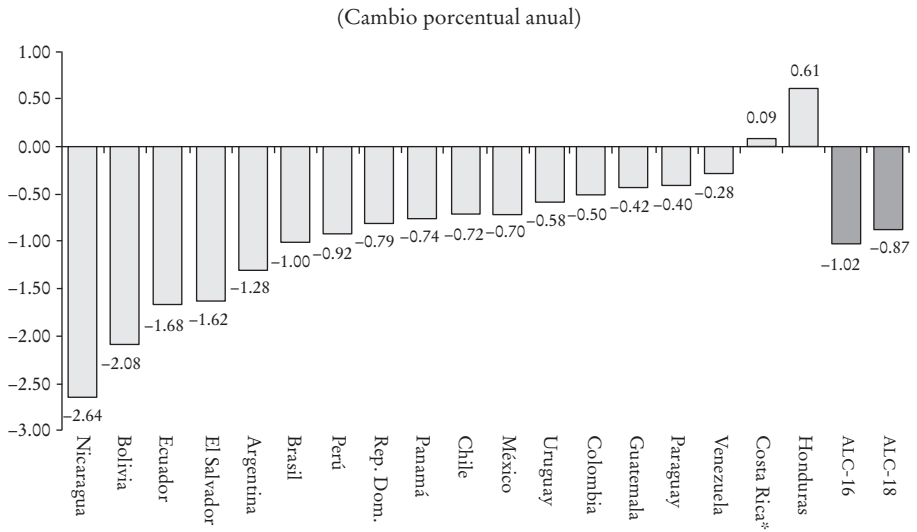
[1] En el decenio de los ochenta, el PIB per cápita de ALC se contrajo en –0.04% en promedio anual; mientras que en el decenio de los noventa el promedio anual fue un crecimiento de 0.97%. Estos promedios están calculados con base en los indicadores del desarrollo mundial (IDM) del Banco Mundial.

[2] Según estimaciones del Banco Mundial (2014). La pobreza total está calculada con la línea de 4 dólares por persona al día, mientras que la pobreza extrema con la línea es de 2.5 dólares por persona al día —en ambos casos, dólares ajustados por paridad de poder adquisitivo (PPA)—.

[3] Coeficiente de Gini para el ingreso per cápita de los hogares. Véase un análisis de las fuentes de la reducción de la desigualdad en ALC durante el decenio de los 2000, en Lustig *et al*. (2013). Esta reducción también se ha destacado por romper con la historia de persistente desigualdad. Durante el decenio de los ochenta, la opinión imperante era que el único indicador que demostraba estabilidad en las economías latinoamericanas era el coeficiente de Gini.

[4] Por ejemplo, de acuerdo con datos de los IDM y de la OCDE para el mismo periodo de la gráfica 1 el coeficiente de Gini ha aumentado a una tasa promedio anual de 2.6% en Indonesia, 1% en Sudáfrica, 0.70% en China y Rusia, 0.64% en los Estados Unidos y 0.30% para el promedio de la OCDE.

GRÁFICA 1. *Cambio en el coeficiente de Gini por país (*circa *2000-2011)*[a]



FUENTE: Cálculos de los autores con base en Lustig *et al*. (2013) y la actualización a febrero 2014 de la Base de Datos Socioeconómicos para América Latina y el Caribe (SEDLAC) (CEDLAS y Banco Mundial).

[a] El cambio porcentual anual para cada país se calcula como el cambio porcentual del coeficiente de Gini entre el primero y el último año analizado, dividido entre el total de años. Los periodos analizados son: Argentina (2000-2013), Bolivia (2001-2012), Brasil (2001-2012), Chile (2000-2011), Colombia (2001-2012); Costa Rica (2001-2009), Ecuador (2003-2012), El Salvador (2004-2012), Guatemala (2000-2011), Honduras (2001-2011), México (2000-2012), Nicaragua (2001-2009), Panamá (2001-2012), Paraguay (2001-2011), Perú (2000-2012), República Dominicana (2000-2011), Uruguay (2000-2012) y Venezuela (2000-2006). El promedio para el grupo ALC-16 es el promedio simple de los cambios en los 16 países en donde disminuyó la desigualdad; el promedio para el grupo ALC-18 es el promedio de los cambios en los 18 países mostrados en la gráfica. El cambio en Colombia debe interpretarse con cautela debido a problemas de comparabilidad de los datos entre 2001 y 2012. Los datos de principios y fines del decenio de los 2000 en El Salvador y Venezuela, respectivamente, están siendo revisados por el CEDLAS. Empleando el método *bootstrap*, con una significación de 95%, no se encontró que los cambios fueran estadísticamente significativos en Costa Rica, denotado con un "*".

recientes se ha roto esta tendencia pues la desigualdad ha disminuido al tiempo que la región ha crecido.

Con las mejoras en la reducción de la pobreza y la disminución de la desigualdad, la atención de los encargados de las políticas públicas y los académicos se está centrando en el aumento de la clase media. ¿Cómo es que estas mejoras sociales han incidido en la posibilidad de movilidad para los habitantes de ALC? ¿Es válido afirmar que la región se ha convertido en una sociedad de clase media? ¿Qué caracteriza dejar la pobreza y percibir un ingreso lo suficientemente alto como para consumir, vivir y comportarse como un ciudadano de clase media?

El primer paso para dar respuesta a estas preguntas consiste en definir claramente criterios sólidos y significativos para la medición de la clase media. Un ejemplo ilustrativo en ALC se refiere al caso de México. En un influyente libro, De la Calle y Rubio (2010) argumentaron que "México se está convirtiendo en una sociedad de clase media" según un amplio conjunto de indicadores que van desde la autopercepción hasta los cambios en el estilo de vida y las pautas de consumo. Este vago criterio para determinar quién pertenece a la clase media no toma en cuenta la condición de vulnerabilidad a los choques. En efecto, un número significativo de hogares considerados de clase media por De la Calle y Rubio (2010) cayeron en pobreza durante la reciente crisis mundial. México, como se detalla líneas abajo, dista mucho de ser un país de clase media.

Este artículo presenta una revisión de las principales definiciones de la "clase media" y propone una definición económica pertinente, particularmente desde la perspectiva de las políticas públicas. Para identificar quién se ha unido al "club de la clase media" y quién no, empleamos una nueva definición del umbral de admisión; a saber, una persona se convierte en miembro de la clase media cuando deja de ser vulnerable a la pobreza. Con base en esta definición, el artículo analiza las tendencias recientes de la clase media en ALC.[5]

¿Por qué es importante la clase media? La bibliografía sobre el tema alude a la relevancia de la clase media como un motor de crecimiento económico, y como la base del tejido social y de una mejor gobernabilidad. Se ha sugerido que la clase media —a través de su relación con la inversión en capital humano, el consumo y el ahorro— ayuda a producir beneficios económicos y a fomentar el desarrollo.[6] A su vez, este proceso impulsa un círculo virtuoso que contribuye a una mayor expansión de la clase media. Otros estudios sugieren que la clase media constituye la columna vertebral de la democracia, y que garantiza estabilidad social y política al fomentar la cohesión social y mitigar las tensiones entre ricos y pobres.[7]

[5] Esta definición de vulnerabilidad fue propuesta por López-Calva y Ortiz-Juárez (2013). Parte de los análisis que aquí se presentan se prepararon como aportaciones a Ferreira *et al.* (2013) —quizá el estudio más extenso que analiza la definición de la clase media y las pautas recientes para ALC—. En ese estudio también se presenta una validación de la definición de vulnerabilidad a partir de la autopertenencia a una determinada clase.

[6] Se argumenta que una clase media numerosa y estable induce el crecimiento económico, la demanda de consumo, el desarrollo empresarial y la inversión a largo plazo. Véanse, por ejemplo, Easterly (2001), Doepke y Zilibotti (2008), y Murphy *et al.* (1989).

[7] Véase, por ejemplo, Barro (1999), Birdsall *et al.* (2000), y Lipset (1959).

El presente artículo también ofrece pruebas recientes acerca de si en ALC existe o no una relación entre la "clase" y el conjunto de valores que propician el desarrollo político. El pragmatismo y la búsqueda de la seguridad económica parecen describir mejor las motivaciones de la clase media, más allá de una estructura de valores inherente que favorezca el desarrollo institucional. Pero antes que nada, ¿qué significa ser clase media?

