Boletín
POLIS N° 18

CLASE MEDIA

Expansión y consolidación en América Latina

POLIS - OBSERVATORIO DE POLÍTICAS PÚBLICAS
Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas
Universidad Icesi
Edición N° 18, Junio 2018
ISSN: 1909-7964

Boletín
POLIS N° 18

CLASE MEDIA

Expansión y consolidación en América Latina

POLIS - OBSERVATORIO DE POLÍTICAS PÚBLICAS
Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas
Universidad Icesi

ÍNDICE

Presentación 4

Encuesta sobre Clase Media en Cali 6

Resultados de la encuesta Clase Media en Cali 12

Enfoques de Investigación de la Clase Media en América Latina

Ludolfo Paramio 24
Las nuevas clases medias en tiempos difíciles

Sergio Visacovsky 28
Clase media, un fenómeno multidimensional: nuevos enfoques de investigación

Ezequiel Adamovsky 33
"Clase media": una categoría fuera de control

Emmanuelle Barozet 36
Mirando hacia el futuro: ¿cuáles son los desafíos para las clases medias? El caso de Chile

Crecimiento, Expansión y Consumo de la Clase Media

Steven Pressman 42
La clase media en América del Sur

Marcos Robles y Marco Stampini
Expansión y sostenibilidad de la clase media en América Latina 49

Maria Zafra y Hernán Duarte 54
Dinámicas de consumo de la clase media en Cali: una mirada intergeneracional

—

Agradecimientos 60

Otras publicaciones 61

PRESENTACIÓN

A medida que el crecimiento económico ha reducido la pobreza en los países en desarrollo, la clase media ha crecido en tamaño y poder adquisitivo. Según diferentes estimaciones (OCDE y Banco Mundial), una proporción cada vez mayor de la población mundial no es ni rica ni pobre según los estándares nacionales. Aquellos que están en el medio de la distribución del ingreso, son la gran mayoría que constituye la clase media.

La consolidación de la clase media es un indicador importante de desarrollo ya que su expansión está fuertemente asociada con la reducción de la pobreza. Fomentar el crecimiento de este segmento poblacional se ha convertido en el principal interés de los hacedores de política pública en los países en desarrollo, ya que una clase media estable, proporciona una base para el progreso económico, impulsando el consumo y la demanda interna.

El crecimiento de la clase media ha motivado varias discusiones académicas y políticas. Entre estas discusiones se destacan el rol social y político de la clase media y sus patrones de consumo.

Uno de los aspectos de la discusión sobre el rol político y social de la clase media se centra en las demandas políticas que este segmento poblacional hace a los gobiernos nacionales y locales. Una característica principal de la población de ingresos medios es su aumento en el logro educativo. Sin embargo, una población más educada también implica actores políticos activos, que a su vez tendrán mayores demandas de los bienes y servicios que ofrece el gobierno. Los grupos de clase media ya no están satisfechos con el simple hecho de tener acceso a los servicios públicos básicos, sino que también les preocupa su calidad. Brindar servicios de calidad, como los exige la clase media, es mucho más complicado que proporcionar acceso. Y el descontento de la población con la gestión gubernamental puede ser una fuente de conflictos y de protesta social. Además, a medida que las expectativas y necesidades de la población cambian -debido al aumento de ingresos-, los gobiernos deben lidiar con las demandas de segmentos poblaciones que ya tiene sus necesidades básicas satisfechas. Con la expansión de clase media, las necesidades de provisión de servicios públicos se trasladan a temas como la calidad del transporte, vivienda, seguridad, parques y espacios verdes. Con la expansión de la clase media, las democracias se fortalecen, los impuestos suben y las demandas políticas aumentan por parte de la población.

Pero la clase media no solo exige un mejor desempeño del gobierno, también impulsa el crecimiento económico dado su consumo y sus aspiraciones. El consumidor de clase media está dispuesto a pagar un poco más por la calidad de mejores productos y servicios. La clase media emergente se ve como un mercado de consumo atractivo, donde sus miembros son ambiciosos y sus aspiraciones determinan patrones de gasto. Para la clase media, ahora las aspiraciones incluyen tener una casa y un automóvil, educación universitaria y vacaciones familiares

regulares. Del mismo modo, el consumo conspicuo -o de bienes innecesarios-, desempeña un papel clave en la explicación de los patrones de consumo que han sido promovidos por el acceso al crédito.

El rol político de la clase media y su consumo no solo motiva la investigación académica, sino que también promueve la discusión en la elaboración de políticas públicas. Fomentar una clase media estable que promueva el crecimiento económico y la estabilidad política, requiere que los gobiernos formulen e implementen políticas orientadas a la clase media que tengan en cuenta sus demandas y la vulnerabilidad económica de aquellos que recientemente salieron de la pobreza. Esto implica comprender y analizar las características de la clase media, los factores que contribuyen a su crecimiento, estancamiento y vulnerabilidad, y las implicaciones económicas y políticas de su ascenso.

Dada la relevancia del tema en América Latina, nuestra edición N° 18 del boletín de POLIS está dedicado al crecimiento de clase media en la región. En esta edición, queremos presentar estudios sobre la clase media en América Latina. Nuestra motivación es promover una discusión sobre el papel de la clase media en la transformación económica y social que la región ha experimentado en las últimas dos décadas. En esta edición, varios académicos que han realizado investigaciones teóricas o empíricas sobre el crecimiento de la clase media en la región presentarán un resumen de su trabajo. Nuestro objetivo es presentar esta discusión de una manera no técnica para llegar a un público amplio más allá de la academia. Los autores invitados a esta edición, discutirán temas relacionados con la dimensión política de la clase media, la expansión y la vulnerabilidad económica en la región.

En POLIS también buscamos contribuir a la discusión académica de este tema. Como nuestros lectores encontrarán, la mayor parte de la discusión de la clase media se lleva a cabo a nivel nacional o regional. Dadas las limitaciones de datos, se sabe poco sobre las implicaciones del crecimiento de la clase media en las ciudades y las presiones que este segmento de población crea en las políticas urbanas.

Para agregar a la discusión de la clase media a nivel de la ciudad, POLIS realizó una encuesta pobla- cional en 2016 con el objetivo de comprender los patrones de consumo y las actitudes hacia el gobierno entre la población de la clase media para compararlos con los segmentos de menores ingresos. Nuestra encuesta recolectó más de 1,000 observaciones y es nuestra principal contribución para analizar cómo el crecimiento permanente de la clase media está dando forma a las prioridades de las políticas urbanas y las transformaciones de las ciudades.

Esta edición está dividida en tres secciones.

Primero, presentamos la metodología y resultados generales de la encuesta que llevamos a cabo en POLIS en 2016, donde comparamos a los segmentos poblacionales de ingreso bajo con los de ingreso medio en diversas características socioeconómicas. La segunda sección introduce discusiones sobre el estudio de la clase media en América Latina. Ludolfo Paramio, Sergio Visacosky, Ezequiel Adamovsky y Emmanuelle Barozet, presentan diferentes casos de países de América Latina y discuten las implicaciones políticas del crecimiento de la clase media. Esta edición se cierra con Steven Pressman, Marcos Robles y Marco Stampini quienes discuten diversos temas del crecimiento de la clase media desde una perspectiva empírica. Finalmente, esta tercera sección la cierran María Isabel Zafra y Hernán Duarte, quienes utilizan los datos recogidos en la encuesta de POLIS para presentar patrones de consumo utilizando un enfoque intergeneracional.

Esperamos que este boletín promueva una discusión informada sobre las implicaciones políticas de la expansión de la clase media que América Latina está experimentando.

Lina Martínez
Directora de Polis

ENCUESTA SOBRE CLASE MEDIA EN CALI

Boletín Clase Media en
América Latina

—

- POLIS
- Santiago de Cali
- Encuesta sobre Clase Media en Cali
- Metodología

POLIS

OBSERVATORIO DE POLÍTICAS PÚBLICAS

POLIS es un Observatorio de Políticas Públicas de la Universidad Icesi. Estamos ubicados en Cali, la tercera ciudad más grande de Colombia. En POLIS nos comprometemos a realizar investigaciones empíricas sobre temas relevantes para el gobierno y la elaboración/evaluación de políticas públicas. Usamos la rigurosidad de la investigación académica, pero nuestra investigación responde a las necesidades gubernamentales locales. Nuestro objetivo es proporcionar información relevante para promover una cultura de elaboración de políticas basada en la evidencia en la ciudad. Producimos investigaciones sobre políticas urbanas, crimen, bienestar subjetivo, salud y economía informal.

Nuestra principal unidad de análisis es la ciudad de Cali, pero también estudiamos temas de política pública en la región del Pacífico.

POLIS

Cali es la tercera ciudad más grande de Colombia, con una población de 2.4 millones de habitantes. La ciudad es uno de los principales centros industriales del país y el principal centro económico de la región del Pacífico.

Al igual que muchas ciudades en América Latina, Cali está experimentando un crecimiento demográfico y económico importante. La clase media se está expandiendo y el gobierno está en proceso de mejorar su desempeño, rendición de cuentas y ofrecer mejores servicios públicos a su población. La ciudad también es única en la región en otros frentes. Cali tiene una larga historia con el crimen organizado y la inseguridad, y es una de las principales ciudades receptoras de la población desplazada por el conflicto interno. La ciudad también tiene una confluencia única de la cultura de la región del Pacífico.

En POLIS estamos comprometidos a comprender esta ciudad y las percepciones de su gente sobre el desempeño del gobierno. Desde la academia, nuestro objetivo es proporcionar información relevante para una mejor formulación de políticas públicas.

ACERCA DE

LA ENCUESTA SOBRE CLASE MEDIA EN CALI

El crecimiento de la clase media ha sido ampliamente estudiado desde perspectivas nacionales y regionales. Hay pocos estudios que abordan el crecimiento de la clase media en las ciudades y las implicaciones de este crecimiento en la provisión de bienes públicos y en la formulación de políticas urbanas. Con el objetivo de proporcionar información en este frente, en el 2016, POLIS realizó una encuesta poblacional en la ciudad de Cali donde se comparan los patrones de consumo y otros aspectos socioeconómicos de la población de ingresos bajos e ingresos medios.

El 2016 fue el primer año de recolección. Sin embargo, este proyecto está diseñado para recolectar información cada dos años.

La encuesta de clase media se pensó con el fin de recopilar información sobre los siguientes temas:

1. Consumo y aspiraciones
2. Acceso a servicios bancarios
3. Actitudes hacia los programas gubernamentales
4. Evaluación del desempeño del gobierno

METODOLOGÍA

Grupo objetivo: Hombres y mujeres mayores de 18 años. Residentes en Cali

Cobertura geográfica: Santiago de Cali

Tamaño de la muestra: 1206 encuestas por año

Técnica de recolección: Encuestas directas (cara a cara) en puntos centrales

Margen de error: 2.8% con un nivel de confianza del 95%

Número de preguntas por encuenta: 51

Zona de encuentas

Plazoleta de San Francisco, CAM, estaciones del MIO, centros comerciales, Parque del Ingenio, centro, Siloé, Ciudad Jardín, Caney, Meléndez, El Poblado, Salomia, entre otros.

Sistema de muestreo

Muestreo estratificado, multietápico. Primera etapa, selección de 49 puntos en toda la ciudad. Segunda etapa, definición de cuotas a cumplir por estrato socioeconómico, género y raza/etnia. Tercera etapa, selección aleatoria simple de una persona de 18 o más años de edad, residente de Cali.

En esta encuesta clasificamos las observaciones usando la estratificación de los hogares. En Colombia, los hogares se clasifican en una escala de estratos de uno a seis. Estos estratos reflejan las condiciones físicas y el acceso a los servicios públicos de los hogares. Según esta definición, los hogares clasificados como uno y dos son los más pobres; tres y cuatro representan la clase media; cinco y seis son los de mayores ingresos. En la encuesta preguntamos sobre la estratificación de los hogares y el barrio donde viven. Usando esta información, se construyeron los segmentos "bajo" y "medio". Somos conscientes de las limitaciones de esta medida, pero proporciona un proxy para la estratificación que se usa ampliamente en el país y tiene una fuerte correlación con los ingresos.

RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Secciones

- Datos sociodemográficos
- Salud
- Trabajo e ingreso
- Movilidad
- Consumo
- Satisfacción personal
- Satisfacción con la ciudad

Datos
Sociodemográficos

● NSE* Bajo ● NSE Medio

Mestizo
40% / 46%

Hijos en promedio
2 / 1

Soltero
44% / 49%

Edad promedio en la que tuvo el primer hijo
22 / 24

Profesional
7% / 27%

Vivienda propia pagada
30% / 36%

Años promedio de educación
10 / 12

Años promedio de educación de los padres
7 / 9

*NSE: Nivel Socioeconómico. Bajo (estratos 1 - 2), Medio (estratos 3 - 4).

Salud

● NSE* Bajo ● NSE Medio

Afirman que su salud es buena
41% / 46%

Realizan actividad física
51% / 49%

Presentan sobrepeso u obesidad
46% / 45%

Días en promedio de mala salud física o mental en el último mes
9 / 8

Se sienten conformes con su peso
56% / 44%

Días en promedio de actividad física al mes
15 / 17

*NSE: Nivel Socioeconómico. Bajo (estratos 1 - 2), Medio (estratos 3 - 4).

Trabajo
e ingreso

● NSE* Bajo ● NSE Medio

Trabaja como independiente
34% / 38%

Tienen ahorros para subsistir por tres meses en caso de desempleo
29% / 42%

No cotizan ni a salud ni a pensión
67% / 46%

Se consideran pobres
25% / 13%

Han mejorado económicamente comparándose con sus padres a su misma edad
64% / 67%

Ingreso promedio
$ 833.582 / $ 1.146.410

Consideran que están económicamente mejor que el año pasado
60% / 65%

Creen que estarán económicamente mejor el año entrante
88% / 90%

*NSE: Nivel Socioeconómico. Bajo (estratos 1 - 2), Medio (estratos 3 - 4).

