

## Capítulo I

---

# Clases medias en América Latina: sujeto difuso en busca de definición

*Martín Hopenhayn*<sup>1</sup>

*Casi todos nos definimos de clase media.* De acuerdo a la encuesta Latinobarómetro de 2007, en países como Chile, Argentina y Panamá, prácticamente cuatro de cada cinco entrevistados se consideran parte de esta gruesa capa social, a resguardo de la vulnerabilidad de la pobreza y del escándalo de la opulencia. Curiosa compulsión por percibirse al medio, sobre todo cuando los datos sobre vulnerabilidad social nos muestran que en América Latina el porcentaje de personas cuyos ingresos mensuales son inferiores a 1,8 líneas de pobreza oscilan entre el 38% de la población en Chile y el 85% en Honduras (CEPAL, 2009). ¿Por qué, entonces, el 80% se ve como parte de la clase media?

Esta disonancia entre autopercepción y condición objetiva no es nueva. Muchos quieren verse perteneciendo a la clase media como mecanismo de distinción personal o identidad colectiva; y otros tanto, para no distinguirse ni identificarse. Pocos quieren proyectar una imagen propia ligada

---

<sup>1</sup> Director de la División de Desarrollo Social, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

a la fortuna sin mérito o al fracaso sin remedio. Una imagen de demasiado afortunado o condenado al fracaso.

Pero esta explicación no agota el misterio. Hay, también, especificidad en la contingencia histórica. Esta última tiene sus rasgos. Una de ellas es que por primera vez en cuatro décadas hemos contado, entre 2003 y 2008, con seis años de crecimiento económico vigoroso y sostenible en América Latina, con fuerte reducción del desempleo y de la pobreza. La memoria opera por contrastes, y probablemente esto hace que el optimismo respecto de la propia situación, y del futuro personal, sea parte de un ánimo generalizado ante la inflexión positiva de la situación social durante la década que se cierra, al menos hasta 2008. Así, si en la autoadscripción de clase influye la percepción respecto de cómo cada cual se ve en comparación con el pasado inmediato, y la confianza respecto de un futuro que encarna el progreso y la movilidad social, no es de extrañar que muchos se vean “mejor de lo que están”, al menos en términos de prosperidad potencial o en comparación con “lo mal que estaban”. De modo que la posición relacional en el tiempo, en cuanto a bienestar *material*, puede determinar una autoadscripción *simbólica* hacia arriba o hacia abajo.

Una segunda consideración tiene relación con cambios en el acceso al consumo que se han dado con particular intensidad en las últimas dos décadas, por efecto del abaratamiento de bienes de consumo y la expansión del crédito fácil, hacia sectores de menores recursos. Si efectivamente el poder adquisitivo constituye un resorte fundamental en la definición o autoadscripción de clase media, por más que los ingresos familiares de los sectores menos favorecidos no hayan tenido incrementos espectaculares (sobre todo hasta 2003), la depreciación acelerada de muchos bienes (como los electrodomésticos, computadoras, autos usados) genera la impresión de progreso y movilidad social. Nuevamente, la comparación del poder de consumo presente respecto del pasado influye en la proyección hacia el futuro y la percepción del lugar que cada cual ocupa en la sociedad.

No es casual, en este marco, el resurgimiento del tema de la clase media en América Latina. Ante el decurso de los ciclos económicos y la difusión del crédito, la llamada “sociedad de bajo coste” (Gaggi y Narduzzi, 2007), las profundas transformaciones del mundo del trabajo y de los sistemas de protección social, parece necesario volver a interrogar cómo se está estratificando la sociedad en el despuntar del nuevo siglo. Pero no solo como curiosidad del conocimiento emerge el tema tanto en la academia como en la prensa. También por las implicaciones que tiene la presencia y el rol de la clase media en el decurso de la sociedad. Surgen allí cuestiones

que no desarrollaremos en este capítulo, pero que se adhieren con fuerza al tema: ¿es la clase media el sujeto clave para promover mayor cohesión social en sociedades fragmentadas como son las latinoamericanas? ¿Cómo involucrar a la clase media en la promoción de un nuevo pacto fiscal que haga posible reasignar recursos y proteger frente a nuevos riesgos? ¿Cuál es el rol de la clase media en el fortalecimiento de la gobernabilidad de las democracias latinoamericanas?