I. ¿Qué significa ser de clase media? El optimismo de su aumento en América Latina desde una perspectiva económica

Mucho se ha escrito acerca del concepto de clase media en economía, sociología y otras ciencias sociales. En la práctica, la clase media se ha definido en términos de ingreso, pautas de consumo, estatus ocupacional, o valores subjetivos. Todas las definiciones están condicionadas por un periodo y lugar específicos y se determinan por varios factores, como la historia, la cultura y el grado de desarrollo de una sociedad.

Los marcos de análisis más destacados en el campo de la sociología hacen referencia a los trabajos sobre clases de Max Weber y Karl Marx. Weber entendía el concepto de "clase" como aquel grupo de personas con oportunidades de vida en común, mismas que determinan las oportunidades de percibir ingresos en el mercado. Por tanto, la clase media estaría compuesta por los individuos que poseen capacidades y escolaridad. Marx, por su parte, concebía el concepto de clase en términos de posiciones estructurales comunes dentro de la organización de producción, en la que la estratificación de clases se basaba en la noción de explotación y relaciones de propiedad (Wright, 1979). Según esta concepción, la clase media se constituía por pequeños empresarios independientes y profesionistas, quienes —al igual que en la visión weberiana— adquieren capacidades, conocimientos y educación, y dependen de sí mismos y de sus recursos para lograr una mejor posición económica. Posteriormente, John Goldthorpe se refirió a la clase media como aquellas personas que planean a futuro y, por consiguiente, consideran esenciales el ahorro y la escolaridad (Goldthorpe, 1987). En este sentido, Goldthorpe y McKnight (2004) hacen hincapié en la importancia de la seguridad económica como un factor diferenciador entre las posiciones de clase —en las que la clase media se relaciona con la ausencia de vulnerabilidad y riesgos—.

En economía, la clase media se define normalmente en términos de un

concepto relacionado con el bienestar —ingreso o consumo—, tanto en términos relativos como absolutos. Si bien este artículo se centra más en el concepto absoluto de la clase media, a continuación se presenta una descripción general de algunas medidas relativas.

1. *Definiciones relativas de la clase media*

Al concebir a la clase media en términos relativos, los economistas consideran a los individuos cuyo ingreso —o consumo— se ubica en un cierto rango de la distribución en una sociedad; es decir, alrededor de la media o la mediana. Por ejemplo, Blackburn y Bloom (1985) identifican la clase media como aquellos individuos con ingreso per cápita en el rango de 0.60 y 2.25 veces la mediana del ingreso; Davis y Huston (1992) emplean un rango más estrecho, de entre 0.50 y 1.50 veces la mediana; mientras que Birdsall *et al*. (2000) utilizan un rango de entre 0.75 y 1.25. Si un objetivo es analizar la clase media entre países, estas definiciones enfrentan el problema de comparar distintas medianas del ingreso en cada país y, por ende, distintas clases medias.

Los economistas también suelen emplear una definición pura de ingreso para medir la clase media simplemente como una cierta porción de la distribución del ingreso; por ejemplo, el quintil medio. Por ejemplo, Alesina y Perotti (1996) usan los quintiles tres y cuatro de la distribución de ingreso; Partridge (1997) el quintil medio; Barro (1999) y Easterly (2001) los quintiles dos a cuatro, y Solimano (2008) los deciles tres a nueve. Con estas medidas, el tamaño de la clase media siempre será fijo; no obstante, su relevancia radica en que permiten cuantificar la proporción del ingreso total captada por ese grupo. El cuadro 1 presenta un resumen de estas medidas en términos de percentiles de la distribución del ingreso, donde y_i indica el ingreso per cápita del individuo i, y p_n el percentil n.

En un artículo innovador Cruces *et al*. (2011) proponen otra definición que asocia la clase media con una medida de polarización del ingreso. En principio, la noción de polarización adquiere relevancia dadas las consecuencias potenciales de la clase media en términos de cohesión social y gobernabilidad (véase, por ejemplo, Esteban y Ray, 1994). Con base en el trabajo de Esteban *et al*. (2007), los autores proponen una nueva manera de definir umbrales de modo que se maximice la diferencia entre la desigualdad intergrupal y la intragrupal. Con los umbrales resultantes, los autores

CUADRO 1. *Definiciones relativas de clase media*

Birdsall *et al*. (2000)		$0.75\ (p_{50}) \leq y_i \leq 1.25\ (p_{50})$
Blackburn y Bloom (1985)		$0.60\ (p_{50}) \leq y_i \leq 2.25\ (p_{50})$
Davis y Huston (1992)		$0.50\ (p_{50}) \leq y_i \leq 1.50\ (p_{50})$
Alesina y Perotti (1996)	$i \in$ clase media	$p_{40} \leq y_i \leq p_{80}$
Barro (1999); Easterly (2001)		$p_{20} \leq y_i \leq p_{80}$
Partridge (1997)		$p_{40} \leq y_i \leq p_{60}$
Solimano (2008)		$p_{20} \leq y_i \leq p_{90}$

FUENTE: Ferreira *et al*. (2013)

dividen la distribución del ingreso en tres grupos: bajo, medio y alto. Una de las características más atractivas de esta medida basada en la bibliografía de polarización es que muestra una mayor estabilidad en los rangos de ingreso, como se observa en la comparación de las distintas definiciones de clase media que hacen Cruces *et al*. (2011) para un grupo de países latinoamericanos.

2. Definiciones absolutas: Un enfoque de vulnerabilidad para la medición de la clase media

Una "definición absoluta" remedia algunas de las deficiencias de las medidas relativas al identificar la clase media como aquellos individuos con ingreso o consumo dentro de umbrales específicos y comparables —por ejemplo, dólares internacionales ajustados por paridad de poder adquisitivo (PPA)—. La pregunta fundamental es cómo definir esos umbrales absolutos.

En un influyente estudio, Banerjee y Duflo (2008) definen la clase media como aquellos individuos con un gasto per cápita de entre 2 y 10 dólares al día, ajustados por PPA.[8] De manera similar, Ravallion (2010) propuso el concepto de clase media del mundo en desarrollo, la cual incluye a los individuos con consumo per cápita igual o superior a la mediana del valor de las líneas de pobreza para 70 países en desarrollo (2 dólares al día, por persona) e igual o inferior a la línea de pobreza de los Estados Unidos (13 dólares al día, por persona). Pese a la aportación de estas medidas, el uso directo de líneas de pobreza como umbral inferior para definir a la clase media carece del valor agregado que brinda una base conceptual más profunda. Ambas medidas podrían arrojar resultados contra intuitivos, como se muestra líneas abajo.

[8] A menos que se indique lo contrario, todas las cifras por persona al día en este documento están expresadas en dólares ajustados por PPA.

Idealmente, resulta deseable anclar el concepto de clase media a un principio no arbitrario, basado en el bienestar; es decir, a una característica particular que distingue esta situación de otras —al igual que la medición de la pobreza se vincula con el estado nutricional—. Cuando los economistas miden la pobreza extrema, tal noción se basa en la definición de un funcionamiento; a saber, el estar protegido contra la desnutrición.[9] Así, la línea de pobreza extrema está definida por la cantidad de ingresos que garantiza ese funcionamiento para todos los integrantes de un hogar.

Además de anclar el concepto a una base conceptual sólida, la definición de la clase media debe satisfacer las siguientes condiciones para que sea económicamente relevante. Por una parte, debe precisar claramente la dirección de los cambios; es decir, debe ser capaz de determinar si la movilidad es en dirección ascendente o descendente respecto a un índice de bienestar concreto. Por otra, para que sea útil debe proporcionar información pertinente para la formulación de políticas públicas. En general, se debería esperar que los cambios en la clase media en tal definición fueran intuitivos. Lo ideal sería una definición en la que no se incluya a individuos que están en el umbral de la pobreza y pueden caer fácilmente en ella al enfrentarse a un choque adverso.