Movilidad

● NSE* Bajo ● NSE Medio

Tienen moto
87% / 62%

Tienen carro
18% / 45%

Se transportan en el MIO/bus con mayor frecuencia
48% / 47%

Tiempo gastado en MIO/BUS
52 Min / 52 Min

*NSE: Nivel Socioeconómico. Bajo (estratos 1 - 2), Medio (estratos 3 - 4).

Consumo

● NSE* Bajo ● NSE Medio

Tienen cuenta de ahorros
44% / 56%

Prefieren ahorrar para el futuro
59% / 51%

Tienen tarjeta de crédito
41% / 59%

Presentan dificultades para pagar deudas
65% / 35%

Tiene algún bien durable (vehículo, electrodomésticos)
69% / 78%

*NSE: Nivel Socioeconómico. Bajo (estratos 1 - 2), Medio (estratos 3 - 4).

Votaron en las pasadas elecciones

49% / 58%

Apoyan política de educación y salud gratuita a personas de bajos recursos

98% / 98%

Consideran que ayudar a otros es el factor más importante en la vida

34% / 38%

No cambiarían el barrio en el que viven

50% / 61%

Han salido de vacaciones en el último año

24% / 36%

Han salido a comer en los últimos 30 días

53% / 72%

No cuentan con ningún seguro

67% / 60%

Satisfacción

Personal[i]

● NSE* Bajo ● NSE Medio

Educación
7.1 / 7.7

Economía del hogar
7.2 / 7.6

Trabajo
7.9 / 8.1

Lugar donde vive
7.2 / 8.1

Ingreso
8.1 / 8.0

Satisfacción con la vida
8.5 / 8.5

Salud
8.4 / 8.5

Vida sentimental
7.6 / 7.7

Familia
9.0 / 9.0

i. Escala de medición de satisfacción personal de 1 a 10, donde 1 representa el nivel más bajo de satisfacción y 10 el nivel más alto.

*NSE: Nivel Socioeconómico. Bajo (estratos 1 - 2), Medio (estratos 3 - 4).

Satisfacción
con la ciudad[i]

● NSE* Bajo ● NSE Medio

Seguridad
4.3 / 4.3

Servicios de salud
3.7 / 3.7

Generación de empleo
4.2 / 4.3

Educación
6.0 / 5.8

Gestión en el barrio
5.2 / 6.1

Servicios públicos
5.0 / 5.2

Parques y espacios públicos
5.8 / 5.9

Tráfico
4.2 / 4.2

i. Escala de medición de satisfacción personal de 1 a 10, donde 1 representa el nivel más bajo de satisfacción y 10 el nivel más alto.

*NSE: Nivel Socioeconómico. Bajo (estratos 1 - 2), Medio (estratos 3 - 4).

DE LA CLASE MEDIA EN AMÉRICA LATINA

Artículos

Ludolfo Paramio
Las nuevas clases medias
en tiempos difíciles

Sergio Visacovsky
Clase media, un fenómeno
multidimensional: nuevos
enfoques de investigación

Ezequiel Adamovsky
“Clase media”: una
categoría fuera de control

Emmanuelle Barozet
Mirando hacia el futuro: ¿cuáles
son los desafíos para las clases
medias? El caso de Chile

Las nuevas clases medias en tiempos difíciles

Pág 24 - 27

Ludolfo Paramio[i]

Ph.D. en Ciencias Físicas
Universidad Autónoma
de Madrid

Durante la década pasada América Latina experimentó un notable crecimiento económico a la vez que un cierto "consenso posneoliberal", una reacción en gran parte de la opinión pública y en las élites políticas contra el "consenso de Washington" de la década anterior. Como consecuencia de esos cambios, las clases medias, consideradas casi en extinción desde la crisis de la deuda, cobraron de nuevo protagonismo, y en especial se han convertido en foco de atención para los estudiosos de la región, en especial los economistas y sociólogos que trabajan para los centros multilaterales: la CEPAL, el Banco Mundial, el FMI y la OCDE.

---

i. Este trabajo es producto del proyecto "Clases medias emergentes y nuevas demandas políticas en América Latina", CSO2012-35852, del Plan Estatal de Investigación Científica, Técnica y de Innovación (MICINN) y reproduce parcialmente las conclusiones del libro "Las nuevas clases medias latinoamericanas: ascenso e incertidumbre", Ludolfo Paramio y Cecilia Güemes (eds.), Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2017.
Profesor del Instituto de Historia, CSIC (Madrid).
E-mail: ludolfo.paramio@csic.es - ludolfo.paramio@cchs.csic.es

Más allá de las causas y de la estimación cuantitativa del fenómeno, es necesario pensar en sus consecuencias sociopolíticas. Entre los jóvenes la autopercepción de pertenencia a la clase media y media alta es bastante superior a lo que cabría esperar a partir de las estimaciones de ingresos. Esto es particularmente llamativo en el caso de Chile, donde las autopercepciones de la población en general sobre su pertenencia a la clase media, según el Latinobarómetro, son bastante inferiores a las dimensiones que se atribuyen a las clases medias según el Banco Mundial, la OCDE y la CEPAL, mientras que son muy altas entre los jóvenes de 15 a 25 años. El caso simétrico es el de Bolivia, donde la autopercepción es muy superior a las estimaciones económicas, pero en este caso no hay contradicción entre los jóvenes y el conjunto de la población.

La autopercepción, a su vez, está ligada al problema de las expectativas. Los jóvenes son quizá especialmente sensibles a la extensión de nuevas formas de consumo, un consumo barato potenciado por las importaciones y por la aparición de nuevas formas de pago, y por otra parte un consumo centrado en productos asociados al estatus de clase media, desde la ropa de determinadas marcas –a menudo copiadas y/o contrabandeadas– hasta la nueva electrónica: reproductores móviles de música, teléfonos inteligentes o tabletas. Pero este consumo, a la vez que refuerza el sentimiento de pertenencia a la clase media, crea el problema inmediato de su congruencia con otras dimensiones que caracterizarían a la clase media no vulnerable: no sólo la ocupación y el nivel de ingresos sino también el nivel educativo, y sobre todo la posibilidad de asegurar este nivel a los hijos.

Se habla a menudo de las clases medias como un conjunto de estratos que tendrían en común su carácter aspiracional. Esto significa que, independientemente de sus niveles de ingreso, los pertenecientes a los estratos medios aspiran a mejorar su estatus y el de sus hijos. En las nuevas clases medias emergentes este rasgo se ve acentuado por su propia experiencia biográfica. Existe una generación que ha vivido una trayectoria de ascenso social, mientras que la movilidad intergeneracional no ha mejorado sustancialmente. Es normal que esta generación emergente trate de consolidar y prolongar a través de sus hijos su propia experiencia de ascenso, tanto frente al riesgo de una recaída en la pobreza como a un posible estancamiento, posibilidades que amenazan claramente a las clases medias vulnerables.

Éste es el problema al que se enfrentaba el informe regional del PNUD en 2010[1]. Se trata de analizar qué políticas públicas pueden aumentar la movilidad intergeneracional, y además consolidar las mejoras vividas por la generación emergente de la última década. Parece evidente que se plantean varios problemas.

POBLACIÓN

El primero es dar continuidad al crecimiento económico y la consiguiente creación de empleo. Pero este problema sólo puede abordarse en parte desde los gobiernos, ya que en gran medida depende del comportamiento de los mercados de exportación. La actual crisis de la Eurozona, o la caída del crecimiento en China son retos frente a los que los gobiernos de la región tienen una limitada capacidad de respuesta.

El segundo problema es el de la elevación cualitativa de los niveles de la educación primaria y un mayor acceso a los estudios secundarios y superiores. En buena medida este es un campo en el que las políticas públicas podrían ser decisivas, y podrían ser la meta inmediata una vez que prácticamente se ha universalizado el acceso a la educación primaria. Pero en varios países el primer obstáculo a superar es la escasa valoración de la educación pública, que puede llevar a las clases medias emergentes a preferir acudir a la enseñanza privada, incluso si esto les supone un importante esfuerzo económico, antes que aceptar dar a sus hijos una enseñanza pública que perciben como de baja calidad. En promedio, en América Latina, las clases medias y medias bajas dicen estar muy o algo satisfechas con la educación pública en un 54% y 51% respectivamente, claro que en el caso de Brasil los datos de satisfacción son 24% y 18%, en Chile 18% y 21%, mientras que en Costa Rica los niveles ascienden a 73% y 65% respectivamente.

Un tercer problema es el paso de políticas sociales focalizadas a políticas universales. Esto obedece a dos lógicas: en primer lugar quienes han escapado a la pobreza no pueden ya recibir las transferencias destinadas a los hogares pobres, pero sin algún tipo de apoyo pueden ser incapaces de mantener y consolidar su nuevo estatus. Y en segundo lugar, sólo con el apoyo de las clases medias puede pensarse en la creación de una coalición social a favor de políticas públicas redistributivas.

Con ello se llega al problema crucial para la consolidación e incremento de las nuevas clases medias: el pacto fiscal. Se necesitan políticas fiscales más redistributivas y capaces de financiar el gasto en la mejora de la educación y a la vez unas políticas sociales universales que puedan contrarrestar de forma eficaz y duradera la desigualdad[2]. La OCDE ha diagnosticado con gran precisión el principal obstáculo:

> Los estratos medios latinoamericanos expresan un claro apoyo a la democracia, pero son críticos con su funcionamiento, en gran parte por la baja calidad que se percibe en los servicios públicos prestados por los Estados. El efecto neto de los impuestos y las prestaciones en las familias de los estratos medios no es elevado. Además, estas familias reciben sobre todo servicios en especie, tales como educación y asistencia sanitaria. Si estos servicios carecen de calidad, los estratos medios serán más propensos a considerarse perdedores en materia fiscal y menos proclives a contribuir al financiamiento del sector público. En consecuencia, para reforzar el contrato social – en particular, con los estratos medios –, los Estados deberán mejorar la calidad de los servicios públicos y llevar a cabo reformas tributarias basadas en una mayor transparencia y una administración fiscal más eficaz[3].

Esto puede significar que la clave política para avanzar en este sentido puede ser contar con las clases medias vulnerables para reformas graduales, que no susciten la oposición de las clases medias-medias y altas y que abran la puerta a un proyecto nacional de progreso y modernización que sea aceptable por el conjunto de la población. Como es evidente, la clave está en lograr una administración fiscal más transparente y eficaz a la vez que se plantea la mejora de la calidad de los servicios públicos.

Tras una experiencia de decadencia y "nueva pobreza" en los años ochenta y noventa, la década del 2000 ha estado marcada por el crecimiento de unas nuevas clases medias emergentes de la pobreza. Marcadas por el contexto anterior de crisis social, y por unos valores en muchos casos alejados de los de la clase media tradicional o moderna –la vinculada a la apertura económica–, su expansión cuantitativa ha sido sin embargo un motivo de justificado optimismo, mientras el contexto económico internacional ha favorecido su ascenso social y el desarrollo de sus expectativas.

Pero la época del boom de las exportaciones primarias parece haber llegado a su fin, y no se han creado en la mayor parte de los casos las condiciones para un cambio de modelo de crecimiento: lejos de ello, la tendencia ha sido a una reprimarización de las economías. En este nuevo contexto, las nuevas clases medias emergentes están condenadas no sólo a los límites que encuentran a la realización de sus aspiraciones por unos servicios sociales insatisfactorios, sino también a las amenazas en términos de empleo y caída de renta que conllevan el estancamiento y la recesión de las economías latinoamericanas.

Se diría por tanto que las clases medias de la región, especialmente las vulnerables, están abocadas a una nueva caída, más o menos vertiginosa, en la montaña rusa que han venido experimentando al menos desde los años setenta. La consecuencia política más obvia es que los partidos y gobiernos de la región están ante el desafío no sólo de hacer posible su continuidad, sino de asumir sus demandas de futuro. El riesgo de un retorno de la pobreza y de un nuevo crecimiento de la desigualdad tendría un alto coste para todos los actores políticos.

Referencias

[1] UNDP. Regional report on human development for Latin America and the caribbean 2010, acting on the future: breaking the intergenerational transmission of inequality. 1st. ed. New York: UNDP; 2010.

[2] Ocampo JA, Malagón J. The redistributive effects of fiscal policy in Latin America. Ibero-American Thought. 2010; (10): 71-101.