El capítulo que aquí presentamos aborda dilemas epistemológicos y metodológicos que se plantean a la hora de delimitar y cuantificar la clase media en América Latina. Al considerar tales dilemas, optamos por una metodología que permite presentar estimaciones sobre la dinámica de la clase media en un conjunto representativo de países de la región, tomando como referencia el período 1990-2007, combinando un criterio de ingresos con otro de inserción laboral para auscultar los cambios en la estratificación social. Estas estimaciones se basan en una investigación desarrollada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) con el apoyo de la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), bajo el título de “Clases medias en Iberoamérica, retrospectiva y nuevas tendencias”, entre mediados de 2008 y mediados de 2009. La investigación refleja una visión cuantitativa y cualitativa de los cambios en las clases medias en diez países de América Latina, y además incluye estudios en profundidad, no necesariamente comparables entre sí, de los casos de Argentina, Brasil, Chile, México y Perú. En este capítulo me referiré a dicho trabajo como Estudio CEPAL-SEGIB.

## 1. Clase media como sujeto y no sujeto

Para las ciencias sociales la clase media ha ocupado un lugar difuso. En la tradición marxista (Marx, 2001; Poulantzas, 1977) podría entenderse como un no sujeto en la medida que no encarna de manera clara ni los intereses de la clase trabajadora ni de los propietarios del capital, tiene una identidad variable por cuanto no es claro su lugar en el conflicto capital-trabajo y, por lo mismo, no se le puede atribuir un proyecto histórico desde su identidad específica<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> *Grosso modo*, entiendo por sujeto aquí quien no solo posee un lugar determinado en la sociedad, sino también quien se organiza colectivamente en torno a intereses y demandas compartidas y busca incidir, como actor, en el devenir histórico de la sociedad (Touraine, 1987, 1988, 1992).

El *estratificacionismo* define sectores medios por niveles de educación, ingresos y sobre todo por tipos de ocupaciones, para lo que se recurre a diversas clasificaciones (Wright, 1989; Giddens, 1996; Goldthorpe y McKnight, 2004). En esta perspectiva podemos pensar la clase media como sujeto y como no sujeto. En el primer caso sobre todo por ciertos grupos ocupacionales que se asocian a un modo de inserción en la sociedad y una conciencia respecto del lugar que ocupan y su relación con otros lugares: la burocracia pública, buena parte de la administración en el sector privado, el profesorado, profesionales liberales diversos, entre otros. Más aún cuando se trata de sectores que han desarrollado conciencia corporativa y por ello devienen actores específicos en la pugna distributiva y el concierto político. Sin embargo, se torna difusa la línea divisoria si consideramos sectores como el comercio, donde una parte importante se ubica en el sector informal, de baja productividad y con ingresos que pueden situarlo dentro de la pobreza. En el sector administrativo privado, una cosa es ser empleado de banco (un icono del cuello blanco de la clase media), y otra es ser operador de un *call center* o cajera de supermercado, donde la pertenencia a la clase media es más dudosa por nivel de educación, acceso a la seguridad social o actor social que se organiza para diferenciar sus demandas.

La clase media como un sujeto está más clara desde el enfoque de *capital cultural*, *capital social* y *diferenciación de estatus*. Se construye como sujeto según la transmisión y ampliación de privilegios y capacidades que logra gracias al capital cultural y social, y por referentes de pertenencia material y simbólica (Bourdieu, 1979 y 2000).

En América Latina los estudios de clases medias que tuvieron su auge con la sociología de la modernización latinoamericana (entre la década de 1950 y mediados de la de 1970) muestran sesgos divergentes, sobre todo a la hora de determinar la condición de sujeto o actor social. Por un lado la clase media fue pensada como actor de la secularización de valores, de la economía de servicios, de mercados internos ampliados y alianzas políticas entre clases. Tiene, allí, un lugar fuerte como protagonista del desarrollo y la modernización. Pero en esto no hubo consenso dentro de la teoría social de la modernización. El propio devenir político de la clase media ya había sido, a mediados del siglo pasado, captado como contradictorio y oscilante (Germani, en Crevenna, 1950-1951). En *El desarrollo social de América Latina en la postguerra* ya se ponían en duda las virtudes atribuidas a la clase media como actor de alianzas interclases, pivote de la modernización y de la democracia (Medina Echavarría, Faletto y Ratinoﬀ, en CEPAL, 1962). Más bien se la veía como un actor “de

función variable”, ideológicamente mutante (Solari, Franco y Jutkowitz, 1976). El “sujeto” clase media no estuvo claro al calor de estos debates en cuanto a su rol político (conservador o proclive al cambio), su modo de determinar la orientación de la modernización, y su relación con la democracia. Tal vez esto no lo hace menos sujeto, pero sí menos claro.