En este sentido, López-Calva y Ortiz-Juárez (2013) exploran la relación entre ingreso y vulnerabilidad a la pobreza a fin de proponer un umbral absoluto de ingreso para la definición de la clase media en ALC. La esencia del concepto es sencilla. De manera análoga a la medición de la pobreza extrema, el funcionamiento de la clase media se refiere a estar protegido contra el riesgo de caer en pobreza. De este modo, el concepto propuesto define la seguridad económica como la condición que determina que un individuo sea considerado clase media: aquel que tiene una baja probabilidad de caer en pobreza.[10] Este concepto automáticamente define otro grupo: individuos que no son pobres, pero aún no han llegado a la clase media; es decir, individuos vulnerables.

El umbral inferior se establece mediante una metodología de tres etapas

[9] En coincidencia con Sen (1985), el término "funcionamiento" —de uso común en la economía del desarrollo— denota el conjunto de actividades y logros que una persona es capaz de ser y hacer.

[10] Los individuos ubicados por encima de la línea de pobreza y que tienen un bajo riesgo de caer en ella pueden tener características en términos de la capacidad para asumir riesgos, decisiones de inversión, o pautas de consumo, que difieren de las de aquellos ubicados apenas por encima de la línea de pobreza. Ser clase media es distinto a no ser pobre y a no ser vulnerable. En realidad, las características de este último pueden coincidir más con las de quienes históricamente se han considerado clase media.

aplicada por primera vez a datos longitudinales de Chile, México y Perú. En el caso de Chile los datos provienen de la versión panel de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (Panel CASEN) para las rondas de 2001 y 2006; en el caso de México, estos provienen de la Encuesta Nacional sobre Niveles de Vida de los Hogares (Ennvih) para las rondas de 2002 y 2005; y en el caso de Perú, de la versión panel de la Encuesta Nacional de Hogares (Panel ENAHO) para los años 2002 y 2006. El tamaño de la muestra entre los dos años considerados en cada país es, respectivamente, 3 100, 7 500, y 5 100 hogares, con tasas de disminución de hogares de 18, 10 y 20%, respectivamente.

En la primera etapa se construyen matrices de transición de pobreza utilizando la línea de cuatro dólares al día por persona para clasificar a los hogares en cuatro categorías de transición entre los dos años de cada panel: i) *nunca pobre*, si el ingreso per cápita del hogar está por encima del umbral de pobreza en ambos años; ii) *siempre pobre*, si está por debajo de la línea de pobreza en ambos años; iii) *nuevo pobre*, si estuvo por encima de la línea de pobreza en el primer año pero por debajo de ella en el segundo, y iv) *fuera de la pobreza*, si el hogar se identificó como pobre en el primer año, pero salió de esta condición en el segundo.

Con base en estas transiciones, la segunda etapa de la metodología estima un modelo de regresión logística a fin de correlacionar un conjunto de indicadores —demográficos, laborales, educativos y de incidencia de choques— con la probabilidad de ser pobre en el segundo año. Para el hogar i, esta probabilidad está representada por p_{it} en la expresión (1), en la que la variable dependiente $pobre_{it+1}$ toma valor de 1 si el hogar es pobre en el segundo año, y 0 en el caso opuesto.

$$p_{it} = E(pobre_{it+1}|\mathbf{X}_{it}) = F(\mathbf{X}_{it}{}^{*}\boldsymbol{\beta}_t) \tag{1}$$

El conjunto de variables explicativas está representado por $\mathbf{X}$, y el vector de parámetros del modelo por $\boldsymbol{\beta}$. El primero incluye una dimensión demográfica que considera, para el primer año, la ubicación rural o urbana de los hogares, y la edad, sexo, estado civil, escolaridad y situación laboral del(la) jefe(a) del hogar. El indicador de escolaridad es ordinal y consta de siete categorías en los casos de Chile y Perú, y de seis en el caso de México.[11] El

[11] Para Chile y Perú las categorías incluyen: sin estudios formales, primaria incompleta y completa, secundaria incompleta y completa, y educación terciaria incompleta y completa. Para México: sin

indicador laboral también es ordinal.[12] Entre las variables explicativas también se incluyen choques que afectan el hogar. En Chile y Perú se considera la incidencia de eventos catastróficos de salud durante los dos años analizados, mientras que en México se agrega a aquellos la muerte, desempleo y quiebra económica de algún integrante del hogar, así como la pérdida de la vivienda, el negocio, los cultivos y el ganado debido a eventos climáticos extremos.

La tercera etapa considera el conjunto de variables explicativas utilizadas en la expresión (1) para estimar el siguiente modelo de regresión lineal que utiliza como variable dependiente, en el primer año, el ingreso per cápita de los hogares expresado en escala logarítmica.

$$\log(ingreso)_{it0} = \alpha + \mathbf{X}_{it} * \boldsymbol{\beta}_{it} + \varepsilon_i \qquad (2)$$

Posteriormente, para una serie de estimaciones de probabilidad de caer en pobreza se calcula el promedio de las variables explicativas. Con estos promedios y los coeficientes de la expresión (2) se predice el ingreso asociado a cada probabilidad.

La investigación de López-Calva y Ortiz-Juárez (2013) considera una probabilidad de caer en pobreza de 10% como el umbral que divide la seguridad económica de la vulnerabilidad.[13] Por tanto, los autores proponen un nivel absoluto de ingreso predicho asociado con esa probabilidad como el umbral inferior que marca el inicio de la clase media. La gráfica 2 presenta la relación entre la probabilidad estimada de caer en pobreza derivada de (1) y el ingreso predicho en (2), y muestra que el umbral inferior propuesto es cercano a 10 dólares al día por persona en los tres países.

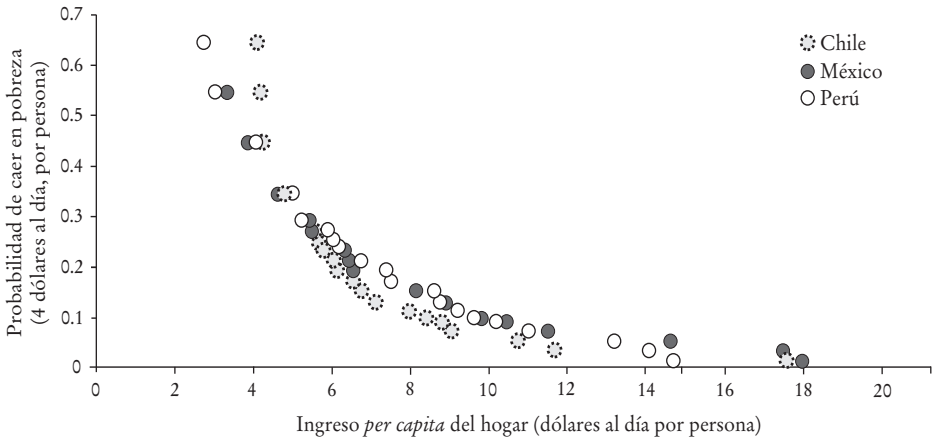
Para el umbral superior, la investigación sugiere una cantidad de 50 dólares al día por persona. Esta cifra se ubica alrededor del percentil 97 de la distribución de ingresos en los tres países y es compatible con los hallazgos de Ferreira *et al*. (2013), quienes muestran que en la distribución de ingre-

estudios formales, primaria incompleta y completa, secundaria básica completa, secundaria superior completa, y al menos un año de educación terciaria.

[12] En el caso de Chile, el indicador incluye seis categorías: profesionistas y gerentes, personal de oficina, trabajadores por cuenta propia, obreros calificados, obreros no calificados y trabajadores agrícolas. En México, además de las anteriores, el indicador considera trabajadores del comercio y ventas, oficiales del ejército y la policía. Por último, en el caso de Perú el indicador no considera las ocupaciones de los individuos debido a la falta de datos, sino siete sectores de actividad: agricultura, energía, manufactura, construcción, comercio, comunicaciones y actividades de oficina.

[13] El análisis original presenta una serie de pruebas de robustez.