[3] OECD. Latin American economic outlook 2011: how middle-class is Latin America? [Internet]. Paris: OECD; 2010. Chapter 4: the middle sectors, fiscal Policy and the Social Contract; [consultado 1 Septiembre 2017]; p. 147-170. Disponible en: http://dx.doi.org/10.1787/leo-2011-en

Clase media, un fenómeno multidimensional: nuevos enfoques de investigación*

Pág 28 - 32

Sergio E. Visacovsky[i]

Ph.D. en Antropología Cultural
Universidad de Utrech
Países Bajos

Una enorme heterogeneidad caracteriza la clásica categoría de "clase media". Bajo una única etiqueta coexisten individuos y familias con niveles de ingreso, estilos de vida e ideas políticas sumamente diversos. Dentro de la "clase media", trabajadores asalariados y no asalariados, personas con habilidades adquiridas gracias al sistema educativo formal y otras autodidactas, trabajadores tanto del sector público como privado se reúnen profesionales, comerciantes, contadores, trabajadores de oficina y maestros son unificados bajo una misma denominación. Esta diversidad empírica puede parecer un obstáculo; pero como Raymond Aron[1] sugirió, muchas investigaciones historiográficas y etnográficas actuales insisten en que éste debe ser el punto de partida. Inclusive, los informes económicos regionales y globales emplean una noción universal de "clase media". Ciertamente, aquellos sectores caracterizados,

* La traducción en español de este artículo fue realizada por POLIS, no por el autor.

i. Director del Centro de Investigaciones Sociales (CIS) – Consejo Nacional de Investigación Científica y Técnica (CONICET) y el Instituto de Economía y Desarrollo Social (IDES), Buenos Aires, Argentina Investigador Principal (CONICET). E-mail: sergio.visacovsky@ides.org.ar

generalmente como "clase media" no pueden aislarse de los procesos económicos capitalistas. No obstante, el conocimiento acerca de las dimensiones estructurales del capitalismo global no es suficiente para comprender las características de los segmentos sociales definidos como "clase media". Diversos estudios historiográficos y etnográficos han mostrado lo indispensable que es entender las clases medias a partir de sus especificidades nacionales[2]. Los datos en los que se basaron muchos estudios sobre realidades latinoamericanas o asiáticas tomaron como modelo investigaciones sobre Estados Unidos o Europa Occidental, puesto que eran consideradas paradigmáticas y universales[3]. Por el contrario, los estudios más recientes muestran que las caracteristicas peculiares de la clase media emergente en Nepal a comienzos del siglo actual sólo pueden entenderse si se sitúan como parte de un conflicto entre un modernismo cultural y tradiciones religiosas[4]. Del mismo modo, el crecimiento de la clase media en India no puede separarse de las políticas de casta, religión y género que dieron forma a esta población[5]. En Argentina, la idea de clase media adquirió un fuerte significado étnico y racial[6,7]; precisamente, las historias de origen de la clase media tienen estas características[8].

La "clase media" se concibe, a menudo, como una realidad dada por sentado, que es aprehendida por la correlación directa entre los indicadores socioeconómicos y los grupos reales. Sin embargo, los nuevos enfoques de investigación están interesados en las maneras concretas en que la clase media es concebida, definida y percibida por grupos sociales específicos. Una variedad de aspectos son incluidos: las invocaciones étnicas y raciales, las concepciones sobre la nación y la identidad colectiva, la moral y la religión, los orígenes migratorios, los usos diversos del lenguaje y mucho más. Uno de los cambios más representativos en la investigación de la clase media ha sido el énfasis en los procesos de conformación. La clase media ha sido estudiada como procesos no teleológicos, nunca terminados. El estudio de David Parker sobre los empleados en Lima, Perú, de la primera mitad del siglo XX ha sido fundamental. Analizó còmo los empleados desarrollaron una identidad distintiva que exigía un trato preferencial[9]. En una línea similar, Adamovsky[6] estudió cómo la identidad de la clase media argentina emergió como un discurso público ante la oposición al peronismo y a los sectores populares a mediados del siglo XX.

No obstante, estos nuevos enfoques de la investigación han tenido poco impacto en las principales disciplinas que nutren la administración pública, como la economía, la sociología cuantitativa, la ciencia política o la demografía. Para estas ciencias, casi todos los problemas concernientes a la clase son cuestiones de medición. Considere el siguiente ejemplo. Según un informe del Banco Mundial de 2012, la clase media aumentó un 50% entre 2003 y 2009, dado que pasó de 103 millones de personas a 152 millones. Este incremento de la clase media reflejó el crecimiento económico de la región, un mayor nivel de ingreso per cápita y una expansión del empleo. ¿Quiénes eran la clase media? Personas que ganan entre 10 USD y 50 USD por día y per cápita. En países como Argentina (que había enfrentado una grave crisis a principios del siglo XXI), el crecimiento de este segmento reveló tanto el éxito de las políticas económicas como una recuperación extraordinaria y rápida. En este caso, "clase media" es una categoría que permite la estimación cuantitativa de los efectos de las políticas económicas. Si consideramos un período dado, ¿son las personas más ricas o más pobres?, ¿cuántas personas se hicieron ricas o empobrecieron? Si la gente mejoró sus ingresos, ¿aumentó el consumo de bienes y servicios? En este crecimiento de consumo, ¿qué tipo de bienes y servicios aumentó? No hay duda de que este tipo de información es muy relevante; crucial, diría yo. Este tipo de organización de la información socioeconómica permite la definición de políticas públicas, tales como: asistencia social, salud, préstamos para vivienda, educación pública o política fiscal. Desde el punto de vista del funcionamiento del Estado, es un conocimiento estratégico.

Estas políticas se fundamentan en una segmentación de la población por estratos socioeconómicos:

una clasificación, finalmente. Estas clasificaciones son regularmente hechas por expertos (como economistas y sociólogos) y utilizadas en nombre de la autoridad estatal. Como cualquier clasificación, tiene cierta arbitrariedad. Una categoría clasificatoria que debe incluir personas que no son ni pobres ni ricos seguramente tendrá un grado significativo de arbitrariedad. Desde esta perspectiva, la "clase media" como categoría debe resolver una doble dificultad: por un lado, su diversidad interna, debido a que su techo se aproxima a la clase alta, mientras que su piso se acerca a la clase baja; por el otro lado, los límites con la clase alta e inferior. Como sabemos, la "clase media" incluye a personas con ingresos muy variados. Y algunos están más cerca de los "verdaderos ricos" y otros de los "verdaderos pobres". Las fronteras pueden ser muy difusas. Los especialistas son conscientes de esta problemática y, por tal razón, discuten los criterios más pertinentes para delimitar los segmentos. Esto no parece complejo, a menos que confundamos estas clasificaciones de expertos y funcionarios estatales con las formas concretas mediante las cuales las personas se clasifican a sí mismas y a los demás en la vida social. No expresan los comportamientos reales, estilos de vida, identidades, pensamientos, ideas o creencias de las personas clasificadas como "clase media". Sin embargo, esto no significa que estas clasificaciones no dan cuenta de algún aspecto de la realidad. Obviamente, un cierto nivel de ingresos condiciona el acceso a ciertos bienes y servicios. Pero esta relación no es mecánica ni automática. Numerosos estudios han demostrado que las prácticas de consumo incluyen tanto decisiones basadas en cálculos racionales relacionados con los recursos disponibles y aspectos morales o estéticos. Por lo tanto, la correlación entre un segmento de la población y un determinado tipo de consumo requiere una pregunta: ¿por qué la gente consume ciertos bienes y servicios? Los estudios empíricos muestran que los actos de consumo no son independientes de los juicios morales[10]. Si los bienes y servicios tienen diferentes cualidades morales (variables según los sectores y contextos), la posesión (o no) de estos bienes y servicios califica a sus propietarios[11]. Del mismo modo, no hay una asociación necesaria entre la clase media y ciertas ideas políticas. Las personas con niveles de ingresos similares (e incluso estilos de vida) pueden expresarse de maneras políticas muy diferentes. Es la investigación empírica desde una perspectiva histórica y contextual la que debe estudiar cómo algunas ideas políticas fueron aceptadas por ciertos sectores.

Algunos estudiosos afirman que la categoría debe ser abandonada. Si tenemos en cuenta las imprecisiones discutidas anteriormente, esto puede parecer razonable. Pero las cosas no son tan simples, debido a que la "clase media" no es sólo una categoría de expertos: es también y al mismo tiempo una categoría social. El acto de clasificar es básicamente humano y social. Los expertos pueden argumentar que sus taxonomías son mejores, pero no pueden descalificar ni ignorar los actos cotidianos de clasificación. Como señalé, constantemente clasificamos personas, objetos y lugares. Estas clasificaciones se basan en esquemas cognitivos que son socialmente producidos y reproducidos, efectivos para distinguir bienes y servicios, áreas de una ciudad para vivir, caminar o consumir, ropa, marcas, etc. Es evidente que el acceso a bienes y servicios es producto de una estructura social desigual; pero estos sistemas de clasificación organizan las experiencias sobre niveles y estilos de vida, posesiones o consumos, al mismo tiempo que posibilitan la evaluación moral de tales experiencias[12]. La clasificación no es neutral: busca clasificar las personas, los bienes y los lugares en términos morales, distinguiendo lo apropiado y lo inapropiado, lo correcto y lo incorrecto, lo admisible y lo inadmisible[13].

Las personas que se definen como parte de la "clase media" dibujan límites que los igualan o diferencian de otros. Éstas son clasificaciones jerárquicas: algunas están arriba y otras abajo. Considere este ejemplo sencillo. Cuando una familia busca una vivienda, debe tener en cuenta sus posibilidades económicas de forma objetiva.

Estas posibilidades le permitirán comprar, alquilar o impedir cualquier transacción inmobiliaria. La familia puede aspirar a vivir en un área específica (porque les gusta, la consideran apropiada, etc.). En consecuencia, vivirán donde puedan. El área donde vivirá la familia tiene una imagen social: es moralmente calificada. Las posibilidades económicas objetivas condicionan a la familia: el área donde ubica su hogar la clasifica económicamente y moralmente, lo que la limita a vivir dentro de ciertos límites sociales y simbólicos[14,15]. Ahora, estos límites son permanentemente disputados y redefinidos. Los individuos y las familias pueden apelar a diferentes acciones estratégicas para ser clasificadas en categorías moralmente mejores. Esta actividad necesita la aprobación de otros individuos para tener éxito. A través de diferentes métodos las personas buscan ser clasificadas y, simultáneamente, clasificar otras: la exhibición de un cierto teléfono celular o ropa de una marca de lujo; el conocimiento de ciertos lugares de prestigio; o la caminata en áreas especiales de una ciudad (bares, cafés, restaurantes, tiendas, parques, centros comerciales). Por supuesto, como las cualidades de los bienes no son universales, la aprobación sólo puede tener éxito para determinados públicos. Una consecuencia importante de la comprensión de este proceso es que los conceptos de movilidad social deben ser reconsiderados. En tiempos de crisis, las fronteras sociales se vuelven especialmente inestables. Pero en estas circunstancias los grupos sociales que se perciben como superiores realizan diversas estrategias para defender los límites de la clasificación. Los individuos y las familias que experimentan el declive social son capaces de invertir tiempo y dinero para defender sus estilos de vida. O'Dougherty[16] mostró cómo en São Paulo (Brasil) durante la poscrisis (principios de los noventa), la clase media apeló al consumo y a la educación privada para distinguirse de sectores empobrecidos. Visacovsky[17], por su parte, reveló las tácticas realizadas durante la primera mitad de la crisis de 2001 por diversos miembros de la clase media, como la búsqueda de escuelas públicas en áreas consideradas "aceptables".

Como hemos visto, es imperativo abandonar visiones estereotipadas de la clase media. La clase media es a la vez una población heterogénea y una categoría polisémica, que varía históricamente y socialmente. La investigación histórica y etnográfica ha demostrado que la "clase media" no está necesariamente asociada con ciertos consumos, estilos de vida, valores o ideas políticas. La clase media no tiene características esenciales, inmutables y universales. Por el contrario, estas características son contingentes y debemos descubrirlas a través de la investigación empírica. Debemos pensar en cómo los grupos sociales se convierten en "clase media" en un contexto dado; por lo tanto, los nuevos enfoques enfatizan en el estudio de los procesos de conformación de las clases medias como una compleja interacción de fuerzas objetivas y simbólicas. Es posible que estos estudios puedan ayudar a imaginar políticas públicas más cuidadosas y focalizadas, desde una perspectiva menos sesgada, que debería ser más consciente de las complejidades y peculiaridades de estas poblaciones.

Referencias

[1] Aron R. La classe comme représentation et comme volonté. Les Cahiers Internationaux de Sociologie. 1965; (38): 11-29.

[2] Visacovsky SE, Garguin E. Introducción. en: Sergio E. Visacovsky y Enrique Garguin, eds. Moralidades, economías e identidades de clase media: estudios históricos y etnográficos. Buenos Aires: Antropofagia; 2009. p. 11-59.

[3] Vidich A. Introduction. en: Arthur J. Vidich, ed. The new middle classes. London: Macmillan Press; 1995. p. 1-11.

[4] Liechty M. Suitably modern: making middle-class culture in a new consumer society. Princenton: Princeton University Press; 2002.

[5] Fernandes L. India's new middle class: democratic politics in an era of economic reform. Minneapolis: University of Minnesota Press; 2006.

[6] Adamovsky E. Historia de la clase media argentina: Apogeo y decadencia de una ilusión, 1919-2003. Buenos Aires: Planeta; 2009.

[7] Garguin E. "'Los argentinos descendemos de los barcos'. The racial articulation of middle-class identity in Argentina (1920-1960)". Latin American & Caribbean Ethnic Studies. 2007; 2(2): 161-184.

[8] Visacovsky SE. Inmigración, virtudes genealógicas y los relatos de origen de la clase media argentina. en: Ezequiel Adamovsky, Sergio E. Visacovsky and Patricia Beatriz Vargas eds. Clases medias. Nuevos enfoques desde la sociología, la historia y la antropología. Buenos Aires: Ariel; 2014. p. 213-239.

[9] Parker DS. The Idea of the middle class: white-collar workers and peruvian society, 1900-1950. University Park: Pennsylvania State University Press; 1998.

[10] Miller D. A Theory of shopping. Cambridge: Polity Press/Cornell University Press; 1998.

[11] Bourdieu P. La distinción. Criterio y bases sociales del gusto. Madrid: Taurus; 1998.

[12] Bourdieu P. Sociología y cultura. México: Grijalbo; 1988.

[13] Furbank PN. Un placer inconfesable o la idea de clase social. Buenos Aires: Paidós; 2005.

[14] Lamont M, Fournier M. Cultivating differences: symbolic boundaries and the making of inequality. Chicago: University of Chicago Press; 1992.

[15] Lamont M, Molnar V. The study of boundaries in the social sciences. Annual Review of Sociology. 2002; 28(1): 167-195.

[16] O'Dougherty M. Consumption intensified: the politics of middle-class daily life in Brazil. Durham NC: Duke University Press; 2002.

[17] Visacovsky SE. Experiencias de descenso social, percepción de fronteras sociales y la identidad de clase media en la Argentina de la post-crisis. Revista Pensamiento Iberoamericano. 2012; 10(2012): 133-168.