A partir de la década de los ochenta la clase media, o bien el sujeto-clase media, se ve remecido por cambios profundos. Las reformas económicas y sociales, así como las del aparato estatal y del mundo del trabajo, permearon a los sectores medios con altas dosis de incertidumbre y vulnerabilidad. La volatilidad económica rompió el imaginario de la estabilidad y movilidad que era constitutivo de la imagen clásica de la clase media. El achicamiento de la burocracia estatal, en algunos casos, o el deterioro de sus condiciones y privilegios, en otros, fue parte de la historia. La reformulación de la protección social dejó a la mentada clase media más vulnerable, sin acceder a los magros beneficios de políticas focalizadas en los más pobres, y padeciendo el “descreme” de la privatización de muchos servicios cuya calidad era proporcional a los gastos de bolsillo. La nueva división del trabajo, tanto nacional como internacional, arrojó muchos oficios a la vera de la historia. La competitividad y la productividad se convirtieron en los valores supremos de la nueva fase de globalización, y se volvió obsolescente la norma del “empleo para toda la vida” que también fue parte de la imagen clásica de la clase media.

Por otro lado, las nuevas preocupaciones en la teoría social se orientaron a otros objetos –o sujetos– donde corrientes como el *estratificacionismo* o el marxismo perdieron peso relativo. La precarización laboral y el impacto de la volatilidad económica, con las crisis que golpearon en las últimas dos décadas del siglo pasado, tornaron la mirada hacia los grupos más vulnerables, entre los cuales estaba parte de la clase media que caía en las tenazas de la pobreza y el desempleo. En esta perspectiva, lo que quedaba de clase media en la mira era el “efecto-caída” más que el reposo en la estabilidad. Lejos del sujeto autónomo, dueño de su destino y actor protagónico en las alianzas políticas y la relación con el Estado, las políticas sociales focalizadas en los años ochenta y noventa apenas si lograron ver retazos de clase media desmembrada a los que había que asistir en la desgracia.

Por otro lado, muchos de los intelectuales de izquierda desplazaron su preocupación desde el tema del socialismo y el rol de las clases sociales en la construcción del mismo hacia el de la recuperación –o profundización– de la democracia política en los países latinoamericanos que habían vivido cruentas dictaduras en las décadas de los sesenta y/o setenta, y parte de la

década de los ochenta. La teoría política movilizó toda su energía en aras de contribuir a pensar y consolidar estados democráticos modernos. Esto llevó a una fuerte crítica de comportamientos políticos en que la tradicional clase media era sujeto predilecto de la articulación con el Estado. Clientelismo y prebendalismo pasaron a ser anatemas en el nuevo discurso sobre la democratización y modernización del Estado, dejando a trasmano y en un lugar incómodo a esa clase media que históricamente tenía un perfil más claro en la política: burocracia pública, profesores y otros gremios de cuello blanco. Así, bajo esta óptica, el “sujeto clase media” perdió contornos y prestigios. De una parte, se vio *impugnada* en la crítica a formas “perversas” de articulación entre Estado y sociedad. De otra, se vio *difuminada* por la fragmentación social asociada a un nuevo patrón de modernización y por los efectos de volatilidad propios de la globalización emergente.

La actual década marca, empero, un retorno de este sujeto elusivo a las preocupaciones teóricas y políticas, como también a los medios de comunicación propios de una sociedad que conversa cada vez más consigo misma. En años recientes es habitual encontrar publicaciones tanto académicas como divulgativas que hablan de una nueva clase media “aspiracional” que emerge desde el pozo histórico de la escasez con las bondades del crecimiento económico sostenible (2002-2008), con la acelerada expansión del crédito de consumo hacia sectores de baja renta relativa, con el abaratamiento de muchos bienes que antes eran reservados para sectores de ingresos medio-altos y altos (desde el automóvil hasta el computador, pasando por todo tipo de electrodomésticos). Esta es la afortunada alquimia de elementos que, sumados a una recuperación de la vieja clase media, o parte de ella, que había caído en desgracia con las crisis precedentes, hoy hace que se hable cada vez más de que nuestras sociedades se convierten en sociedades de clase media.

Probablemente, otros elementos refuerzan esta idea y son parte de tendencias de más largo aliento que se fueron incubando incluso en las décadas “oscuras” de fin de siglo pasado. Un promedio de escolaridad que se incrementa sistemáticamente y la expansión de la conectividad y de los consumos culturales potencian la participación de la gente en el intercambio comunicacional a distancia. Se maneja más información, se tienen más opiniones sobre la contingencia política, se diversifican interlocutores y afinidades de pertenencia. A esto podemos llamarle sociedades más autorreflexivas, más interconectadas, con mayor acceso generalizado a bienes simbólicos (Brunner, 1988; García Canclini, 1995; Giddens, 1997). ¿Entraña todo ello una nueva clase media y nuevas categorías para definirla, o

diluye la especificidad de la clase media en atributos que se extienden al conjunto de la sociedad?