GRÁFICA 2. *Ingreso predicho y probabilidad estimada de caer en pobreza; Chile, México y Perú*[a]



FUENTE: López-Calva y Ortiz-Juárez (2013)
[a] El ingreso per cápita del hogar está ajustado por PPA.

sos de ALC el umbral superior alcanza el percentil 98. La definición de este umbral es menos relevante en comparación con la del inferior, ya que su efecto en el tamaño de la clase media es casi imperceptible. Un análisis de sensibilidad realizado por López-Calva y Ortiz-Juárez (2013) confirma que mover el umbral superior hacia arriba o hacia abajo tiene un efecto muy reducido. Por ejemplo, tomando como base el umbral de 50 dólares, el análisis muestra que la disminución o el aumento del tamaño de la clase media no supera los 5 puntos porcentuales al mover dicho umbral desde 35 hasta 100 dólares al día en Chile, y desde 30 hasta 100 dólares al día en México y Perú. En cambio, mover el umbral inferior tiene un efecto mayor. En comparación con la probabilidad propuesta de 10%, mover el umbral desde 3 hasta 20% disminuiría (aumentaría) el tamaño de la clase media en alrededor de 19 (16) puntos porcentuales, en promedio, en los tres países.

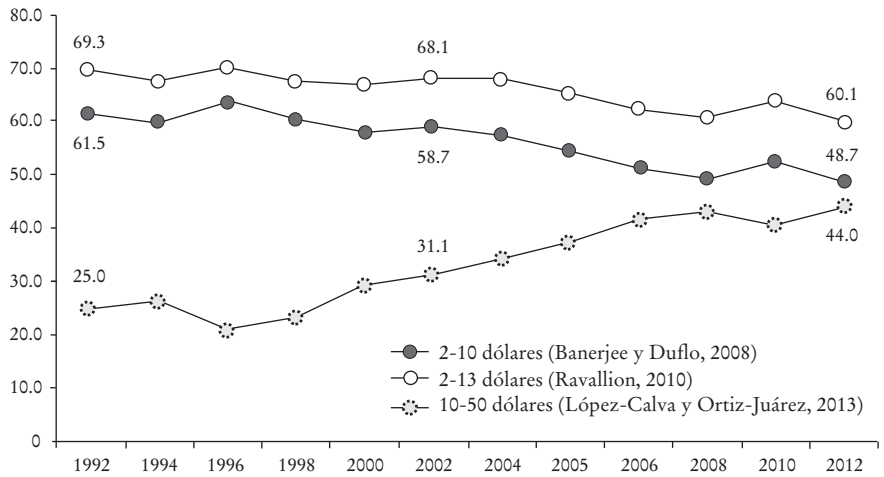
En general, la investigación propone que ser parte de la clase media en ALC consiste en vivir con un ingreso per cápita de entre 10 y 50 dólares al día. Ferreira *et al*. (2013) validaron este enfoque para varios países de ALC, hallando que el umbral inferior es, de hecho, un nivel razonable para toda la región —según se refleja en los datos arrojados por encuestas en las que los individuos se autoclasifican en términos de clase.

3. *Comparación entre la definición basada en vulnerabilidad y otras medidas absolutas de clase media*

Según la definición de López-Calva y Ortiz-Juárez (2013), la no vulnerabilidad a la pobreza es precisamente la característica que define a la clase media. Establecer esta condición descarta resultados contraintuitivos según los cuales la clase media podría crecer en tiempos de crisis económica, cuando el resultado esperado es que las personas se vuelvan más vulnerables y se acerquen más a la pobreza. Los autores muestran que los umbrales empleados por Ravallion (2010) y Banerjee y Duflo (2008) habrían supuesto un aumento de la clase media durante los periodos de contracción macroeconómica, por ejemplo, en México, lo cual es ciertamente contraintuitivo. La gráfica 3 ilustra las tendencias que arroja la aplicación de estos umbrales en dicho país.

GRÁFICA 3. *Población con ingreso per cápita en los rangos 2-10, 2-13 y 10-50 dólares al día en México (1992-2012)*

(Porcentajes de hogares)



FUENTE: Estimación de los autores con base en la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH).

En particular, de acuerdo con los criterios de Banerjee y Duflo (2008) y Ravallion (2010) la clase media en México habría disminuido durante el periodo 1992-2012, lo que parece incongruente dado el (moderado) ritmo de crecimiento económico, y habría aumentado en tiempos de recesión eco-

nómica (1994-1995 y 2008-2009), moviéndose en paralelo con la pobreza[14]. Estas tendencias contraintuitivas parecen resultar de la aplicación de un muy bajo umbral para la medición de la clase media (dos dólares al día, por persona), que al estar muy enfocado en la parte baja de la distribución incluye a hogares pobres como parte de la clase media —puesto en contexto, este umbral es apenas la mitad del valor de la línea de pobreza de cuatro dólares al día utilizada en ALC.

La aplicación del enfoque de vulnerabilidad, por lo contrario, corrige tales tendencias y muestra que el porcentaje de hogares de clase media prácticamente se ha duplicado durante los dos decenios previos (gráfica 3). Sin embargo, en 2012 alrededor de dos tercios de la población aún se encontraba por debajo del umbral de la clase media, lo que contrasta con la afirmación —contenida, por ejemplo, en publicaciones de gran difusión como De la Calle y Rubio (2010)— de que México se ha convertido en una sociedad de clase media. Un análisis más pormenorizado muestra que en sólo seis de los 32 estados mexicanos existía en 2012 una sociedad de clase media; es decir, más de 50% de la población de esos estados tenía un ingreso per cápita entre 10 y 50 dólares al día. Además, como se muestra en el cuadro 2, más de la mitad de la población mexicana por debajo del umbral de la clase media —pobres y vulnerables— no tenía acceso en 2012 a la seguridad social, lo cual les hace particularmente vulnerables a caer en pobreza ante situaciones adversas.

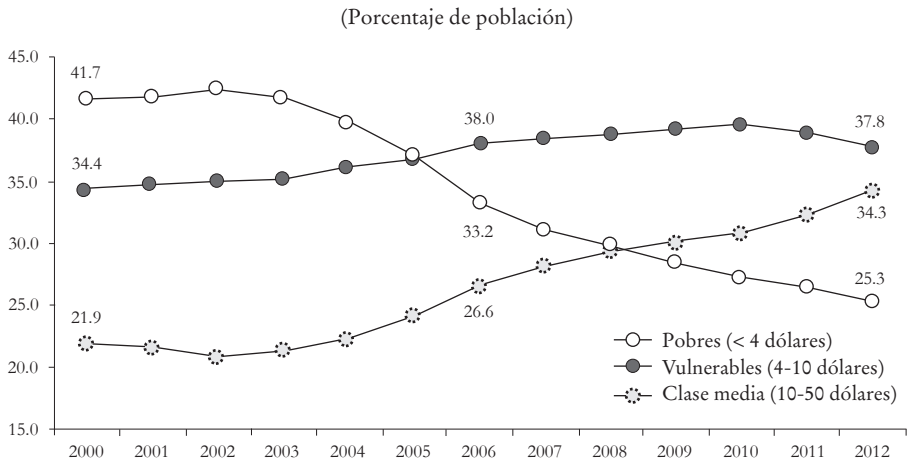
4. *Tendencias en América Latina*

Con base en el enfoque de vulnerabilidad, esta sección presenta algunas tendencias para ALC.[15] La gráfica 4 muestra que la proporción de población en clase media ha aumentado de manera significativa: de 21.9% en 2000 a 34.3% en 2012 —en promedio regional ponderado—. Estas cifras sugieren que la clase media regional pasó de cerca de 107 millones de personas a más de 197 millones durante esos años, equivalente a una tasa de crecimiento promedio anual de 7%. Este resultado es aún más notorio si se compara con el obtenido en el decenio de los noventa, cuando la clase media fluctuó en torno de 21% —manteniéndose apenas al ritmo del crecimiento pobla-

[14] López-Calva y Ortiz-Juárez (2013) presentan tendencias también contraintuitivas para el caso de Perú.

[15] Estas tendencias actualizan la discusión mostrada en Ferreira *et al*. (2013).

GRÁFICA 4. *Evolución de la pobreza, vulnerabilidad y clase media en* ALC *(2000-2012)*[a]



FUENTE: Estimación de los autores con base en SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial) para el periodo 2000-2011, y Banco Mundial (2014) con base en SEDLAC para 2012.