"Clase media": una categoría fuera de control

Pág 33 - 35

Ezequiel Adamovsky[i]

Ph.D. en Historia
Universidad de Londres

"Clase" es una categoría tan importante como mal usada. Indispensable para comprender la realidad; sin embargo, se vuelve con frecuencia, excusa para ejercicios ideológicos o canal para estereotipos inadecuados. Estamos habituados a imaginar que las clases son ni más ni menos que tres (alta, media y baja), algo que nos resulta tan obvio que apenas merece reflexión. Pero esa no es la forma más adecuada para pensar las distinciones entre las personas. Por ejemplo, un amplio estudio sociológico realizado recientemente en Gran Bretaña halló que el viejo esquema tripartito ya no se corresponde con la actualidad y que hoy la sociedad se divide en siete clases[1]. Si menciono ese trabajo no es porque crea que está en lo cierto, sino para resaltar que el modo en que se recortan distinciones de clase no es obvio ni transparente, ni siquiera para los cientistas sociales.

---

i. Autor de Historia de la clase media argentina, apogeo y decadencia de una ilusión 1919-2003 (Planeta, 2009). E-mail: e.adamovsky@gmail.com

Clase media para todos

De todos los nombres de clases, "clase media" es posiblemente la categoría que se utiliza con más negligencia. Por ejemplo, desde hace algunos años los organismos internacionales y los think tanks liberales vienen realizando espectaculares anuncios sobre el crecimiento de la clase media a nivel global. Con frecuencia escuchamos noticias sobre fabulosas tasas de reducción de la pobreza en Asia o sobre el explosivo aumento de la clase media en Brasil. El Banco Mundial llegó a afirmar en 2013 que, sólo en la década anterior, Latinoamérica duplicó su clase media[2], un dato que los medios de comunicación repitieron profusamente. Pero todo esto no es más que una fantasía. Es que el pensamiento económico hoy hegemónico viene promoviendo un sutil cambio en el modo en que concebimos la pobreza y las diferencias de clase. Solíamos pensar a ambas como una relación: nadie es "pobre" en sí mismo, sino en relación con otro que es rico. Nadie es de clase baja, sino por contraste con la alta. Pero ahora, los anuncios sobre el crecimiento de la clase media intentan persuadirnos de que la pobreza y el "ascenso social" son un simple problema de recursos personales, de niveles de ingreso, sin relación con las desigualdades básicas de la estructura social. De la pobreza se saldría, desde este punto de vista, consiguiendo que quienes ganan 1.25 dólares por día ganen 1.50. O, como proponía el mencionado informe del Banco Mundial, el ascenso a la "clase media" se produciría cuando se superan los 10 dólares de ingreso diario per cápita (una cifra que en Argentina, por caso, superan algunos de los trabajadores manuales peor remunerados). Así establecido el problema, se nos invita a celebrar el curso de la economía mundial, toda vez que, efectivamente, muchas personas ven elevarse sus ingresos por encima de esos valores arbitrariamente fijados. La medición de ese supuesto "crecimiento de la clase media" sería la prueba irrefutable del éxito de las políticas de apertura económica de la era de la globalización. Ese optimismo, sin embargo, oculta una realidad bastante más sombría. En la mayor parte de los países desarrollados la desigualdad de ingresos viene creciendo de manera sostenida desde hace décadas. En China, el crecimiento ha venido de la mano de un explosivo aumento de la desigualdad. Puede que, en términos absolutos, los trabajadores chinos o británicos ganen más que antes. Pero eso no significa ningún "ascenso social" si, al mismo tiempo, los más ricos de ambos países embolsaron ingresos que los alejan mucho más que antes de los de la gente común. En términos relativos, los pobres y los sectores medios vienen descendiendo en la escala social.

En este sentido, Latinoamérica ha sido la excepción. Aunque algunos estudios disputan esta afirmación, es posible que, al menos hasta hace un tiempo, a contramano del panorama mundial, consiguiera reducir sus niveles de desigualdad (que de todos modos siguen siendo enormes). Pero ningún dato convalida ni remotamente la idea de una "duplicación" de la clase media. Por ejemplo, en Argentina, incluso académicos que simpatizaban con el gobierno kirchnerista mostraron que, medida según las variaciones en las categorías ocupacionales –un índice imperfecto pero mucho mejor que el del nivel de ingreso–, entre 2003 y 2011 la proporción de la población urbana ocupada que debe considerarse de clase media pasó del 43% a apenas el 46.4%[3].

Clasificar/valorar

El lenguaje de las clases sociales, además, con frecuencia se utiliza para realizar juicios morales. Relacionar una fuerza política con tal o cual clase, ubicarse uno mismo o a otros en una, muchas veces es un modo de plantear una valoración ética. Dicho al revés, eso implica que a menudo se invocan las clases sociales para desacreditar aquello que no nos gusta o para realzar aquello que sí. Para muchas personas, "clase media" tiene una connotación esencialmente positiva. Remite al

"justo medio", a la moderación, a la racionalidad; también a la educación y el trabajo honesto, al ascenso social, a la familia ordenada. Por contraposición, las clases bajas se asocian como terreno de la irracionalidad, los excesos, la inmoralidad, la vagancia, la incapacidad, en fin, la barbarie. No hay evidencias empíricas de que todos estos atributos estén distribuidos de esa manera entre las clases sociales, pero muchas personas de todas formas consideran que es así, algo que agrega toda clase de distorsiones en la forma en que percibimos la sociedad. Por ejemplo, durante la rebelión de 2001 en Argentina el diario Clarín describió el primer cacerolazo, el del 19 de diciembre, como un evento protagonizado por "la clase media", pero negó enfáticamente que la clase media hubiera sido la protagonista de los eventos del día siguiente, que terminaron en la caída de De la Rúa[4,5]. Ningún dato real indica que haya habido tal corte social ni en la movilización del 19 (esa vez salieron a la calle también personas de clase trabajadora) ni en la del 20 (que desde el punto de vista del origen social, parece haber sido más bien una continuidad de la noche anterior). Afirmar la presencia de la "clase media" en una y negarla en la otra era la manera del diario de delimitar el tipo de manifestación "aceptable" del reprobable. En los años posteriores se invocó a la clase media (o su sinónimo mediático, "la gente") toda vez que se trataba de valorar positivamente algún acontecimiento. La clase media habría sido, así, la protagonista del reclamo a favor del "campo" en 2008 tanto como de las manifestaciones antikirchneristas posteriores. Del primero, llegó a plantearse que se trató de un "17 de octubre de la clase media" –en referencia a la mítica movilización de trabajadores de 1945 que dio origen del peronismo–, una fantasía que se evaporaría con la victoria kirchnerista en las elecciones de 2011[6]. De más está decir que las movilizaciones de otro signo siempre tienen, desde esta visión, otros protagonistas: "piqueteros", "activistas", trabajadores que son "llevados" por líderes clientelistas, pobres que van por "el choripán y la coca-cola" o simplemente "los negros".

Este modo de ver la realidad genera cegueras específicas y estereotipos. Cuando los políticos (y los medios de comunicación) apelan al voto de los sectores medios como garantes de la virtud, ponen en juego prejuicios evidentes. Las clases bajas aparecen como un electorado pasivo, cautivo, irracional, incapaz de rescatarse a sí mismo. No se dirigen entonces a ellas apelaciones en tanto votantes racionales. Y por otra parte, se pierde de vista la heterogeneidad de los sectores medios, imaginándolos siempre como un sujeto político unificado que, en verdad, rara vez componen.

Referencias

[1] BBC News. British Broadcasting Corporation [Internet]. London: BBC; 2013. [Consultado 7 Septiembre 2017] Disponible en: www.bbc.com/news/uk-22007058

[2] Banco Mundial [Internet]. Buenos Aires: Banco Mundial; 2012. [Consultado 7 Septiembre 2017] Disponible en: http://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2012/11/13/argentina-middle-class-grows-50-percent

[3] Palomino H, Dalle P. El impacto de los cambios ocupacionales en la estructura social de la Argentina: 2003-2011. Revista de trabajo. 2012; 10(8): 205-223.

[4] Clarín. Capital: fuerte cacerolazo nocturno y masiva marcha a Plaza de Mayo. Clarín (Buenos Aires). 20 de diciembre del 2001; 26.

[5] Clarín. De izquierda a derecha, fue el día de los militantes enardecidos. Clarín (Buenos Aires). 21 de diciembre del 2001; 27.

[6] Adamovsky E. Esperando otro 17 de Octubre: la identidad de clase media y la experiencia de la crisis de 2001 en Argentina. Sociohistórica. 2012; (29): 183-201.

Mirando hacia el futuro: ¿cuáles son los desafíos para las clases medias? El caso de Chile*

Pág 36 - 39

Emmanuelle Barozet[i]

Ph.D. en Sociología
École des Hautes Études
en Sciences Sociales
París

En estos tiempos difíciles, cuando Internet, el mundo académico y los hacedores de políticas públicas discuten el futuro de nuestras democracias, existe una preocupación particular por el papel de las clases medias dentro del frágil edificio político que hemos construido, en el último medio siglo, en medio del aumento de las desigualdades, el descontento político y los nuevos retos de participación e integración que nos trae el siglo XXI.

En América Latina, la mejora de las condiciones de vida en las últimas décadas y el hecho que un gran número de personas ya no son pobres han llevado a las instituciones internacionales a celebrar el desarrollo de nuevas clases medias capaces de estabilizar nuestros débiles regímenes democráticos, así como aportar un elemento de progreso político, social y estabilidad[1]. Asimismo, el menor

* La traducción en español de este artículo fue realizada por POLIS, no por el autor.

i. Profesora asociada al Departamento de Sociología de la Universidad de Chile e investigadora del Centro de Estudios sobre Cohesión y Conflicto Social, COES. E-mail: Ebarozet@uchile.cl

desarrollo de estos grupos en comparación con los grandes sectores pobres de la población, habría sido la fuente de males como el populismo y el autoritarismo en el siglo XX –una interpretación bastante rápida-.

Por lo anterior, aunque varios países de la región han experimentado esta mejora, todavía hay un largo camino para escapar de la trampa de ingresos medios para aquellos países que han tenido un relativo éxito en las turbulentas aguas de la economía internacional[2]. Otros ni siquiera vislumbran ese horizonte, mientras aún persistan desafíos múltiples para las clases medias del continente y su papel en la política. En este punto, tomaremos el caso de Chile como ejemplo de esta reflexión, puesto que se ha utilizado con frecuencia como referencia en el continente gracias a su nivel de estabilidad y bonanza económica. No obstante, treinta años de crecimiento económico desigual han llevado a una crisis de representación y dudas sobre cómo pasar a la siguiente fase de la democracia y el desarrollo económico, en un país donde las nuevas aspiraciones sociales parecen desbordar la posibilidad de reformas políticas[3].

Más allá del hecho de que en los imaginarios sociales hay una concepción idealizada de la clase media (mínimo económico asegurado, acceso a la universidad para niños, propiedad de una casa y un vehículo, en términos generales no hay trastornos importantes), ésta consta de diversos grupos difíciles de definir. No son ni pobres ni ricos, lo que define un sector social como demasiado amplio para decir algo preciso. A su vez, sus miembros se definen a menudo como sectores cercanos al ingreso medio, pero varían según el país, lo que dificulta la comparación de grupos entre países, incluso más entre continentes. En general, son grupos heterogéneos, en los que desde el punto de vista ocupacional se encuentran profesionales y técnicos, así como trabajadores cualificados, empleados asalariados, con excepción de un grupo de trabajadores independientes y empleadores con pocos empleados.

Ahora bien, la clase media difiere de los sectores populares por su acceso a un nivel educativo más alto, ya sea educación secundaria completa, educación técnica o diploma universitario. Además, no tienen un patrimonio que les permita desplazarse a sectores superiores o adquirir uno durante el curso de su vida, aunque hay excepciones. En este orden de ideas, uno de los principales problemas de estos grupos es asegurar el canal de movilidad social ascendente a través del patrimonio, el dolor de cabeza de muchas familias de clase media, aparte de financiar la educación de sus hijos. Estos temas son generalmente de mayor relevancia para estos grupos que los debates sobre bienes públicos o la solidaridad con grupos sociales menos afortunados. En el caso de Chile, donde hay una clase media más importante que en otros países como resultado de tres décadas de crecimiento económico, este grupo representa hoy alrededor del 30% de la población. Por lo tanto, no es una mayoría, lo que suele ser el caso en la región, donde los sectores populares siguen siendo la parte más representativa de la pirámide social. Sin embargo, no hay una unidad dentro de este grupo.

Por otro lado, todo el mundo quisiera tener una bola mágica, especialmente aquellos que aspiran al poder o aquellos que quieren perpetuarse en el mismo, con el fin de saber lo que estos diversos grupos esperan, desean y apoyan. Pero sus niveles de ingresos, educación, consumo, sus orígenes sociales y sus espacios de trabajo generan expectativas muy diferentes, sobre todo si la economía está en fase de crecimiento, desaceleración o incluso de crisis. Son, sobre todo, grupos pragmáticos, que pueden cambiar sus orientaciones electorales según el momento, en un contexto de desideologización de la política.

En primer lugar, las familias de clase media deben enfrentarse a la inestabilidad de su situación en el mediano plazo, con el miedo permanente de regresar y perder el poco estatus obtenido en las últimas décadas o en comparación con sus padres[4]. Cabe

resaltar que la situación económica y su lugar en el mercado de trabajo son entonces esenciales para estos grupos que dependen de sus ingresos para su subsistencia.