Estoy convencido de que la irrupción de la clase media como objeto de investigación, tema mediático y tema político, obedece sobre todo a la combinación de lo anterior: acceso explosivo a mayor consumo de información y mayor comunicación a distancia, y movilidad ascendente en capacidades de consumo material. Nuevamente, la pregunta es si esto lleva a una reconstrucción histórica del “sujeto-clase media”. En parte sí, en parte no. Respecto de lo primero, es cuestión de números: la masa consumidora alcanza un peso relativo y absoluto que transforma el cambio cuantitativo en cualitativo, como reza la vieja dialéctica. Es la gran masa de consumidores simbólicos y, cada vez más, consumidores materiales, que le imprime un inédito dinamismo a la sociedad. Esta masa teje redes porosas de comunicación y gestión, mezcla la cultura popular o tradicional con la profusa gama de la oferta de la industria cultural y aumenta su capital social y cultural.

Estos grandes contingentes sociales llegan, sin embargo, al teatro de la historia, cuando esta declara la muerte o el desmembramiento del sujeto (Bauman, 2001; Beck y Beck-Gernsheim, 2003). Llámese posmodernidad, capitalismo tardío o modernidad avanzada, su exportación a América Latina aterrizas, como es tradición, de manera espuria. Produce un efecto de disolución sobre los sujetos colectivos, los valores y los vínculos estables. En este vértigo donde “todo lo sólido se desvanece en el aire”, el sujeto devendría un conjunto de máscaras, personajes, vidas dentro de una vida. ¿Será para tanto? Quizás tenga más fundamento la idea de que la clase media, como todo, tiende a mayor diversificación interna, lo que hace difícil pensarla como un sujeto único. Están las clases medias ascendentes, definidas como aspiracionales; las clases medias consolidadas con mayor capital cultural y patrimonio de activos; las clases medias noqueadas por la volatilidad económica y el nuevo mundo laboral que intentan recuperar el terreno perdido; las clases medias que celebran su acceso a servicios y bienes masivos y las otras que quieren distinguirse en sus estilos, gustos y consumos (o dicho de otra forma: la clase media como *masa*, vs. la clase media como *públicos diferenciados*). En este maremagnum, ¿es más “sujeto” la masa emergente o lo son más los públicos diferenciados?

## 2. Criterios de medición: lo relativo y lo absoluto en la clase media<sup>3</sup>

Son estas las cartas en que se juega hoy el lugar incierto de la clase media. Un juego con ruido, por cierto. No es casual que en las encuestas de percepción, casi todos quieren o dicen sentirse parte de este sujeto. Y, por supuesto, el papel inexorable de la ciencia social es preguntarse por los límites y dinámicas de la clase media. ¿Cómo cambió, es proporcionalmente hoy más que hace dos décadas, vamos hacia sociedades de clase media?

En este marco hemos querido situar la referida investigación CEPAL-SEGIB desde los desafíos metodológicos que se plantean cuando se busca cuantificar la clase media, distinguirla por dentro y por fuera, y a la vez captar la película de su metamorfosis. Tarea, por cierto, nada fácil, al menos por dos motivos. Primero, por las endémicas limitaciones de información estadística continua y comparable entre países. Segundo, porque la pertenencia a la clase media es un cóctel con componentes diversos que no necesariamente convergen, sobre todo a lo largo del tiempo y al calor de los cambios. La relación entre tipo de ocupación, ingresos familiares, nivel educativo y perspectiva de movilidad social va cambiando con la nueva división del trabajo, la inestabilidad en los ingresos y la masificación de la educación, entre otros.

Un desafío epistemológico precede a las opciones metodológicas para medir a la clase media, y es la pregunta por el carácter relativo o absoluto en los parámetros. Cuando se recurre a la estratificación ocupacional las categorías son absolutas: ciertas ocupaciones marcan un mundo laboral, pero también social, al que se le atribuye la condición de clase media. El “cuello blanco” es aquí la diferencia y la identidad del trabajo de clase media, aludiendo al empleado no manual. Cuando se delimita por nivel de ingresos, también es posible un parámetro absoluto, dado por un límite inferior, que supone un nivel de consumo con necesidades básicas satisfechas, y un límite superior, que confina a la clase media a algún nivel de austeridad y un umbral infranqueable en estilos de vida. Pero también es posible recurrir a un parámetro relativo: la clase media, por ejemplo, como el universo poblacional ubicado entre los deciles cinco y nueve en la escala de ingresos. Esto último puede ser razonable en promedio para América

---

<sup>3</sup> Agradezco a Javiera Reyes y María Paz Sagredo el apoyo en la información utilizada en este apartado.



Latina, pero es muy distinto el poder de consumo de un chileno que el de un hondureño en el quinto decil.