[a] Las cifras corresponden al promedio ponderado del porcentaje de población de cada grupo en los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

cional— (Ferreira *et al*., 2013). Desde 2009 el tamaño de la clase media ha superado al porcentaje de población en pobreza, y se estima que de mantenerse el ritmo observado hasta ahora supere al de la población vulnerable en 2016 (Banco Mundial, 2014).

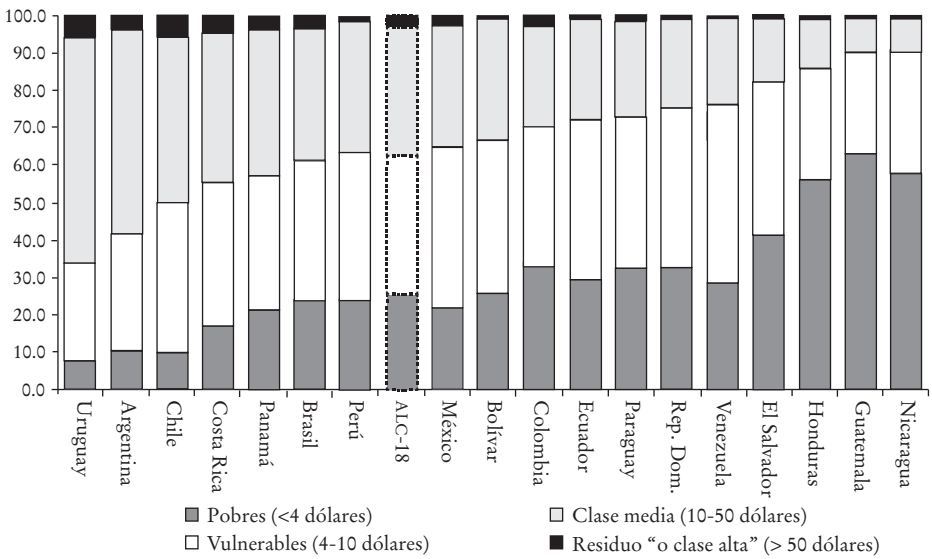
No obstante el destacado progreso, es necesario plantear algunas advertencias. En términos relativos, ser miembro de la clase media en la región todavía es una posición privilegiada: la población en pobreza y vulnerabilidad representaba aún aproximadamente dos tercios de la población regional en 2012. Así, ALC no se ha convertido aún en una sociedad de clase media en la que la mayoría de la población tiene ingresos suficientes para permitirse consumir, vivir y comportarse como ciudadanos de clase media. Si bien una cantidad considerable de personas han abandonado la pobreza, como se apuntó, ser vulnerable a ésta se mantiene como un problema grave para la mayoría. Como muestran Ferreira *et al*. (2013), la moda de la distribución del ingreso de la región apunta a las personas vulnerables, no a la clase media —la moda se ubica entre la línea de pobreza y el umbral inferior de la clase media, es decir, entre 4 y 10 dólares al día, por persona.

En efecto, no toda la población que salió de la pobreza alcanzó el estatus de clase media. Al menos una proporción de los que abandonaron aquella situación transitó hacia la vulnerabilidad, aumentando en consecuencia el tamaño de este grupo de 34.4 a 37.8% entre 2000 y 2012 (gráfica 4). Si bien el tamaño de la clase media es mayor que el de la población en pobreza para el promedio de la región, tal predominio ocurre únicamente en 9 de los 18 países para los cuales se cuenta con información comparable. Este resultado evidencia la heterogeneidad en la composición de las sociedades de los distintos países que persistía hasta los primeros dos años de la década actual (gráfica 5).

Además de esta heterogeneidad, las diferencias entre los grupos al inte-

GRÁFICA 5. *Distribución de población en cada grupo en 18 países de* ALC *(*circa *2012)*[a]

(Porcentajes de población)



FUENTE: Estimación de los autores con base en SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial).

[a] Las cifras para ALC-18 corresponden al promedio ponderado del porcentaje de población de cada grupo en los 18 países. Las cifras para México podrían no coincidir con las mostradas en la gráfica 3 debido a dos factores: *i*) en la gráfica 3 se utiliza el ingreso per cápita construido por el Consejo Nacional para la Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) para la medición oficial de la pobreza en aquel país, mientras que aquí se emplea el ingreso construido por el CEDLAS siguiendo un estándar comparable con el resto de los países, y *ii*) en la gráfica 3 la medición se realiza por hogares, mientras que aquí se hace por personas. Los resultados, sin embargo, son robustos a cualquier definición de ingreso y unidad de observación.

rior de los países son de una magnitud significativa. Por ejemplo, las personas que transitaron de la pobreza a la vulnerabilidad continúan rezagadas respecto a la clase media en términos de indicadores educativos, ocupacionales, demográficos y de acceso a la seguridad social, lo cual las podría poner en riesgo de caer nuevamente en pobreza. Estas diferencias entre grupos plantean desafíos para las políticas públicas de los países.

La elaboración e instrumentación de estrategias integrales para proteger a la población —en transición hacia la clase media— de caer en trampas de pobreza debido a riesgos idiosincrásicos y sistémicos, constituye uno de los principales desafíos. En promedio, cerca de la mitad de la población vulnerable en la región en 2012 no tenía acceso a servicios médicos como parte de sus prestaciones laborales, y 46% no tenía derecho a la seguridad social en la forma de pensiones (cuadro 2). En ambos indicadores, estas cifras son casi el doble de las observadas para la clase media, lo que puede estar exacerbado por la persistente tradición latinoamericana de vincular los derechos a la seguridad social y la calidad del empleo con el mercado laboral formal, el cual está fuera del alcance para la mayoría de la población vulnerable. De hecho, más de la mitad de la población vulnerable en la región se encuentra en la informalidad según una definición productiva,[16] mientras que 53% de los trabajadores vulnerables de la región no tienen un contrato de trabajo (cuadro 2). La magnitud de las diferencias entre grupos es más prominente de un país a otro, siendo los de Centroamérica los que exhiben cifras menos favorables *vis à vis* los del Cono Sur, como Argentina, Brasil, Chile o Uruguay.

Estos resultados ponen de manifiesto el grado en que los individuos vulnerables están efectivamente cubiertos por las políticas de protección social. Es claro que al menos una parte de ellos carece de esquemas de protección provenientes del mercado, pero también es probable que estén fuera del alcance de los programas de asistencia social del gobierno, muchos de los cuales están dirigidos únicamente hacia los pobres. La ausencia de protección social adquiere relevancia cuando se considera a los más vulnerables de entre los vulnerables; es decir, los jóvenes de entre 15 y 24 años de edad, y los adultos mayores de 65 años y más. En el primer caso, alrededor de 21% de los jóvenes vulnerables en nueve países seleccionados ni estudia ni trabaja —entre la clase media la cifra es, en promedio, cercana a 10%— (gráfica 6). En el caso de los adultos mayores, en la mayoría de países las pensiones no

[16] Incluye a los trabajadores por cuenta propia no calificados, a los trabajadores asalariados en pequeñas empresas privadas (con menos de 5 empleados) y a los trabajadores que no perciben ingresos.