En segundo lugar, la promesa de que ellos mismos o sus hijos ingresen a la educación superior y, por lo tanto, accedan a una posición más alta y más estable ha generado una obsesión por la obtención de diplomas en la clase media. En un contexto de explosión del mercado educativo, esto lleva a las familias a tomar decisiones complejas, particularmente en términos de carga financiera y capacidad de endeudamiento[5]. Sin embargo, la devaluación de los títulos universitarios es uno de los mayores desafíos que esta generación latinoamericana tendrá que enfrentar, como ocurrió hace décadas en el norte. Varios países de la región y Chile, en particular, son testigos de esto con años de protestas repetidas por los estudiantes.

En tercer lugar, el tema anterior se hace aún más relevante cuando la expansión de la educación se produce sin la modernización de los mercados de trabajo y en un contexto de suministro de materias primas a las economías más desarrolladas. Si el mercado de trabajo requiere, específicamente, mano de obra poco cualificada para extraer y procesar materias primas, la formación de profesionales de manera masiva conduce directamente a descalces entre las esferas educativa y laboral, en particular, en los países donde el Estado no tiene gran capacidad de regulación[6]. Esto ya está ocurriendo.

Análogamente, si añadimos a esto un cuarto elemento, que no es meramente latinoamericano, sino que afecta a muchos países, el descontento con la política tradicional, no sólo presenciamos un fuerte aumento de protestas con la aparición de ciudadanos críticos, en las calles y en las redes sociales -que en todo caso suele ser saludable para el ejercicio democrático- sino el surgimiento de foráneos: personas que no votan, descontentos y silenciosos, que, decepcionados por la promesa de alcanzar una clase media más estable, podrían ser seducidos nuevamente por ofertas electorales populistas, como se ha visto recientemente no sólo en el continente, sino también en el norte[7].

¿Cuáles son entonces los desafíos para las políticas públicas? Éstos son numerosos, sobre todo cuando aún queda mucho por hacer con respecto a la pobreza y los sectores populares, lo que lleva a los miembros de la clase media a sentirse poco protegidos o escuchados por las élites políticas en comparación con otros grupos. Para todos los sectores sociales, el crecimiento económico es crucial, pero especialmente para los sectores medios, que no tienen activos y no reciben transferencias del Estado, o muy pocas.

Por otra parte, los altibajos de la economía latinoamericana en función del precio de las materias primas en los mercados internacionales, son un obstáculo específicamente para los países pequeños y con mercados internos estrechos. Aunque en el caso de Chile, la demanda china de cobre ha impulsado la economía y la inversión pública, la cuestión es si estos auges aplican para todos los productos básicos y hasta cuándo. Esta es una antigua pregunta en la historia política y económica de la región: carente de un fuerte impulso propio, la economía chilena se queda en la trampa del ingreso medio, a pesar de las promesas de alcanzar el desarrollo en un horizonte cercano.

La diversificación de la matriz productiva hacia sectores de mayor agregación y trabajo calificado es aún más crucial cuando muchos países enfrentan el giro de su economía hacia la globalización y las nuevas tecnologías. Chile está lejos de afrontar este desafío y la desaceleración de su economía no facilitará un cambio. Otro problema crucial para la región, que diferencia a las clases medias locales de sus contrapartes en Europa, es su relación con el Estado y la política pública. Aunque el Estado tiene mayor presencia en países como Argentina, Bolivia, Ecuador o México, muchos integrantes de la clase media en Chile están convencidos de que su ascenso social se debe a sus propios esfuerzos y que el

Estado sólo ayuda a los más pobres. Por lo general, las políticas sociales se toman de manera muy ambivalente: hay una demanda de mayor apoyo público, como puede verse en las protestas asociadas con las demandas de los estudiantes, o la reforma del sistema de pensiones, pero las familias de clase media rechazan el sello discriminatorio y la dependencia asociados a la provisión de bienes públicos, generalmente por la menor calidad que los privados, especialmente en lo que respecta a educación y salud.

¿Cómo, entonces, ofrecer mejores servicios públicos, y avanzar hacia políticas de cobertura universal, en un contexto de desaceleración? Mirar hacia adelante o hacia otras latitudes nos permite vislumbrar un camino desigual para las nuevas generaciones de clase media. Abandonaron la pobreza o las dificultades económicas de sus abuelos y de sus padres, pero temen perder su precaria posición social, por encima de todo: muchos de sus miembros ven en el futuro esperanzas de movilidad para ellos y sus hijos. En cualquier caso, es crucial estar atentos a los diferentes segmentos que conforman los sectores medios y sus demandas ambivalentes. Por último, necesitan un crecimiento económico que les permita superar su vulnerabilidad, que el modelo económico y la debilidad de las políticas de protección social no garantizan, a diferencia de Europa o de algunos países asiáticos. Quizá ésta sea la presión que se requiere para un cambio de rumbo en la política pública, para dejar atrás la inclusión mínima y ahora buscar mayores niveles de vida públicamente garantizados.

Agradecimientos

CONICYT/FONDAP/15130009, FONDECYT 1160984 y 1150808. Este artículo fue elaborado en el contexto de la Red INCASI, un proyecto de la Unión Europea financiado por el programa European Union's Horizon 2020 research and innovation programme (Marie Skłodowska-Curie GA No 691004) y coordinado por el Dr. Pedro López-Roldán. Este artículo refleja la opinión de su autora y la Agencia no es responsable por el uso de la información que contiene.

Referencias

[1] OECD. Latin American economic outlook 2011: how middle-class Is Latin America? [Internet]. París: OECD. 2010 [consultado 1 Septiembre 2017]. 176 p. Disponible en: http://dx.doi.org/10.1787/leo-2011-en

[2] Doner R, Schneider B. The middle-income trap: more politics than economics. World Politics. 2016; 68(4): 608-644.

[3] Garreton M. La gran ruptura. Institucionalidad política y actores sociales en el Chile del siglo XXI. 1st. ed. Santiago: LOM; 2016.

[4] Chauvel L. La spirale du déclassement. 1st. ed. Paris: Le Seuil; 2016.

[5] Assaél J, Cornejo R, González J, et al. La empresa educativa chilena. Educação & Sociedade. 2011; 32(115): 305–322.

[6] Sehnbruch K. The chilean labor market: a key to understanding Latin American labor markets. 1st. ed. New York: Palgrave Macmilan; 2006.

[7] Luna JP. Segmented representation: political party strategies in unequal democracies. 1st. ed. New York: Oxford Studies in Democratization; 2014.

CRECIMIENTO, EXPANSIÓN Y
CONSUMO
DE LA CLASE MEDIA

Artículos

Steven Pressman
La clase media en
América del Sur

Marcos Robles y Marco Stampini
Expansión y sostenibilidad
de la clase media en América Latina

Maria Isabel Zafra y Hernán Duarte
Dinámicas de consumo de la clase media
en Cali: una mirada intergeneracional

La clase media en América del Sur

Pág 42 - 48

Steven Pressman[i]

Ph.D. en Economía
New School for
Social Research
New York

Introducción

Durante gran parte de la historia humana, la mayoría de las personas han vivido en la pobreza o cerca de ella, apenas haciendo lo suficiente para sobrevivir a diario. La idea de que una gran parte de la población pudiera experimentar una vida mejor no era ampliamente aceptada, ni siquiera hace 100 años. Sólo después de la Segunda Guerra Mundial, una clase media comenzó a crecer y prosperar en los países desarrollados. Hacia el final del siglo XX, la clase media empezó a surgir en las naciones en desarrollo. Este cambio es importante por diversas razones.

El filósofo griego Aristóteles[1] señaló que las comunidades con una clase media extensa no estarían dominadas por ninguno de los extremos de ingresos, razón por la cual serían mejor administradas. Más recientemente, Lester Thurow[2] argumentó que el malestar social aumenta cuando los ingresos y las personas se polarizan. La desigualdad también reduce lo que Robert Putnam[3] llamó capital social o confianza. Por consiguiente, todo esto debilita la democracia.

---

* La traducción en español de este artículo fue realizada por POLIS, no por el autor.

i. Departamento de Economía de la Universidad Estatal de Colorado. E-mail: pressman@monmouth.edu

Segundo, la desigualdad es mala para nuestra salud[4,5]. Reduce el control que las personas tienen sobre sus vidas, creando estrés crónico. El estrés provoca reacciones químicas en el cuerpo que fueron diseñadas para situaciones de emergencia donde la gente tenía que luchar o huir. Estas respuestas ayudaron a salvar las vidas de nuestros antepasados en tiempos de amenaza inmediata; pero con el estrés crónico, estos productos químicos permanecen en el torrente sanguíneo, interrumpiendo las funciones normales del cuerpo, y aumentando la probabilidad de problemas de salud[6].

Por último, el crecimiento de la clase media es importante por razones económicas. Alfred Marshall[7] señaló que el aumento de los ingresos puede mejorar el carácter y los hábitos de los trabajadores. Como resultado, puede reducir la delincuencia y mejorar la productividad de los trabajadores, aumentando así los ingresos promedios. Desde una perspectiva keynesiana, la desigualdad de ingresos reduce el consumo, la demanda efectiva y el crecimiento económico. Irma Adelman y Cynthia Morris[8] argumentan que una clase media en crecimiento fue la fuerza impulsora del desarrollo económico en toda Europa Occidental.

Hasta la fecha, la mayoría de los estudios que examinan la clase media se han centrado en los países desarrollados. Hay sólo una pequeña literatura que mira a la clase media en las naciones en desarrollo[9,10,11]. Este artículo examina la clase media en cinco países de América del Sur y examina por qué estos países difieren en cuanto al tamaño de su clase media. Pero primero, se deben formular dos preguntas -dónde conseguir datos para estudiar comparativamente a la clase media y cómo se define la clase media-.

El Estudio de Ingresos de Luxemburgo

Este trabajo empírico se basa en el Estudio de Ingresos de Luxemburgo (LIS[ii]), una base de datos internacional con cuantiosas cifras de ingresos e información sociodemográfica[iii]. Prácticamente todos los datos de LIS, incluyendo los datos de América del Sur, provienen originalmente de encuestas nacionales de hogares utilizadas para estimar los ingresos de los hogares y su distribución. Estas encuestas, y por lo tanto los datos LIS, contienen una gran cantidad de información sociodemográfica, así como información detallada sobre las fuentes de ingresos para cada hogar. Los datos en bruto de cada país se estandarizan con el fin de hacerlos lo más comparables posible a los datos de otros países.

En julio de 2017, 47 países formaban parte de la base de datos LIS. Cabe resaltar que los datos LIS se recolectan en años diferentes, con una diferencia entre cada periodo de recolección de tres a cinco años aproximadamente. La primera recolección de datos fue a principios de los años ochenta. El periodo de recolección[9], el más reciente, contiene datos de 2013. No obstante, los datos no están disponibles para todos los países LIS en cada periodo de recolección. Esto aplica particularmente en los países en desarrollo, donde los datos típicamente sólo existen a partir de los años 2000.

ii. Luxembourg Icome Study.

iii. Para más información sobre LIS, consulte www.lisproject.org.

En la actualidad, cinco naciones sudamericanas forman parte de la base de datos LIS: Brasil (2006-13), Colombia (2004-13), Paraguay (2010-13), Perú (2004-13) y Uruguay (2004-15). Estas bases de datos nos permiten medir el tamaño de la clase media en los países sudamericanos, y comparar el tamaño de la clase media en estos países con el tamaño de la clase media en países desarrollados.

¿Quién es clase media?

No existe una definición de "clase media" universalmente aceptada por los científicos sociales. Sin embargo, la buena noticia es que las distintas definiciones dan resultados muy similares. Este trabajo emplea una medida bastante popular. Un hogar se considera clase media si su ingreso familiar disponible ajustado se sitúa entre el 67 y 200 por ciento de los ingresos medios familiares disponibles ajustados. Esta definición es consistente con lo que los estadounidenses consideran como necesario para ser clase media en la comunidad donde viven[12]. Asimismo, es el rango de ingresos el que permite a los hogares estadounidenses comprar la canasta de bienes y servicios que la mayoría de personas clasifica como necesaria para una existencia en la clase media[13]. Otra ventaja de esta definición es que es fácil de emplear en estudios transnacionales y series de tiempo, dado que la clase media se mide en función del ingreso promedio en un lugar a la vez.

Es fundamental que ajustemos los ingresos de los hogares para tener en cuenta las diferencias en el tamaño de los hogares y el hecho de que una determinada cifra de ingresos no proporciona el mismo nivel de vida para los hogares de diferentes tamaños. Un ingreso de 24000 dólares puede ser suficiente para un solo individuo en los Estados Unidos. Pero en 2013, una familia de cinco habría sido considerada pobre con este ingreso. En lo que sigue, utilizamos un ajuste estándar LIS para el tamaño del hogar dividiendo el ingreso del hogar por la raíz cuadrada del número de personas en el hogar. Los hogares se consideran clase media si su ingreso familiar ajustado cae entre el 67 por ciento y el 100 por ciento del ingreso mediano ajustado del hogar. Finalmente, debemos tratar un problema adicional.

El ingreso mediano real de los hogares puede disminuir con el tiempo en un país. Puede incluso declinar bruscamente, como ocurrió durante la Gran Recesión. En estas situaciones, muchas personas sentirán que han descendido de la clase media, dado que su ingreso real cayó respecto a los niveles acostumbrados; el hecho de que el ingreso promedio disminuya proporcionará poca comodidad aunque dará lugar a llamar a estos hogares "clase media". Para corregir esto, hacemos un pequeño ajuste a nuestros cálculos. Cada vez que disminuye la mediana del ingreso real ajustado, utilizamos el ingreso real medio más alto antes de ese tiempo para calcular el tamaño de la clase media (y luego seguimos el procedimiento normal).