Operar con categorías ocupacionales plantea varios problemas. Resulta difícil captar los cambios que hacen que ciertos nichos ocupacionales de empleados no manuales enmascaren condiciones laborales que no son congruentes con el supuesto estatus de cuello blanco. Al respecto hay ya un rico debate en la región. Carlos Filgueira (2007) sostenía que los primeros estudios de estratificación social en América Latina privilegiaron los mecanismos de mercado del trabajo y ocupación, y que es necesario introducir el estudio de las diversas formas de capital de las personas y hogares, lo que permitiría dar cuenta de otras diferenciaciones. Méndez y Gayo (2007) destacan las desventajas que tiene aplicar un modelo ocupacional, que tuvo su origen en países industrializados, en América Latina, pues no logra captar las grandes brechas entre el grupo superior y el resto en las sociedades latinoamericanas, que son bastante mayores a la de países con mayor desarrollo relativo, con mercados laborales más integrados y menores brechas salariales. Portes y Hoffman (2007) afirman que si bien los grupos ocupacionales son relativamente homogéneos en las sociedades avanzadas, en los países en desarrollo son más heterogéneos debido a las grandes desigualdades que se observan en la integración de los grupos al mercado. A esto se agrega el altísimo nivel de informalidad laboral en América Latina, que deja fuera de la clasificación a la mitad de la población económicamente activa urbana de la región. Argumentan estos autores, también, que la expansión del sector servicios en los países industrializados no tiene un correlato similar en la región, donde los servicios han tendido a una segmentación mayor, con fuerte externalización hacia empresas especializadas en abaratar el coste del trabajo y precarizar los contratos.

Sin embargo, abandonar el criterio de estratificación ocupacional sería desconocer una referencia central en los estudios sobre clases sociales. Además, si el trabajo remunerado define roles sociales para la mayoría de los latinoamericanos en edad de trabajar (y más aún, con la masiva incorporación de las mujeres al mercado laboral), resignar esta categoría en la definición de clases nos deja con “cojera epistemológica”. Por lo mismo, si de un lado no se debiera absolutizar ocupaciones como definitorias de la clase media, por otro no se puede desdeñar la formación histórica de la clase media, donde los contornos laborales han sido determinantes.

Las dificultades surgidas en el análisis de clases a partir de ocupaciones han llevado a plantearse la alternativa de *nivel de ingresos monetarios*

para delimitar a la clase media. Se trata, aquí, de captar hogares que no son ni ricos ni pobres (Birdsall y otros, 2000). En este marco, no obstante, hay criterios relativos y absolutos de agrupación.

Un estudio (Solimano, 2008) sitúa la clase media entre los deciles 3 y 9 en la línea de ingresos, descomponiéndola en clase media baja (deciles 3 a 6) y clase media alta (deciles 7 a 9). Otros estudios basados en el ingreso relativo limitan la clase media a aquellos hogares cuyos ingresos se ubican entre el 75% y el 125% de la mediana de ingreso del país (Birdsall y otros, 2000, Taylor y otros, 2008). Esto permite comparar el tamaño relativo de la clase media entre países (porque la dispersión respecto de la mediana de ingresos varía), cosa que no puede hacerse cuando se toman los deciles como parámetro, que son siempre una proporción fija de la población. Pero tomar como criterio un rango de dispersión respecto de la mediana de ingresos pasa por alto el problema de la aguda desigualdad en el interior de algunos países. En América Latina, la alta concentración del ingreso en el decil 10 hace que la mediana de ingresos pueda ubicarse muy por debajo del ingreso promedio conforme al PIB per cápita, mientras que en países más igualitarios, como los industrializados, la mediana está más cerca de dicho ingreso promedio. Esto puede llevar a “empobrecer” las clases medias en el resultado, vale decir, a disociar el grupo delimitado del nivel de vida o bienestar que suele atribuirse a dichas clases. Pero por otro lado capta mejor el carácter relativo de la clase media según nivel de desarrollo y estructura distributiva en los países.

Un criterio absoluto de ingresos utiliza como parámetro ciertos rangos de *poder de consumo* como indicador de clase. Banerjee y Duflo (2008) circunscriben la clase media a los hogares cuya paridad de poder de compra fluctúa entre los 2-10 dólares al día (800-3.600 dólares al año), lo que en gran parte de los países estudiados (la mayoría de ellos países en desarrollo) corresponde a los hogares entre el 23% y el 90% de la población aproximadamente. Por cierto, de no modificar tal rango de ingresos, esta clase media estaría más cerca de la pobreza en países industrializados, donde, según estándares del Banco Mundial, la clase media posee ingresos anuales entre los 17.000 y 70.000 dólares.

También puede considerarse la disponibilidad de bienes de uso y consumo de los hogares como un *proxy* de nivel de vida “absoluto”. Pero este criterio conlleva tres problemas. El primero es que el coste relativo de bienes de uso y consumo cambia con el tiempo, y ha cambiado mucho en los últimos años. Por ejemplo, el coste de un ordenador o un teléfono móvil ha descendido vertiginosamente, mientras que los costes de atenciones

en salud o en educación de calidad se han elevado. El segundo es que el parámetro de consumo para determinar un umbral de bienestar cambia con el tiempo, según el nivel de desarrollo y la difusión de bienes. El tercero es que la masificación del crédito lleva hoy a muchas familias a disponer de bienes de uso y consumo muy por encima de la capacidad adquisitiva de sus ingresos efectivos, y con niveles de endeudamiento que colocan un signo de interrogación sobre su bienestar futuro.