CUADRO 2. *Características seleccionadas de cada grupo en 18 países de ALC (circa 2012)*

	Tasa de dependencia	*Porcentaje con baja escolaridad*[a]	*Porcentaje en informalidad*[b]	*Porcentaje sin contrato*	*Porcentaje sin derecho a pensión*	*Porcentaje sin servicio médico*[c]
Argentina						
Pobres	3.3	50.2	70.9	n.d.	79.9	79.3
Vulnerables	2.4	43.8	52.1	n.d.	51.5	51.5
Clase media	1.5	22.4	30.7	n.d.	25.1	24.7
Bolivia						
Pobres	3.8	68.8	89.3	76.8	813	83.8
Vulnerables	2.6	49.1	70.9	61.4	67.9	70.5
Clase media	1.7	32.5	50.8	42.0	45.7	50.2
Brasil						
Pobres	3.0	76.0	78.3	n.d.	57.5	n.d.
Vulnerables	1.9	62.4	53.0	n.d.	27.3	n.d.
Clase media	1.4	38.6	36.9	n.d.	14.1	n.d.
Chile						
Pobres	2.3	45.6	53.2	38.3	41.2	55.5
Vulnerables	2.0	39.5	35.0	17.5	20.1	26.7
Clase media	1.6	21.9	31.9	10.2	13.8	11.9
Colombia						
Pobres	3.1	78.0	90.2	87.0	89.6	87.7
Vulnerables	2.3	62.5	72.6	58.2	58.3	55.7
Clase media	1.7	34.9	46.3	27.0	27.5	27.4
Costa Rica						
Pobres	3.0	83.0	70.6	n.d.	62.9	61.3
Vulnerables	2.2	70.2	46.7	n.d.	35.6	33.5
Clase media	1.7	35.6	29.2	n.d.	19.4	18.2
República Dominicana						
Pobres	3.0	68.7	71.2	52.0	44.3	40.7
Vulnerables	1.9	56.7	59.4	46.1	31.2	27.6
Clase media	1.5	32.1	38.4	32.2	18.8	17.3
Ecuador						
Pobres	2.9	70.2	82.7	52.1	78.7	n.d.
Vulnerables	2.3	52.8	64.4	26.8	53.6	n.d.
Clase media	1.7	28.6	41.7	9.1	26.3	n.d.
El Salvador						
Pobres	3.5	79.9	78.2	87.1	83.2	n.d.
Vulnerables	2.3	55.0	56.4	60.0	52.1	n.d.
Clase media	1.7	26.2	34.2	32.2	24.3	n.d.
Guatemala						
Pobres	2.1	91.8	80.4	86.9	94.6	87.7
Vulnerables	1.8	68.7	56.7	55.4	75.1	58.5
Clase media	1.6	29.2	34.9	30.0	57.0	35.6
Honduras						
Pobres	2.4	88.5	79.1	76.5	99.0	n.d.
Vulnerables	2.0	69.9	57.3	43.1	94.4	n.d.
Clase media	1.7	40.4	36.0	15.0	86.4	n.d.

CUADRO 2 (*conclusión*)

	Tasa de dependencia	*Porcentaje con baja escolaridad*[a]	*Porcentaje en informalidad*[b]	*Porcentaje sin contrato*	*Porcentaje sin derecho a pensión*	*Porcentaje sin servicio médico*[c]
México						
Pobres	2.8	66.5	64.4	84.3	88.1	82.8
Vulnerables	2.3	47.4	48.3	59.0	66.9	56.6
Clase media	1.8	23.6	30.6	35.1	44.9	33.5
Nicaragua						
Pobres	3.8	82.7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Vulnerables	2.4	58.3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Clase media	2.0	36.2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Panamá						
Pobres	1.9	73.7	82.9	54.6	82.9	n.d.
Vulnerables	1.7	46.0	48.4	36.8	48.4	n.d.
Clase media	1.4	20.6	25.9	34.8	25.9	n.d.
Paraguay						
Pobres	3.4	85.2	89.8	n.d.	87.8	47.1
Vulnerables	2.4	59.9	66.8	n.d.	68.8	24.1
Clase media	1.7	32.4	42.3	n.d.	47.8	8.7
Perú						
Pobres	2.9	73.9	88.8	83.4	84.7	n.d.
Vulnerables	2.2	42.6	65.4	58.2	57.5	n.d.
Clase media	1.6	19.9	43.3	33.3	35.1	n.d.
Uruguay						
Pobres	2.8	76.0	61.7	n.d.	39.4	41.1
Vulnerables	1.9	57.1	44.9	n.d.	17.8	19.9
Clase media	1.4	22.1	24.0	n.d.	6.8	9.1
Venezuela						
Pobres	3.7	56.8	66.7	n.d.	51.9	50.4
Vulnerables	2.3	41.1	48.5	n.d.	30.6	29.5
Clase media	1.5	24.4	31.1	n.d.	15.8	15.4
Promedio simple						
Pobres	3.0	73.1	76.4	70.8	73.3	65.2
Vulnerables	2.2	54.6	55.7	47.5	50.5	41.3
Clase media	1.6	29.0	35.8	27.4	31.4	22.9
Promedio ponderado						
Pobres	3.0	70.7	75.3	78.2	71.9	75.6
Vulnerables	2.1	54.6	54.4	53.2	46.1	49.6
Clase media	1.6	30.6	36.0	29.9	27.4	27.5

FUENTE: Estimación de los autores con base en SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial).

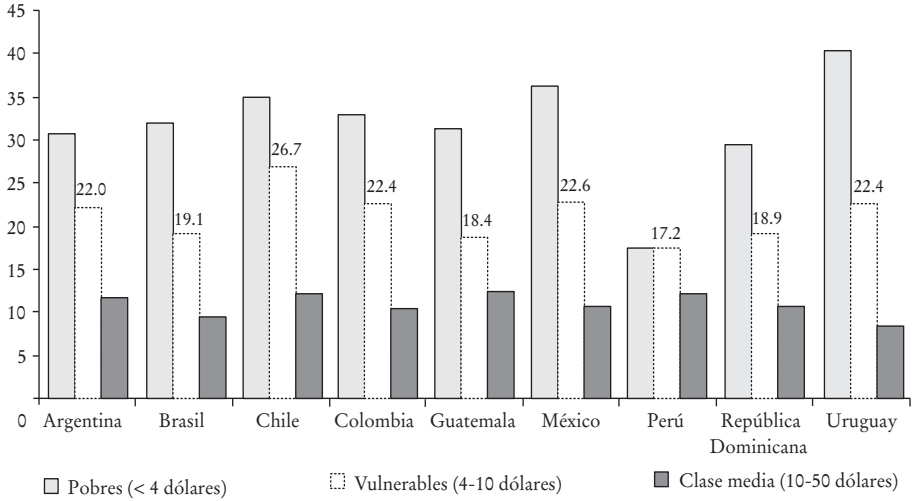
[a] El CEDLAS mide la escolaridad según los años de estudio completados por la población adulta; un nivel bajo indica menos de 9 años de escolaridad.

[b] El CEDLAS considera que un trabajador es informal si trabaja por cuenta propia y no está calificado, si es trabajador asalariado en una pequeña empresa privada, o si es un trabajador que no percibe ingresos —una empresa se considera pequeña si tiene menos de cinco empleados—.

[c] Como parte de las prestaciones que reciben del empleador. Los promedios se calculan solo tomando en cuenta los países para los que se dispone de información en cada indicador.

GRÁFICA 6. *Población joven de cada grupo que no estudia ni trabaja en nueve países de* ALC (circa *2012)*

(Porcentaje de población entre 15 y 24 años de edad)



FUENTE: Estimación de los autores con base en SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial).

contributivas aún tienen una muy baja cobertura, con excepción de Chile que mantiene un esquema de protección dirigido al 60% más pobre de la población, y en menor medida de México y República Dominicana, donde se ha ampliado la cobertura en años recientes (cuadro 3).

Dada la magnitud de la proporción de población en situación de vulnerabilidad, así como el alto riesgo que enfrentan de caer nuevamente en la pobreza, es claro que las políticas sociales —incluyendo la provisión de esquemas de protección para la población en transición hacia la clase media— deben ocupar un lugar central en el programa de las políticas públicas en la región. La crisis de 2008-2009 ejemplifica la necesidad de contar con estas políticas, pues sus efectos llevaron a un aumento de la pobreza en países como Costa Rica, Honduras, México o República Dominicana, donde al mismo tiempo disminuyó el porcentaje de población vulnerable en tanto que el tamaño de la clase media permaneció sin cambios o continuó expandiéndose. Estos resultados sugieren que el aumento de la pobreza se debió potencialmente a personas vulnerables que cayeron nuevamente en pobreza, situación que pudo evitarse de haber existido las políticas adecuadas.