El tamaño de la clase media en América del Sur

La Tabla 1 proporciona información sobre el tamaño de la clase media en los cinco países de América del Sur para los cuales existen datos LIS. La mitad superior de la tabla contiene los datos más recientes para estos países. En promedio, en 2013, alrededor de la mitad de todos los hogares en estos países pueden ser considerados como clase media. Colombia tenía la clase media más pequeña, con sólo el 44.7% de hogares clasificados en esta categoría. Paraguay y Perú mejoraron un poco, pero todavía menos de la mitad de todos los hogares eran clase media. En Brasil, un poco más de la mitad de todos los hogares eran clase media en 2013, mientras que en Uruguay el 58.2% de los hogares eran clase media.

Con el propósito de comparar, durante los primeros años del 2010, la clase media en la mayoría de los países desarrollados era mucho más grande - cerca del 60% de todos los hogares en promedio-. Y en algunos países (Francia, Noruega y Suecia) la clase media superaba el 65% de la población total. Sólo Estados Unidos, donde el 50% de los hogares son de clase media, se aproxima a los bajos niveles encontrados en Sudamérica[14].

Las cifras presentadas en la Tabla 1 son consistentes con lo que sabemos de otras fuentes acerca de estos países y su distribución de ingresos. La estadísticas de LIS de distribución del ingreso ubican a Uruguay (de lejos) con la distribución más equitativa en varias medidas, incluyendo el coeficiente de Gini y el coeficiente de Atkinson, y la proporción de los ingresos recibidos por alguien en el percentil 90 respecto a alguien en el percentil 50 de la distribución del ingreso. Brasil está en un distante segundo lugar entre nuestros cinco países sudamericanos; y Colombia tiene la distribución de ingresos más desigual entre las cinco naciones según diversas medidas de desigualdad.

La parte inferior de la Tabla 1 proporciona alguna perspectiva histórica sobre la clase media en América del Sur. Esta perspectiva no permite comparar grandes periodos debido a la falta de datos. Mirando la tabla como un todo, vemos que en Brasil, Perú y Uruguay la clase media creció a partir de mediados del año 2000 hasta el 2013. En Paraguay, el tamaño de la clase media se mantuvo relativamente constante entre 2010 y 2013. Colombia es el único país donde la clase media disminuyó con el tiempo, pasando del 47% de todos los hogares en 2004 al 44.7%, en 2013.

Una vez más, una comparación con las naciones desarrolladas es aclaratoria. Pressman[14] encuentra que hubo una disminución del tamaño de la clase media en nueve países desarrollados durante varias décadas. En Estados Unidos, la clase media cayó fuertemente (del 59% al 50%) y cayó ligeramente en Finlandia, Alemania y el Reino Unido. En algunas naciones (Canadá, Italia, Noruega, Suecia), el tamaño de la clase media se mantuvo relativamente estable; sólo en Francia creció la clase media, pero lo hizo ligeramente.

Tabla 1. La clase media en América del Sur

País y Año	Porcentaje de hogares que son clase media	Porcentaje de hogares que son clase baja	Porcentaje de hogares que son clase alta	Porcentaje de hogares que son clase media sin transferencias	Aumento en el tamaño de la clase media debido a transferencias
BRASIL (2013)	51.1	30.2	18.7	37.7	+13.4
COLOMBIA (2013)	44.7	32.8	22.5	39.2	+5.5
PARAGUAY (2013)	47.4	32.4	20.2	43.7	+3.7
PERÚ (2013)	46.1	34.2	19.6	43.0	+3.1
URUGUAY (2013)	58.2	26.6	15.1	40.9	+17.3
Datos históricos					
BRASIL (2006)	46.9	31.2	21.8	35.3	+11.6
BRASIL (2009)	48.8	30.8	20.4	36.9	+11.9
BRASIL (2011)	50.0	30.5	19.5	37.5	+12.5
COLOMBIA (2004)	47.0	30.6	22.3	44.6	+2.4
COLOMBIA (2007)	42.5	34.0	23.6	39.3	+3.2
COLOMBIA (2010)	47.5	31.0	21.5	42.7	+4.8
PARAGUAY (2010)	47.2	32.8	19.9	43.0	+4.2
PERÚ (2004)	40.1	36.4	23.5	37.1	+3.0
PERÚ (2007)	41.7	35.5	22.7	38.6	+3.1
PERÚ (2010)	45.4	34.5	20.0	41.7	+3.7
URUGUAY (2004)	53.8	28.1	18.1	33.4	+20.4
URUGUAY (2007)	52.7	28.7	18.6	35.4	+17.3
URUGUAY (2010)	54.6	27.7	17.6	36.9	+17.7

Fuente: Cálculos del autor del Estudio de Ingresos de Luxemburgo

El rol del gobierno y el tamaño de la clase media

Las teorías abundan acerca de lo que determina la distribución de los ingresos dentro de una nación en un momento determinado y lo que determina el tamaño de su clase media. Los economistas tienden a centrarse en el individuo, o su productividad marginal, argumentando que el valor de lo producido por las personas determina sus ingresos. Hay varias excepciones dignas de mención a este consenso. Thomas Piketty[15] ha enfatizado el papel de la riqueza como determinante del ingreso y la distribución del mismo; a medida que aumenta la desigualdad de la riqueza, la desigualdad de ingresos disminuye el tamaño de la clase media. Otros economistas se enfocan en el poder económico como un determinante clave de la distribución del ingreso[16].

Aquí tomamos una táctica ligeramente diferente, mirando el rol del gobierno en determinar el tamaño de la clase media. Pressman[17] demostró que las políticas fiscales progresivas del gobierno y los programas generosos de gasto determinan el tamaño de la clase media entre naciones y dentro de una nación a lo largo del tiempo. Pressman[18] analiza las asignaciones familiares y de licencia de maternidad, y muestra que estas dos políticas aumentan significativamente el tamaño de la clase media, especialmente para las familias con hijos.

Desafortunadamente, los datos de estos dos programas no están disponibles en LIS para nuestras cinco naciones sudamericanas. Lo mejor que podemos hacer es medir todos los pagos de transferencia del gobierno a los hogares y estudiar su impacto en el tamaño de la clase media. Esto se realiza en las dos últimas columnas de la Tabla 1.

Uno de los resultados más interesantes e importantes de este análisis es que sin las transferencias gubernamentales, Uruguay no estaría mejor en comparación con las otras cuatro naciones sudamericanas. La clase media previa a la transferencia en Uruguay fue del 40.9% en 2013, un poco menos de la clase media previa a la transferencia en el Perú (43%), Paraguay (43.7%) y no mucho mayor que la clase media previa a la transferencia de Colombia (39.2%). En este sentido, los programas de transferencia del gobierno aumentaron el tamaño de la clase media en Uruguay en 17.3 puntos porcentuales, de 40.9% a 58.2%. En comparación, los aumentos son mucho menores en nuestras otras cuatro naciones en Brasil, 13.4 puntos porcentuales; en Colombia, 5.5 puntos porcentuales; en Paraguay, 3.7 puntos porcentuales; en Perú, 3.1 puntos porcentuales. Parece que, al igual que en los países desarrollados, los programas gubernamentales generosos son necesarios para una clase media grande y próspera en América del Sur. Estos programas no sólo transfieren dinero; también, mueven a los hogares hacia la clase media. Una buena noticia es que los programas de transferencia se hicieron más eficaces en el crecimiento de la clase media con el tiempo en Brasil y en Colombia.

Resumen y conclusión

Este estudio ha utilizado LIS para examinar el tamaño de la clase media en varias naciones sudamericanas. Un hallazgo principal es que la clase media en estas naciones es más pequeña que en los países desarrollados. Otro resultado clave es que, con excepción de Colombia, la clase media no ha estado disminuyendo en Sudamérica durante el siglo XXI, como lo ha hecho en muchos países desarrollados. Finalmente, con excepción de Brasil y Uruguay, la política gubernamental hace muy poco para aumentar el tamaño de la clase media.

Estos resultados son apoyados por estudios que demuestran que los programas gubernamentales que ayudan a los ciudadanos en tiempos difíciles resultan en una mayor igualdad de ingresos[19,20]. También, apoyan mi trabajo anterior[17,18] sobre los determinantes del tamaño de la clase media en los países desarrollados, en el que se encontró que una clase media grande y próspera requiere de un sistema impositivo progresivo y un conjunto de programas generosos de gasto público que beneficien a hogares de ingresos bajos y medios. La falta de estas políticas ayuda a explicar por qué la clase

media estadounidense es más pequeña que la de otras naciones desarrolladas y los cambios en estos programas a lo largo del tiempo ayudan a explicar por qué la clase media estadounidense ha disminuido durante varias décadas[14].

Las naciones sudamericanas no tienen una clase media grande en comparación con las naciones desarrolladas. Una gran parte de la razón de esto es la ausencia de programas generosos de transferencia para ayudar a la clase media. Si la clase media se va a expandir en Sudamérica, el Estado debe intensificar y expandir políticas que apoyen a la mayoría de sus ciudadanos.

Referencias

[1] Aristotle. Politics, translated by H. Rackham. 3rd ed. Cambridge: Harvard University Press; 1932. Book IV; 277-370.

[2] Thurow L. Business forum: the disappearance of the middle class. New York Times. Febrero 5 1984; F3.

[3] Putnam R. Bowling alone: the collapse and revival of American Community. New York: Simon & Schuster; 2000.

[4] Wilkinson R. Unhealthy societies: The afflictions of inequality. 1st ed. London & New York: Routledge; 1996.

[5] Wilkinson R. Mind the gap. London: Weidenfeld & Nicolson; 2000.

[6] Sapolsky R. Why zebras don't get ulcers. 3rd ed. San Francisco: W.H Freeman; 1998.

[7] Marshall A. Principles of economics. 8th ed. London: Macmillan; 1920.

[8] Adelman I, Morris C. Society, politics, and economic development: a quantitative approach. Baltimore: Johns Hopkins University Press; 1932.

[9] Estache A, Leipziger D. Stuck in the middle: is fiscal policy failing the middle class? Washington, DC: Brookings Institution; 2009.

[10] Ferreira F, Messina J, Rigolini J, et al. Economic mobility and the rise of the Latin American middle class. Washington, DC: World Bank; 2013.

[11] Kochhar R. A Global middle class is more promise than reality. LIS Working Paper. 2015; (641).

[12] Pew Research Center. The lost decade of the middle class [Internet] Washington, DC: Pew Social & Demographic Trends; 2012. [consultado 1 Septiembre 2017] 140 p. Disponible en: http://www.pewsocialtrends.org/2012/08/ 22/ the-lost-decade-of-the-middle-class/

[13] Wider opportunities for women. The basic economic security tables for the United States, 2010. Washington, DC: Wider Opportunities for Women; 2010.

[14] Pressman S. The fall of the Middle Class and the hair-raising ascent of Donald Trump. Real-World Economics Review. 2017; (78): 112-124.

[15] Piketty T. Capital in the twenty-first century. Cambridge, MA: Harvard University Press; 2014.

[16] Galbraith JK. The affluent society. Boston: Houghton Mifflin; 1958.

[17] Pressman S. The decline of the middle class: an international perspective. Journal of Economic Issues. 2007; 41(1): 181-200.

[18] Pressman S. Beast of burden: the weight of inequality and the second Obama administration in: C. Harrington (Ed.) Obama's Washington: political leadership in a partisan era. London: University of London; 2014.

[19] Bradley D, Huber E, Moller S, et al. Distribution and redistribution in postindustrial democracies. World Politics. 2003; 55(2): 193-228.

[20] Moller S, Huber E, Stephens J, Bradley F. Determinants of relative poverty in advanced capitalist democracies. American Sociological Review. 2003; 68(1): 22-51.

Expansión y sostenibilidad de la clase media en América Latina

Pág 49 - 53

Marcos Robles[i]
M.Sc en Economía
Centro de Investigación y Docencia Económicas
México

Marco Stampini[ii]
Ph.D. en Economía
Escuela de Estudios Avanzados Sant'Anna
Pisa

Con diferentes definiciones de clase media, la literatura ha mostrado que este grupo de la población tiene más propensión al ahorro, la inversión y al espíritu empresarial; tiene hábitos de consumo que pueden incentivar el crecimiento económico y tiende a favorecer más políticas públicas estables e incluyentes en relación a otros grupos[1]. Sin embargo, aún no existe un consenso para medir a las clases medias. Como en el caso de los pobres, este grupo ha sido analizado considerando diversas dimensiones: ingresos, activos poseídos, tipo de ocupación, escolaridad, consumo, etc. Aunque se reconoce su naturaleza multidimensional, en América Latina, desde hace pocos años se tiende a definir el tamaño de la clase media con base en sus ingresos. Esto ha simplificado el debate sobre la medición y ha permitido a los analistas enfocarse en entender su importancia, sus determinantes y las intervenciones que podrían fortalecerla. Es un tema relativamente nuevo para los científicos sociales de la región, hasta ahora más enfocados en analizar la pobreza, la exclusión social, la desigualdad, etc.

i. Banco Interamericano de Desarrollo – BID. E-mail: marcosr@iadb.org

ii. Banco Interamericano de Desarrollo – BID. E-mail: mstampini@iadb.org

Bajo este enfoque, la clase media ha sido definida como el grupo de personas que viven en hogares con ingresos por persona entre 10 y 50 USD por día (USD ajustados con la PPA de 2005[iii]). El límite inferior refleja una probabilidad reducida de convertirse en pobres –es decir, que los ingresos caigan por debajo de 4 USD por día– y el límite superior es el valor dado por quienes se auto- identifican como clase alta cuando sus ingresos superan este valor[2]. Los vulnerables, el grupo debajo de la clase media, son aquellos que tienen ingresos por persona entre 4 y 10 dólares por día y, por tanto, una probabilidad alta de caer en pobreza. Estos umbrales han sido recientemente actualizados a 5, 12.4 y 62 USD ajustados con la PPA de 2011[iv].

iii. PPA (Paridad de Poder Adquisitivo) es el factor que convierte la moneda local a un dólar que puede comparar la misma cantidad de bienes y servicios en el mercado local como un dólar puede hacerlo en USD.

iv. 4, 10 y 50 USD son múltiplos de la línea de pobreza de 2.5 USD PPA de 2005, y 5, 12.4 y 62 USD múltiplos de la línea de 3.1 USD PPA de 2011.