Otro criterio es combinar límites absolutos por abajo y relativos por arriba, lo que permite homogenizar el contingente considerado de clase media y facilita la comparación en el tiempo y entre países. Para el caso de Brasil, Marcelo Neri (2008) coloca el corte inferior en la mediana y el límite superior en el noveno decil. En términos monetarios, esto implicó un rango, al momento del estudio, equivalente a un ingreso individual mensual entre 666 y 2.876 dólares.

El estudio CEPAL-SEGIB intenta mediar entre estas distintas opciones. Para ello ha propuesto conciliar las dicotomías entre parámetros absolutos y relativos, por un lado, y criterios de inserción ocupacional y nivel de ingresos, por el otro. Respecto de los ingresos, se ha visto que el criterio de clasificación por deciles de ingresos o por rango de dispersión respecto de la mediana tiene problemas para la región: en el primer caso, porque la diversidad de ingresos entre países hace que la posición relativa no dé grupos homogéneos en capacidad de consumo y acceso al bienestar; en el segundo, porque la mediana por definición varía poco, dada la rigidez distributiva en las economías de la región, de modo que este dato no permite captar el cambio en la capacidad efectiva de consumo. Debido a estas limitaciones, para agrupar por ingresos se decidió cortar de manera absoluta desde abajo, con un umbral mínimo de cuatro líneas de pobreza; y cortar de manera relativa por arriba, con tope para la clase media en el percentil 95 la distribución del ingreso. Esto último puede considerarse un umbral muy alto, pero hay que tener en cuenta que la concentración en el 5% más alto de ingresos en los países de la región es muy elevada.

Con esta agrupación se procuró reducir los problemas de comparabilidad entre países y a la vez captar cambios en el tiempo en ampliación y reducción relativa de la clase media. Pero por otra parte pareció necesario preservar la variable de estratos laborales, que tanto marca la historia de los estudios de estratificación social. Considerando las múltiples taxonomías en esta materia, se optó por incluir en la clase media (estratos laborales) a asalariados y trabajadores por cuenta propia no manuales conforme a una

clasificación internacional vigente<sup>4</sup>, así como a los principales perceptores del hogar con jubilaciones (véase cuadro I.1)

Una aproximación unidimensional –basada solo en el tipo de inserción laboral– es insuficiente para dar cuenta de la heterogeneidad del estrato medio y de sus límites respecto al estrato social bajo, así como su peso relativo en la estructura social. Hemos optado, en el estudio CEPAL-SEGIB, por incorporar la dimensión del ingreso sin dejar de lado la dimensión ocupacional o de inserción en la estructura del empleo, a fin de captar a través del ingreso aspectos relativos al bienestar y acceso al consumo y, al mismo tiempo, incorporar la diferenciación *gradacional-jerárquica* basada en el tipo de inserción en el mercado del trabajo con el fin de examinar algunos de los cambios de la estructura ocupacional de los estratos medios en la región.

Esta distinción permite también captar la dinámica en el tiempo y las diferencias de esta dinámica entre países. El mayor desafío metodológico es combinar el criterio de ingresos con el de estratos laborales. Dada esta

Cuadro I.1  
CRITERIO UTILIZADO PARA DELIMITAR LOS ESTRATOS LABORALES

Principales perceptores de ingresos	Estratos laborales		
	Alto	Medio	Bajo
Ocupados			
Empleadores	X		
Trabajadores por cuenta propia			
En ocupaciones no manuales <sup>a</sup>		X	
En ocupaciones manuales <sup>b</sup>			X
Asalariados públicos y privados			
En ocupaciones no manuales <sup>a</sup>		X	
En ocupaciones manuales <sup>b</sup>			X
No ocupados			
Rentistas	X		
Jubilados		X	
Resto inactivos <sup>c</sup>			X

Fuente: elaboración propia.

<sup>a</sup> Grandes Grupos 1 a 5 de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones, CIUO 88 de la OIT.

<sup>b</sup> Grandes Grupos 6 a 9 y Grupo 0 de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones, CIUO 88 de la OIT.

<sup>c</sup> Incluye PPIH con ingresos provenientes de remesas, transferencias monetarias de programas sociales y otros ingresos, provenientes del trabajo.