CUADRO 3. *Cobertura de pensiones entre adultos mayores de cada grupo en nueve países de ALC* (circa *2012)*

	Pobres (<4 dólares)	*Vulnerables (4-10 dólares)*	*Clase media (10-50 dólares)*
Argentina			
Pensiones contributivas (PC)	51.7	87.4	92.1
Pensiones no contributivas (PNC)	5.2	1.7	0.8
PC o PNC	53.1	87.9	92.1
Brasil			
Pensiones contributivas (PC)	45.8	85.1	89.7
Pensiones no contributivas (PNC)	3.2	1.5	0.6
PC o PNC	47.2	85.6	89.8
Chile			
Pensiones contributivas (PC)	31.7	53.5	70.0
Pensiones no contributivas (PNC)	49.1	54.9	34.7
PC o PNC	72.4	90.5	87.9
Colombia			
Pensiones contributivas (PC)	1.6	16.5	44.8
Pensiones no contributivas (PNC)	n.d.	n.d.	n.d.
PC o PNC	1.6	16.5	44.8
Guatemala			
Pensiones contributivas (PC)	6.3	18.6	36.5
Pensiones no contributivas (PNC)	1.9	1.2	1.3
PC o PNC	8.1	19.6	37.8
México			
Pensiones contributivas (PC)	6.9	22.3	43.6
Pensiones no contributivas (PNC)	31.3	28.9	19.1
PC o PNC	37.5	47.6	55.1
Perú			
Pensiones contributivas (PC)	1.2	14.6	34.7
Pensiones no contributivas (PNC)	1.6	0.5	0.1
PC o PNC	2.8	15.1	34.8
República Dominicana			
Pensiones contributivas (PC)	6.0	11.1	27.0
Pensiones no contributivas (PNC)	29.7	22.8	7.2
PC o PNC	34.8	32.2	33.5
Uruguay			
Pensiones contributivas (PC)	51.8	78.6	85.8
Pensiones no contributivas (PNC)	14.8	7.7	0.8
PC o PNC	56.9	79.8	85.9

FUENTE: Estimación de los autores con base en SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial).

II. Algunas reflexiones sobre clase media y los valores

Aunque aún no es el grupo predominante, la clase media ha estado en aumento en ALC. ¿Cuáles son las consecuencias de esta creciente clase media en la región? Como se dijo líneas arriba, la bibliografía ha asociado a este grupo con la estabilidad y el desarrollo económico y democrático. Esta asociación implicaría que la clase media posee ciertos valores y orientaciones que la diferencian de los otros grupos; es decir, clases baja, o pobres, y alta. Existen diferentes elementos en el debate que la vinculan con el desarrollo democrático. Desde el punto de vista aristotélico, la clase media es conservadora y tiende a evitar cambios abruptos, por lo que rechaza conflictos. Sin embargo, esto no basta para sostener que la clase media es forzosamente buena para la democracia. Una segunda cuestión fundamental es si el ser de clase media está en sí mismo asociado con la adopción de una estructura de valores que propicia el desarrollo político.

En el supuesto de que la clase media debería dar lugar a un cambio estable, este grupo apoyaría la estabilidad, obstaculizaría el posible conflicto y traería consigo nuevas fuerzas que llevarían a mejores instituciones. Si una clase media fuerte habrá entonces de sentar las bases para el cambio social y la cohesión; este cambio deberá seguir las reglas democráticas, acatar las instituciones existentes y evitar el conflicto violento. En este sentido, existen dos elementos en juego: qué es lo que se busca y cómo se busca (López-Calva, 2012). ¿Acaso la clase media por sí misma posee valores inherentes por los que busca alcanzar el desarrollo político?, o ¿es la orientación de la clase media hacia las instituciones, la democracia y las normas de carácter más pragmático un reflejo de su búsqueda de seguridad económica?

En efecto, el pragmatismo, más que una estructura de valores específicos, puede caracterizar a la clase media en su búsqueda de seguridad económica. López-Calva *et al*. (2011) ofrecen algunas respuestas al examinar si la clase media en ALC tiene un conjunto específico de valores y orientaciones. En particular, los autores analizan si los valores políticos y sociales varían en función del ingreso y la clase, en lugar de la educación y los orígenes sociales. Establecer un vínculo causal entre el ingreso y los valores, sin embargo, resulta imposible sin caer en problemas de endogeneidad. En este sentido, el estudio analiza estrictamente las asociaciones que existen entre el ingreso y los valores, sin implicar una relación causal.

La investigación agrega preguntas acerca de los valores y las actitudes

respecto a aspectos políticos, económicos y sociales en 11 categorías, incluyendo apoyo a la democracia, justificación de la violencia, confianza y participación política. El análisis emplea los resultados de las encuestas de valores "Ecosocial" aplicadas en 2007 en siete países de la región, relacionando el indicador de activos en estas encuestas con otras fuentes externas en cada país para crear una medida del ingreso permanente de los hogares.

Los resultados del análisis muestran que en ALC la clase media parece no tener valores de clase distinguibles. A pesar de que el ingreso importa, no hay pruebas concluyentes de que exista una estructura de valores específica entre la clase media que busque alcanzar el desarrollo político y la cohesión social. Los hallazgos indican que los valores y orientaciones varían monotónicamente con el ingreso, y aquellos de la clase media simplemente tienden a estar entre los de los pobres y ricos. Las únicas dos excepciones se refieren a una mayor tolerancia social de la clase media —con respecto a diferencias de raza, religión u orientación sexual— *vis à vis* las clases baja y alta, y a un menor apoyo a los derechos individuales en circunstancias severas —por ejemplo, los derechos de los delincuentes—, en los que la clase media muestra menos apoyo que las otras dos clases.

Si hay un valor que describe a la clase media, de acuerdo con la investigación, es la moderación. Los resultados muestran que la clase media es sistemáticamente más moderada que las clases baja y alta, siempre y cuando la moderación esté dentro de los límites de la sociedad —compatible con el hecho de que a lo largo de la historia, la clase media en ALC ha tolerado reformas y regímenes no democráticos por igual—. Moderación, por tanto, puede ser simplemente la manifestación de una actitud pragmática, y es este pragmatismo —más que un conjunto específico de valores— lo que parece caracterizar a la clase media. Como tal, la clase media puede representar un resultado positivo en la vida y confianza más sólida en las instituciones —lo cual es congruente con su prosperidad económica y búsqueda de una mayor seguridad económica—, al mismo tiempo que no está dispuesta a apoyar los derechos de los delincuentes que han interrumpido la paz.

Se ha argumentado que la preferencia por el *statu quo*, particularmente para aquellos con altas expectativas de movilidad, en realidad tiende a dominar las preferencias políticas. Así lo explica el gran intelectual argentino, José Nun, en su artículo clásico "El golpe militar de clase media", cuando describe el papel que desempeñó la clase media en las intervenciones mili-

tares en la política ocurridas en Suramérica durante gran parte del siglo XX. Nun cita el trabajo "La dinámica del nacionalismo brasileño" de Helio Jaguaribe, quien se refiere precisamente a la tensión descrita antes: "… la clase media se encontró a sí misma en la peculiar posición de desear controlar el Estado sin alterar la estructura social y económica existente, y de verse obligada, por consideraciones de *Realpolitik*, a abandonar sus principios políticos con el golpe de estado antidemocrático de 1937 y el establecimiento del *Estado Novo*…" (López-Calva, 2012).

La persuasión moderada de la clase media podría conducir a una mayor cohesión social, en la medida en que este objetivo se alineé a las metas objetivas de las clases. Sin embargo, al mismo tiempo, la actitud pragmática de la clase media podría llevar a sus miembros a optar por salirse del contrato social si perciben pocos beneficios para ellos, lo cual puede dar como resultado un arreglo social fragmentado. La calidad de los servicios públicos es una variable fundamental a este respecto, puesto que la clase media podría optar por demandar servicios en los mercados privados, lo cual reduce sus incentivos para contribuir a la financiación de la provisión pública.