Así, una familia de 4 miembros de la región es considerada de clase media si su ingreso anual se encuentra entre 18104 y 90520 dólares.

Las estimaciones muestran que, en la última década, la clase media en América Latina aumentó de 100 millones de personas en 2002 a 199 millones en 2015[v]. Este aumento ocurrió en paralelo a la disminución de la población pobre: de 237 a 157 millones en el mismo periodo. En porcentajes, la pobreza disminuyó de 45% a 26% entre 2002 y 2015, mientras que la clase media aumentó de 19% a 33%. Actualmente, en Uruguay, Chile, Costa Rica, Panamá y Argentina el grupo predominante es la clase media; en Honduras, Guatemala y Nicaragua son los pobres; y en el resto de países los vulnerables.

v. Estas estimaciones se basan en los datos de las encuestas de hogares más recientes de los países de la región, y después de estandarizar los ingresos familiares (convirtiéndolos a USD ajustados con la PPA).

Figura 1. América Latina: Grupos de ingreso 1999-2015

Fuente: BID/SCL: Encuestas de Hogares Armonizadas de América Latina y el Caribe

La clase media se caracteriza por tener mayores niveles de asistencia escolar y educación, mayor formalidad del empleo, mayor participación laboral femenina, menores niveles de natalidad que se reflejan en un menor tamaño de los hogares, y mayores tasas de urbanización. En 2015, un individuo típico de clase media de la región, respecto a los grupos de menores ingresos, vive en hogares donde:

° el 47% de los jóvenes asiste a la escuela versus el 25% de los pobres y 33% de los vulnerables;

° el 37% de los adultos ocupados tiene algún grado de educación terciaria versus el 7% de los pobres y 14% de los vulnerables;

° el 68% de las mujeres adultas trabaja versus el 40% de los pobres y 53% de los vulnerables;

° el 73% de los adultos mayores tiene acceso a pensiones contributivas versus el 13% de los pobres y 53% de los vulnerables;

° el tamaño familiar es 2.8 miembros versus 4.4 de los pobres y 3.5 de los vulnerables; el 92% reside en las áreas urbanas versus el 56% de los pobres y 81% de los vulnerables.

El 64% de los trabajadores adultos de la clase media están afiliados o cotizan al sistema de seguridad social versus el 16% de los pobres y 42% de los vulnerables. Un aspecto relevante del mercado laboral latinoamericano cuando se analiza lo acontecido en los últimos años es que el 80% del aumento del empleo formal en la región, de 66 a 112 millones de adultos entre 2002 y 2015, ocurrió entre la clase media.

El crecimiento de la clase media se debe principalmente al aumento de los ingresos de las familias que anteriormente pertenecían a la clase vulnerable. Stampini et al.[3] estiman la movilidad entre clases de ingreso para 12 países de la región entre 2003 y 2013. Cada celda de la Tabla 1 indica el porcentaje de la población que empezó en un grupo en 2003 y terminó en el mismo u otro grupo en 2013. La columna correspondiente a la clase media muestra que, de la clase media del 2013, 55% (=14.3 x 100/26) ya eran clase media en el 2003, 35% (=9.1 x 100/26) provino del grupo vulnerable, solamente el 6% (=1.4 x 100/26) provino de los pobres y 4% (=1.1 x 100/26) de los ricos. En general, todos los que se encuentran en la diagonal de la matriz (62%) no se movieron en diez años y todos los que están fuera de la diagonal (38%) cambiaron de grupo: 30% se movió hacia arriba (derecha de la diagonal) y 8% hacia abajo (izquierda de la diagonal).

Sin embargo, a pesar del progreso, la clase media no está exenta del riesgo de recaer a niveles menores de bienestar: la Tabla 1 muestra que si bien el riesgo caer en pobreza fue solo 1% (=0.2 x 100/19), el riesgo de convertirse en vulnerable fue 21% (=4 x 100/19). Adicionalmente, Stampini et al.[3] muestran que, si se cuentan los episodios de pobreza que cada grupo sufrió en el mismo periodo, en lugar de considerar solo dos puntos en el tiempo, la clase media no está exenta de experimentar algún episodio de pobreza: 14% de los que pertenecían a este grupo en 2003 enfrentaron al menos un episodio de pobreza durante la década siguiente. En suma, los números muestran, al menos para el periodo analizado, que tanto el riesgo de la clase media de caer en pobreza como la posibilidad de subir a la clase alta son reducidas. Asímismo, muestran que en general la movilidad entre grupos ocurre ordenadamente, de los pobres a los vulnerables y de estos a la clase media. Así, lo más probable, bajo condiciones favorables de crecimiento y estabilidad económica, es que la clase media continúe expandiéndose.

Tabla 1. Movilidad en América Latina entre 2003 y 2013*

% de la población en cada grupo		2013				
		Pobres	Vulnerables	Clase media	Clase alta	Total
2003	Pobres	27.0	18.2	1.4	0.3	46.9
	Vulnerables	3.1	20.0	9.1	0.1	32.3
	Clase media	0.2	4.0	14.3	0.4	19.0
	Clase alta	0.0	0.0	1.1	0.8	1.9
	Total	30.3	42.2	26.0	1.6	100.0

Fuente: Stampini et al. (2016).
Nota: * Estimaciones con base en pseudo-paneles de 12 países de América Latina.

El aumento de la clase media y la reducción de la pobreza en los últimos años están muy asociados al contexto macroeconómico que prevaleció en la región. Excluyendo 2009, entre 2002 y 2014 la economía de la región creció a una tasa anual promedio de 4.2% y el PIB por persona (en USD constantes ajustado con la PPA) aumentó en más de 30% en el mismo periodo, según datos del FMI. Es decir, la población latinoamericana dispuso en promedio de mayores ingresos. En los mismos años, según las encuestas de hogares, los ingresos aumentaron más entre los quintiles bajos y medios (1, 2 y 3) que entre los quintiles más altos (4 y 5), en 4.4% y 2.1% por año, respectivamente. Esto hizo que la desigualdad en la distribución de los ingresos, medido con el Coeficiente de Gini, se redujera en 7 puntos porcentuales.

Los logros de los últimos años –crecimiento a tasas elevadas, con estabilidad macroeconómica, reducción de pobreza y desigualdad y aumento importante de la clase media– son en parte el resultado de las reformas que se implementaron desde mediados de los 90. No solo se observó un manejo fiscal/monetario más prudente, una supervisión financiera más estricta y un manejo más responsable de la deuda externa, sino también una sustancial transformación y expansión de los programas sociales que se enfocaron principalmente en los más pobres. Este contexto favorable contribuyó a la movilidad ascendente de la población, desde los pobres a los vulnerables y de estos a la clase media.

Si bien los avances de los últimos años fueron importantes, no estuvieron asociados con mejoras en productividad. El crecimiento ocurrió fundamentalmente por la demanda externa y la oferta existente de mano de obra, pero no por un aumento en la eficiencia e intensidad en el uso de este factor. Para avanzar en esta dirección y así construir un marco sostenido y favorable hacia una movilidad ascendente, es necesario que las políticas públicas, además de resultados en crecimiento y progreso social, también busquen aumentos en productividad. Como el capital

humano que es el principal determinante del crecimiento y el factor que más explica las diferencias en productividad entre los países, el énfasis de las políticas públicas debe ser puesto en su acumulación. Esto permitirá reducir las desigualdades sociales, mejorar la productividad de la mano de obra, aumentar el crecimiento económico y la capacidad de los hogares para obtener ingresos más altos, aspectos que son esenciales para reducir sostenidamente la pobreza y aumentar el tamaño de la clase media.

La creación de capital humano requiere inversiones en todo el ciclo de vida –en las edades tempranas, antes del ingreso al sistema escolar, durante los años de aprendizaje, en la transición hacia el trabajo, durante la vida activa– e inversiones que permitan a los hogares tener niveles aceptables de consumo, salud y nutrición, así como opciones para manejar sus riesgos (enfermedad, vejez, pérdida de empleo, incapacidad e indigencia). En este marco, tres énfasis que favorecen a la acumulación del capital humano que, a la vez, pueden apoyar la expansión sostenida de la clase media son: (i) inversión en primera infancia por ser la que tiene mayores retornos dada su trascendencia hasta la vida adulta, generando impactos de largo plazo en productividad y crecimiento, (ii) inversión en escuelas de alta calidad porque es la que permite ver realizada toda inversión hecha en la primera infancia, e (iii) inversión en intermediación y capacitación laboral, en acceso al crédito y en innovación tecnológica a fin de reducir sostenidamente los niveles de informalidad del empleo.

Referencias

[1] Doepke M, Zilibotti F. Social class and the spirit of capitalism. J. Eur. Econ. Assoc [Internet] 2005 [consultado 1 Septiembre 2017]; 3(2-3): 516-524. Disponible en: http://www.jstor.org/stable/ 40004994

[2] Ferreira FH, Messina J, Rigolini J, et al. Economic mobility and the rise of the Latin American middle class [Internet]. Washington DC: World Bank. 2013 [consultado 1 Septiembre 2017]. 203 p. Disponible en:https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/11858/9780821396346.pdf

[3] Stampini M, Robles M, Sáenz M, et al. Poverty, vulnerability, and the middle class in Latin America. Lat Am Econ Rev [Internet]. 2016 [consultado 1 Septiembre]; 25(4). Disponible en: https://link.springer.com/-content/pdf/10.1007%2Fs40503-016-0034-1.pdf

Dinámicas de consumo de la clase media en Cali: una mirada intergeneracional

Pág 54 - 59

María Isabel Zafra[i]
Economista
Estudiante maestría
en Economía de la
Universidad Icesi
Cali

Hernán Duarte[ii]
Economista
Estudiante maestría
en Políticas Públicas
Universidad de los Andes
Bogotá

Dada la constante información que generan los individuos en el mercado, ha proliferado el interés por comprender los patrones de consumo de las clases sociales. Estrategias como la segmentación de mercados han servido para identificar las relaciones existentes entre ciertas canastas de bienes y servicios, y el tipo de clientes que estarían dispuestos a adquirir un bien determinado. Sin embargo, la expansión del crédito, la consolidación de las industrias de bajo costo y el crecimiento de la clase media, han elevado la demanda de bienes de consumo, que cada vez son más frecuentes en los estilos de vida de las poblaciones, independientemente del estrato social[1].

i. Coordinadora y joven investigador del Observatorio de Políticas Públicas -POLIS-. E-mail: mizafra@icesi.edu.co

ii. Coordinador y joven investigador del Observatorio de Políticas Públicas -POLIS-. E-mail: hm.duarte@uniandes.edu.co

Según Franco et al.[2],la estratificación social a partir de criterios de inserción al mercado laboral y de distribución de ingresos, generan una serie de controversias a la hora de hablar sobre clase media, principalmente, por la pérdida de beneficios laborales de los trabajadores contemporáneos[3] y las altas tasas de desigualdad en la distribución de ingresos en América Latina. Por tal razón, el consumo se ha presentado como una fuente de diferenciación y de estratificación social.

Teniendo en cuenta lo anterior, el presente artículo tiene como objetivo principal, comprobar si la relación entre ciertos patrones de consumo y la pertenencia a una clase social, es menos acentuado en una ciudad como Cali, donde alrededor del 40% de la población pertenece a la clase media[4]. De igual forma, se pretende establecer si existe una diferencia en el nivel de consumo entre dos generaciones de habitantes en esta misma ciudad: los estudiantes universitarios y el ciudadano promedio. Los datos utilizados para este análisis comparativo provienen de las encuestas CaliBRANDO y Movilidad Social Intergeneracional en Jóvenes Universitarios de Cali, realizadas por el Observatorio de Políticas Públicas -POLIS- de la Universidad Icesi.

Consumo y clase social

Como se indica en la Tabla 1, la clase media en la ciudad de Cali tiende a consumir más que la clase baja. Dado lo anterior, se encuentra una relación estadísticamente significativa entre la clase social y el consumo, en la mayoría de los ítems indagados, lo cual ayuda a contrarrestar las hipótesis de quienes creen que la demanda de bienes de consumo ha permeado los estilos de vida de la población, sin importar la clase social. Si bien, la adquisición de ciertos bienes por parte de la clase baja se ha expandido en el transcurso de los años, las diferencias en el ingreso y en las condiciones de estabilidad en el mercado laboral, entre múltiples factores, han impedido la convergencia entre las clases sociales de la ciudad.

De acuerdo con los datos de la encuesta CaliBRANDO 2016 -sistema de medición de satisfacción con la vida estadísticamente significativo por nivel socioeconómico (NSE), género y raza/etnia en la ciudad de Cali-, se encuentra que los bienes y/o servicios que presentan una mayor demanda por los grupos poblacionales de bajo y medio NSE son las salidas a comer, comprar ropa nueva y las idas a la peluquería, respectivamente. Dados estos resultados, es pertinente preguntarse sobre el papel de este tipo de consumo como medidas de movilidad y aceptación social.

Según Amaldoss y Jain[5], el consumo satisface una serie de necesidades sociales que van desde el prestigio, la diferenciación y la distinción. Por su parte, Zinkhan[6] establece que existen una serie de productos y/o servicios que transmiten información sobre sus propietarios y de las relaciones que estos tienen con los demás, donde los factores culturales cobran relevancia. De esta forma, podemos establecer que los tres ítems de consumo más demandados por los caleños, permiten proyectar una imagen de "éxito personal", que a su vez, actúan como mediadores de estatus social en una ciudad históricamente afectada por el fenómeno del narcotráfico.