<sup>4</sup> Las ocupaciones no manuales incluyen: miembros de los poderes del Estado, personal directivo de la administración pública, directores y gerentes de empresas; profesionales, científicos e intelectuales y técnicos y profesionales de nivel medio; empleados de oficina, trabajadores calificados de los servicios y vendedores de comercio. Las ocupaciones manuales: agricultores y trabajadores agropecuarios y pesqueros, operarios, artesanos, mecánicos e instaladores, trabajadores no calificados de ventas y servicios y peones. Véase la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones, CIUO.

dificultad, se tomó como referente el estatus laboral del principal perceptor de ingresos del hogar (PPIH) como referente de estratificación. Sin embargo, para clasificar al hogar en su conjunto se tomó el ingreso familiar total a fin de distinguir entre estrato bajo, medio y alto de acuerdo al criterio de ingresos. Una vez asentada la metodología, se realizó el procesamiento de encuestas de hogares para un conjunto de diez países de la región, incluyendo los cuatro de mayor población, lo que en términos ponderados implica incluir una vasta mayoría de la población de toda la región<sup>5</sup>.

De este análisis el estudio logró desglosar una amplia batería de información relacionada que muestra la evolución de la clase media en términos de ingresos y ocupaciones, su relación con el capital educativo y las tasas de dependencia, la ampliación de la capacidad de consumo y la heterogeneidad interna de las clases medias. Especial atención se puso a la dinámica de la clase media por tramo de ingresos medios, pero con ocupaciones manuales (PPIH “de clase baja”), con relación a la clase media “consistente” entre ingresos y ocupaciones.

Para todo lo anterior se consideraron dos momentos, idealmente entre 1990 y 2007, pero variando de acuerdo a la disponibilidad de datos por país. En el apartado siguiente se resumen y comentan los resultados del estudio.

### 3. Cómo ha cambiado la clase media desde una perspectiva combinada de ingresos y estratificación laboral<sup>6</sup>

#### 3.1. Dinámica por ingresos de los hogares

El incremento relativo de la clase media puede inferirse, por otro lado, cuando se considera tanto la dinámica de la pobreza como de la distribución de la riqueza en la región. Como se puede ver en el gráfico I.1,

---

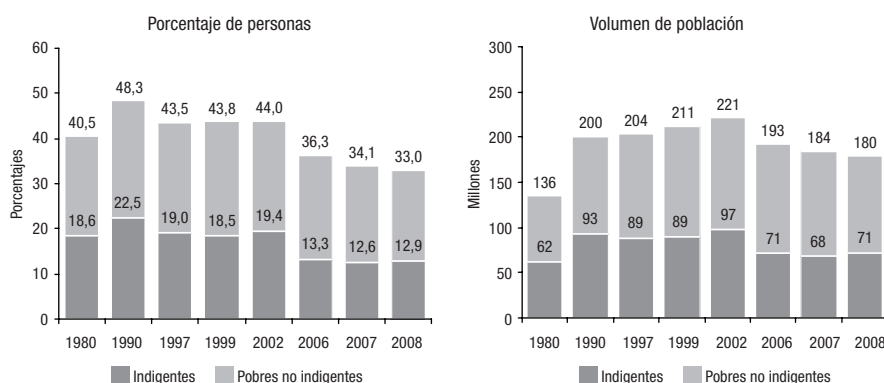
<sup>5</sup> Los países incluidos en el estudio CEPAL-SEGIB fueron Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Honduras, México, Panamá, Perú y República Dominicana.

<sup>6</sup> Este apartado se basa en la parte de la investigación CEPAL-SEGIB desarrollada por Arturo León, con apoyo de Ernesto Espíndola y Camilo Sémbler, complementado con procesamientos de encuestas de hogares para el Panorama Social 2009 y otros de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL.

en términos relativos, pero sobre todo en términos absolutos, la pobreza medida por ingresos de los hogares se incrementó en el período crítico 1997-2002. Esto debiera implicar, dada la rigidez distributiva y la alta concentración en el decil superior de los ingresos, que la participación relativa de la clase media durante dicho lustro o bien se vio reducida, o al menos no aumentó. Sin embargo, el lustro 2002-2007 muestra una espectacular reversión de la tendencia, pues la pobreza disminuyó su participación del 44% al 33%, mientras que en términos absolutos, el número de pobres bajó de 221 a 180 millones de habitantes (CEPAL, 2009). Esto sugiere un claro “tiraje hacia arriba”. No es casual que el mayor incremento de población en los estratos medios se diera, durante dicho período, en los estratos medios bajos, vale decir, en la entrada a la clase media de población proveniente de grupos pobres o, cuando menos, vulnerables.

La disminución de la pobreza no solo se dio en el período reciente por efecto del crecimiento económico, sino también por una mejora en la distribución del ingreso. Si bien dicha distribución tuvo un deterioro en el período 1990-2002, el período 2002-2008 registró una tendencia claramente inversa que incluso permitió mejorar la distribución del ingreso en la mayoría de los países respecto de 1990 (gráfico I.2). Esto también puede sugerir un desplazamiento no solo absoluto, sino también relativo, hacia la mayor participación de población con ingresos de clase media.