En el caso de la prestación de servicios, de educación por ejemplo, la clase media tiende a rechazar la escolaridad primaria y secundaria pública y a optar por educación privada, mientras que exige mayor gasto social en el nivel terciario. Al mismo tiempo, los segmentos más pobres de la población —que viven con carencia o ausencia de servicios públicos— pueden tener una voz más débil para exigir gasto en educación básica.[17] Como se argumenta en Ferreira *et al*. (2013), en los pasados 20 años la mayoría de los movimientos estudiantiles de la región han clamado por el libre acceso a la educación pública terciaria, no a la básica, a la secundaria, ni mucho menos a la rural. En este sentido, ha emergido un escenario de prestación fragmentada de servicios, en el que la clase media está adquiriendo educación básica privada, de mayor calidad —y en consecuencia, acceso preferencial a las mejores universidades públicas—, mientras que las necesidades de los pobres se han abordado únicamente de manera marginal. Más allá de la falta de atención a las necesidades de los pobres, la clase media puede incluso mostrar intereses en conflicto respecto a aumentar el gasto social para reducir la pobreza —resintiendo la consecuente carga fiscal—, o dirigirlo en su lugar hacia servicios que valora.

[17] En efecto, la "cronicidad" o persistencia de la pobreza se ha conceptualizado como el resultado de la falta de voz de estos grupos de la población, y la falta de receptividad del sistema político a sus necesidades. Véase, por ejemplo, Hickey y Bracking (2005).

Conclusiones

Mucho se ha discutido acerca del incremento de la clase media en ALC como consecuencia del crecimiento económico durante el pasado decenio y la significativa reducción de la pobreza en la región. Sin embargo, la crisis financiera de 2008-2009 puso de manifiesto algunos problemas que existen con las definiciones actuales y algunas mediciones optimistas de la clase media. Como consecuencia de esta crisis, un número de hogares de clase media cayeron en pobreza, sugiriendo que, de hecho, estos hogares estaban en una situación de vulnerabilidad.

Por supuesto, existe un amplio debate en torno de las nociones de clase media. Aquí se ha propuesto una definición que tiene sentido económico y que se vincula claramente con la formulación de políticas públicas. De entre las definiciones relativas, se ha discutido también la propuesta de Cruces *et al*. (2011), un enfoque innovador con fundamentos claros de economía política. López-Calva y Ortiz-Juárez (2013) han propuesto un umbral absoluto explorando la relación entre ingreso y vulnerabilidad a la pobreza —o su inverso, seguridad económica—. El concepto propuesto establece a la seguridad económica como la condición que determina si los individuos pertenecen a la clase media, es decir, aquellos que enfrentan una baja probabilidad de caer en pobreza. El concepto también identifica automáticamente a otro grupo de individuos que no son pobres, pero que aún no han alcanzado el estatus de clase media; es decir, individuos vulnerables. El umbral para identificar a la clase media se estima a partir, primero, de analizar las transiciones desde y hacia la pobreza, y luego, de estimar la cantidad de ingresos por persona asociados con una baja probabilidad de caer en pobreza.

Con base en esta última definición, el artículo presentó algunas tendencias para la región de ALC mostrando que el porcentaje de individuos de clase media ha aumentado significativamente: de 21.9% en 2000 a 34.3% en 2012, en promedio ponderado. Estas cifras son indicativas de la reciente y mejor trasformación de la sociedad latinoamericana: desde 2009, el tamaño de la clase media es mayor que la proporción de personas en pobreza. No obstante, no todas son buenas noticias. Formar parte de la clase media en la región todavía es una posición privilegiada. Los grupos en pobreza y vulnerabilidad concentran aún alrededor de dos terceras partes de la población total de la región —la población vulnerable en la región aumentó de 34.4

a 37.8% entre 2000 y 2012. Los países de América Latina y el Caribe no se pueden considerar sociedades de clase media. Al menos no por algunos años más.

Referencias bibliográficas

Alesina, A., y R. Perotti (1996), "Income Distribution, Political Instability and Investment", *European Economic Review*, 40(6): 1203-1228.

Banco Mundial (2014), *Social Gains in the Balance: A Fiscal Policy Change for Latin America and the Caribbean (Poverty and Labor Brief)*, Washington, Banco Mundial.

Banerjee, A., V. y E. Duflo (2008), "What is Middle Class about the Middle Classes around the World?" *Journal of Economic Perspectives*, 22(2), pp. 3-28.

Barro, R. J. (1999), "Determinants of Democracy", *Journal of Political Economy*, 107(6), pp. 158-183.

Birdsall, N., C. Graham y S. Pettinato (2000), "Stuck In The Tunnel: Is Globalization Muddling The Middle Class?", Documento de Trabajo núm. 14, Center on Social and Economic Dynamics, Brookings Institution, Washington.

Blackburn, M. L., y D. E. Bloom (1985), "What Is Happening to the Middle Class?", *American Demographics*, 7(1), pp. 18-25.

Cruces, G., L. F. López-Calva y D. Battistón (2011), "Down and Out or Up and In? Polarization-Based Measures of the Middle Class for Latin America", Documento de Trabajo del CEDLAS, núm. 113, Universidad Nacional de La Plata.

Davis, J. C., y J. H. Huston (1992), "The Shrinking Middle-Income Class: A Multivariate Analysis", *Eastern Economic Journal*, 18(3), pp. 277-285.

De la Calle, L., y L. Rubio (2010), *Mexico: A middle Class Society. Poor No More, Developed Not Yet*, Washington, Woodrow Wilson Center for Scholars y CIDAC.

Doepke, M., y F. Zilibotti (2008), "Occupational Choice and the Spirit of Capitalism", *Quarterly Journal of Economics*, 123(2), pp. 747-793.

Easterly, W. (2001), "The Middle Class Consensus and Economic Development", *Journal of Economic Growth*, 6, pp. 317-335.

Esteban, J., y D. Ray (1994), "On the Measurement of Polarization", *Econometrica*, 62(4).

Esteban, J., C. Gradín y D. Ray (2007), "An Extension of a Measure of Polarization, with an Application to the Income Distribution of Five OECD Countries", *Journal of Economic Inequality*, 5, pp. 1-19.

Ferreira, F. H. G., J. Messina, J. Rigolini, L. F. López-Calva, M. A. Lugo y R. Vakis (2013), *Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class*, Washington, Banco Mundial.

Goldthorpe, J. H., y A. McKnight (2004), "The Economic Basis of Social Class", Documento de Trabajo CASE núm. 80, London School of Economics and Political Science, Londres, Inglaterra.

Goldthorpe, J. H. (1987), *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, Oxford, Clarendon Press.

Hickey, S., y S. Bracking (2005), "Exploring the Politics of Chronic Poverty: From Representation to a Politics of Justice?", *World Development*, 33(6), pp. 851-865.

Lipset M.S. (1959), "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy", *American Political Science Review*, 53(1), pp. 69-105.

López-Calva, L. F., y E. Ortiz-Juárez (2013), "A Vulnerability Approach to the Definition of the Middle Class", *Journal of Economic Inequality*, enero.

López-Calva, L. F., J. Rigolini y F. Torche (2011), "Is There Such Thing as Middle Class Values? Class Differences, Values and Political Orientations in Latin America", Policy Research Working Paper núm. 5874, Banco Mundial.

López-Calva, L. F. (2012), "Middle Classes, Pragmatism, and the Social Contract in Latin America", *VoxLACEA* (31 de octubre) (http://www.lacea.org/vox/?q=taxonomy/term/268).

Lustig, N., L. F. López-Calva y E. Ortiz-Juárez (2013), "Declining Inequality in Latin America in the 2000s: The Cases of Argentina, Brazil, and Mexico", *World Development*, 44, pp. 129-141.

Murphy, K. M., A. Shleifer y R. W. Vishny (1989), "Income Distribution, Market Size and Industrialization", *Quarterly Journal of Economics*, 104(3), pp. 537-564.

Partridge, M. D. (1997), "Is Inequality Harmful For Growth? Comment", *American Economic Review*, 87(5), pp. 1019-1032.

Ravallion, M. (2010), "The Developing World's Bulging (but Vulnerable) Middle Class", *World Development*, 38(4), pp. 445-454.

Sen, A. (1985), *Commodities and Capabilities*, Oxford, Oxford University Press.

Solimano, A. (2008), "The Middle Class and the Development Process", *Macroeconomía del Desarrollo*, 65, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Torche, F. y L.F. Lopez-Calva (2013), "Stability and Vulnerability of the Latin American Middle Class", *Oxford Development Studies*.

Wright, E. O. (1979), *Class Structure and Income Determination*, Nueva York, Academic Press.