CONSUMO

Tabla 1. Patrones de consumo de la clase baja y media en la ciudad de Cali (%)

Variable / Ítems de consumo	Clase Baja	Clase Media	Significancia
Comprar ropa	48	63	***
Comprar ropa infantil	34	32	
Comprar libros y suscripciones	15	21	***
Ir a cine	20	40	***
Salir a comer	53	72	***
Peluquería	43	54	***
Membresía de gimnasio	4	7	*
Contratar servicio doméstico	2	8	***
Remodelación vivienda	10	13	
Comprar muebles	13	19	***
Pagar internet	24	39	***
Ir de vacaciones	24	36	***
Viajar a otro país	18	34	***
Manejo del dinero			
Ahorra dinero para el futuro	62	54	***
Disfrutar el dinero ahora	38	46	***

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta CaliBRANDO 2016
Nota: Nivel de significancia ***p<0.01 **p<0.05 *p<0.1

Uno de los aspectos que más caracteriza a la clase media es la asignación de ingresos discrecionales que se pueden gastar en actividades vacacionales y de ocio[7]. Lo anterior, se ve reflejado en la proporción de individuos de clase media que se fueron de vacaciones en el último año (36%), comparado con los de la población de clase baja (24%). Cabe resaltar que tan solo el 2% de la clase media que se tomaron unas vacaciones en el período de referencia, no salieron del país. Así pues, a través de pruebas de independencia, se encuentra que salir del país e irse de vacaciones, está relacionado estadísticamente con la clase social. Este aspecto es relevante a la hora de hablar de consumo conspicuo, el cual se lleva a cabo para mostrar a otros que se cuenta con los recursos suficientes para comprar lo que se desee a través de bienes visibles[8], en este caso los viajes al exterior. Sin embargo, el hecho de irse de viaje como un todo, puede representar un consumo hedónico que está determinado por las preferencias de cada individuo. Así pues, la clasificación correcta quedaría en función de las intenciones, valores y esquemas mentales de quienes llevan a cabo la acción.

Por otra parte, no se encuentra relación entre el nivel socioeconómico de los encuestados, la remodelación de vivienda y la obtención de ropa para niños; sin embargo, se destaca que este último ítem es el único en donde la clase baja supera a la clase media en tan sólo dos puntos porcentuales. En cuanto a los patrones de ahorro, se les preguntó a los encuestados si preferían guardar el dinero para el futuro o gastárselo en el presente, a lo cual ambos grupos poblacionales manifestaron que preferían pensar en su futuro, especialmente los de NSE bajo.

Consumo intergeneracional y clase social

Si bien se ha establecido que existen patrones de consumo diferentes entre clases sociales, se hace interesante conocer si esas diferencias se mantienen al analizar a la sociedad cuando las familias o los individuos transitan generacionalmente. El análisis del consumo intergeneracional es abordado frecuentemente a partir de la teoría del ingreso permanente, desarrollada por Milton Friedman[9], en la que se describe la forma en la que los individuos distribuyen su consumo a lo largo de su vida teniendo en cuenta sus ingresos actuales y las expectativas sobre sus ingresos futuros. Sin embargo, el propósito de esta sección es identificar si los patrones de consumo se trasladan a otras generaciones, es decir, si las necesidades de las sociedades tienden a modificarse o se mantienen en la medida en que la sociedad evoluciona.

Nuestra hipótesis se basa en que el consumo de las sociedades cambia en función de la edad, de la actividad que se desempeñe, de la clase social como proxy del ingreso y de variables no observables como las preferencias. En otras palabras, la sensibilidad por consumir cierto tipo de bienes podría cambiar entre clases sociales de una misma generación, así como también entre individuos de distintas generaciones.

En este sentido, la literatura ha soportado parcialmente esta idea gracias a hallazgos como los de Bruze[10], en los que se menciona que la elasticidad de consumo intergeneracional duplica la elasticidad de los ingresos, y que el consumo persiste en sociedades ricas o en clases sociales distintas a la baja, ya que la mitad de los hijos heredan el 50% del consumo excesivo de los padres en relación con el promedio. Por el contrario, Mulligan[11] encuentra que el consumo es menor a medida que las generaciones van aumentando, puesto que una menor propensión marginal a ahorrar de las generaciones presentes puede disminuir el consumo de las generaciones futuras, a través del grado de heredabilidad del ingreso.

Ahora bien, al tener en cuenta los datos reportados por la encuesta de Movilidad Social Intergeneracional en Jóvenes Universitarios de Cali, se evidencia que los jóvenes de clase media en la ciudad presentan mayor disposición a consumir que los jóvenes de clase baja (Ver Tabla 2), conservando la relación estadísticamente significativa entre la clase social y el consumo para un segmento joven de la población caleña.

A pesar de que para la mayoría de los ítems de consumo reportados en la Tabla 2 se muestran diferencias por encima de los 10 puntos porcentuales, se hace interesante resaltar que el consumo de los jóvenes de clase baja no es diferente en comparación con los de clase media, particularmente en bienes como ropa, cine, comida y vacaciones; haciendo que estas evidencias sobre el consumo por clases sociales puedan ser explicadas por las preferencias de los individuos.

No obstante, estas preferencias sufren el riesgo de estar posiblemente sesgadas por factores como el estatus social que representa la adquisición de bienes materiales, en otras palabras, la poca racionalidad que presentan los jóvenes al momento de comprar pero la alta satisfacción que reciben por hacerlo[12]. De esta manera, consideran que las brechas sociales se disminuyen en la medida en que se demandan los mismos bienes que consumen los jóvenes de clases sociales más altas. Esto explica por qué para bienes como la telefonía celular y la membresía de gimnasio presentan diferencias tan cerradas entre clases.

Tabla 2. Patrones de consumo de los jóvenes según clase baja y media en la ciudad de Cali (%)

Variable / Ítems de consumo	Clase Baja	Clase Media	Significancia
Comprar ropa	62	71	**
Comprar libros y suscripciones	46	45	
Telefonía celular	32	38	
Ir a cine	51	65	***
Salir a comer	81	91	***
Salir a fiestas y discotecas	37	54	***
Peluquería	49	64	***
Membresía de gimnasio	8	14	**
Ir de vacaciones	52	62	**
Viajar a otro país	32	52	
Manejo del dinero			
Ahorra dinero para el futuro	76	66	*
Disfrutar el dinero ahora	24	34	*

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta de Movilidad Social Intergeneracional en Jóvenes Universitarios en Cali (2016)
Nota: Nivel de significancia ***p<0.01 **p<0.05 *p<0.1

Al comparar los resultados de la Tabla 1 y 2, se encuentra que existe un cambio en las formas de consumo entre adultos y jóvenes dada esta transición. En bienes como ropa, cine, comida, peluquería, membresía de gimnasio y vacaciones, se observa que las diferencias en el consumo entre clases sociales se mantienen pero se traslada entre generaciones o se intensifica en los jóvenes, debido a que los individuos se basan en las experiencias de sus pares más cercanos para construir aspiraciones propias[13], ya sea igualándolas o superándolas de tal manera que se garantice un nivel de calidad de vida más alto al de sus antecesores o similar al de sus pares[12].

Estos cambios en los patrones de consumo intergeneracional se refuerzan cuando se analizan los bienes que componen la canasta de consumo de cada generación. Variables como la demanda de ropa infantil, servicios domésticos, remodelación de la vivienda, compra de muebles y equipos del hogar e internet, desaparecen cuando se busca compararlos con los bienes que consumen los jóvenes. Este resultado podría ser explicado por las distintas necesidades que cada generación enfrenta.

Finalmente, cuando se miden las diferencias en el manejo del dinero por generaciones (Ver Tabla 1 y 2), se evidencia que las variables que lo componen

son menores en adultos que en jóvenes, puesto que se tiene una relación directa con el hecho que enfrentan los individuos por ahorrar para el futuro o consumir en el presente. Es por esto que la población adulta encuentra un mayor beneficio cuando descuentan su consumo futuro para aumentarlo hoy, en lugar de los retornos que recibirán por consumir mañana.

En conclusión, encontramos que existen diferencias entre los patrones de consumo de las clases sociales analizadas, independientemente del grupo generacional al que pertenecen; sin embargo, estas diferencias son un poco mayores desde un enfoque intergeneracional (caleño promedio vs jóvenes universitarios), pero disminuyen desde una perspectiva de pares (jóvenes vs jóvenes). Lo anteriormente planteado, proporciona evidencia para que el mercado continúe generando estrategias que optimicen los recursos en la plena identificación de posibles consumidores para ciertas canastas de bienes, teniendo en cuenta los factores culturales y sociales de la ciudad de Cali.

Referencias

[1] Franco R, Hopenhayn M, León A. Crece y cambia la clase media en América Latina: una puesta al día. CEPAL [Internet] 2011 [Citado 18 de octubre de 2017]; (103): 7-26. Disponible en: https://goo.gl/ygtv2Z

[2] Franco R, Hopenhayn M, León A. Las clases medias en América Latina: retrospectiva y nuevas tendencias [Internet]. Ciudad de México: CEPAL; 2010. [Citado 18 de octubre de 2017] Disponible en: https://goo.gl/K2Vnw9

[3] Klein E, Tokman V. La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización. CEPAL [Internet] 2000 [Citado 18 de octubre de 2017]; (72): 7-30. Disponible en: http://200.9.3.98/bitstream/handle/11362/10705/072007030_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

[4] Departamento Administrativo de Planeación de Cali. Cali en Cifras 2016 [Internet] Santiago de Cali: Subdirección de Desarrollo Integral; 2016 [Citado 18 de octubre de 2017] Disponible en: https://goo.gl/U1D6Df

[5] Amaldoss W, Jain S. Pricing of conspicuous goods: A competitive analysis of social effects. Journal of Marketing Research. 2005; 42(1): 30-42.

[6] Zinkhan GM. Advertising, materialism, and quality of life. Journal of Advertising. 1994; 23(2): 1-4.

[7] Kharas H. The emerging middle class in developing countries. OECD Development Centre Working Papers [Internet] 2010 [Citado 25 de octubre de 2017] No. 285. Disponible en: https://goo.gl/raszJK

[8] Heffetz O. Conspicuous consumption and expenditure visibility: measurement and application [Tesis doctoral en Internet] New York: Cornell University; 2007 [Citado 25 de octubre de 2017] Disponible en: https://goo.gl/uwLPNQ

[9] Friedman M. The permanent income hypothesis. En: Princeton University Press. A theory of the consumption function. New Jersey: Oxford & IBH Publishing CO; 1957. p. 20 – 37. Disponible en: http://www.nber.org/chapters/c4405

[10] Bruze G. Intergenerational mobility: new evidence from consumption data. 2015

[11] Mulligan CB. The intergenerational dynamics of consumption, earnings, income, and wealth. En: University of Chicago Press. Parental priorities and economic inequality. Chicago: University of Chicago; 1997.

[12] Díaz de Rada V. Diseño de tipologías de consumidores mediante la utilización conjunto de análisis de clúster y otras técnicas multivariantes. Revista Española de Economía Agraria. 1998; (182): 75 – 104.

[13] Ray D. Aspirations, poverty and economic change. En: Banerjee AV, Bénabou R, Mookherjee D, editors. Understanding poverty. Vol. 409421 New York: Oxford University Press; 2006.

AGRADECIMIENTOS

El equipo del Observatorio de Políticas Públicas - POLIS - agradece a los autores invitados la generosidad en su tiempo y conocimiento. Esperamos contar con sus contribuciones en futuras ediciones.

Para la edición de esta publicación agradecemos a todos los jóvenes investigadores, coordinadores y monitores académicos que han trabajado en POLIS ayudando al desarrollo del proyecto CaliBRANDO, el cual ha sido la fuente principal de información de este boletín sobre Clase Media. Los más profundos agradecimientos a Hernán Duarte, Maria Isabel Zafra, Valeria Trofimoff e Isabella Valencia por su trabajo riguroso y dedicado en la conceptualización de esta nueva edición. Gracias a todo el equipo encuestador, ya que sin su importante trabajo de recolección de datos no sería posible tener la consolidación de este informe. Nuestro reconocimiento y gratitud a Sandra Moreno por su creatividad a la hora de diseñar todos los productos de POLIS y esta edición.

En este boletín quisimos brindar un homenaje al esfuerzo que día a día entregan los colaboradores de la Universidad Icesi, quienes con su dedicación sirven de ejemplo para todos los caleños. Infinitas gracias por su disposición en la realización de este proyecto.

Agradecemos a la Universidad Icesi y a sus directivos por darnos la libertad e independencia para el desarrollo de esta investigación.

PUBLICACIONES RECIENTES

Para más información visítanos en

www.icesi.edu.co/polis

Polisicesi @Polisicesi

Observatorio de Políticas Públicas -POLIS-

EQUIPO DE TRABAJO

Lina Martínez

Directora
Ph.D. en Políticas Públicas,
Universidad de Maryland, UMBC

Sandra Moreno

Diseñadora
Diseñadora de Medios Interactivos,
Universidad Icesi

Maria Isabel Zafra

Coordinadora
Economista, Universidad San Buenaventura
Estudiante de la Maestría en Economía,
Universidad Icesi

Valeria Trofimoff

Monitora Académica
Estudiante de Economía,
Universidad Icesi

Hernán Duarte

Coordinador
Economista, Universidad Icesi
Estudiante de la Maestría en Políticas
Públicas, Universidad de los Andes

Isabella Valencia

Monitora Académica
Estudiante de Economía,
Universidad Icesi

Francisco Piedrahita Plata. Director de la Universidad Icesi
Héctor Ochoa. Decano de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Icesi.

Envíenos sus sugerencias - Teléfono: 5552334 ext 8400 - Correo: polis@icesi.edu.co

Las opiniones expresadas en este boletín comprometen únicamente a sus autores y no a las entidades involucradas.

Todas las fotografías fueron tomadas por POLIS.
Otras imágenes fueron tomadas de: www.freepngimg.com/;
www.plants.swtexture.com/; www.pngimg.com/