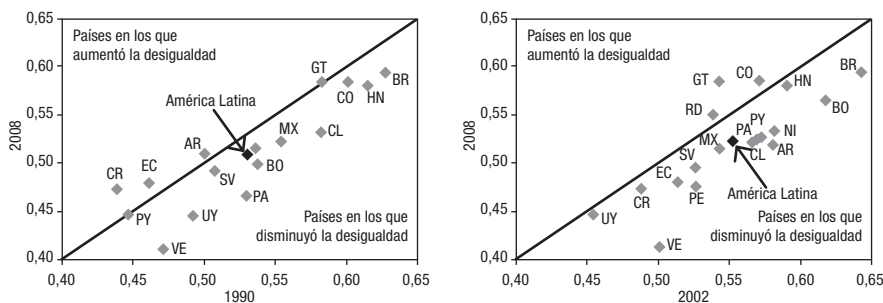
Gráfico I.1  
AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DE LA POBREZA  
Y DE LA INDIGENCIA (1980-2008)



Fuente: *Panorama Social de América Latina 2009*, Santiago de Chile, CEPAL, 2009, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

Nota: Estimación correspondiente a 18 países de la región más Haití. Las cifras colocadas sobre las secciones superiores de las barras representan el porcentaje y número total de personas pobres (indigentes más pobres no indigentes).

Gráfico I.2  
AMÉRICA LATINA (18 PAÍSES): ÍNDICE DE GINI, ALREDEDOR DE 1990,  
2002 Y 2008



Fuente: *Panorama Social de América Latina 2009*, Santiago de Chile, CEPAL, 2009, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

Nota: El año de la encuesta utilizada difiere entre países. El período 1990 corresponde a la encuesta disponible más cercana a dicho año, el período 2002 a la encuesta más reciente disponible entre 2000 y 2002, el período 2008 a las encuestas disponibles entre 2004 y 2008. Las coberturas geográficas varían según la disponibilidad de información. La comparación entre 1990 y 2008 usa datos de Gran Buenos Aires para Argentina, Área Metropolitana de Asunción para Paraguay y datos del área urbana para el Estado Plurinacional de Bolivia, Ecuador, Panamá y Uruguay. La comparación entre 2002 y 2008 usa datos del área urbana para Argentina, Ecuador y Uruguay. El dato para América Latina corresponde al promedio simple de los índices de Gini de cada país

Veamos ahora qué arroja el estudio CEPAL-SEGIB. El rango de ingresos de la clase media en dicho estudio se calculó para el último año disponible en cada país y luego se aplicó al año inicial<sup>7</sup>. Previamente, los ingresos en moneda corriente de las encuestas de hogares de cada país y año se expresaron en dólares del año 2000, en valores de poder adquisitivo de paridad a fin de realizar comparaciones en el tiempo y entre los países. En el cuadro I.2 se resumen los límites de ingreso utilizados y se los compara con la mediana de la distribución del ingreso total de los hogares<sup>8</sup>.

En el cuadro I.2 llaman la atención dos cosas. La primera es que la dispersión entre países es mucho mayor en el umbral superior-relativo que en el umbral inferior-absoluto. Esto es explicable porque el percentil 95 en la distribución de los ingresos varía mucho en poder adquisitivo real según el PIB per cápita del país; mientras que el umbral inferior, de cuatro líneas de pobreza, tiene una variación mucho menor, solo sujeta a ajustes de poder adquisitivo de paridad de 2000.

<sup>7</sup> Teniendo, como se dijo, como umbral mínimo cuatro veces el valor de la línea de pobreza urbana de cada país, y como máximo el percentil 95 en la distribución de los ingresos.

<sup>8</sup> Nótese que a cada receptor principal de ingreso se le asocia o le corresponde un ingreso familiar constituido por la suma de los ingresos monetarios (de las tres corrientes indicadas más arriba) de todos los integrantes del respectivo hogar.

Cuadro I.2  
VALORES UTILIZADOS PARA CLASIFICAR A LOS HOGARES  
SEGÚN ESTRATOS DE INGRESO  
(Cifras en dólares mensuales de poder adquisitivo de paridad de 2000)

País	Año	4LP per cápita <sup>a</sup>	Percentil 95 <sup>b</sup>	4LP / Mediana <sup>c</sup>	4LP / Mediana <sup>d</sup>
Argentina <sup>e</sup>	1990-2006	976	4 522	0,65	0,62
Brasil	1990-2007	792	3 397	1,39	0,96
Chile	1990-2006	552	3 569	0,88	0,52
Colombia	1991-2005	969	3 259	1,10	1,09
Costa Rica	1990-2007	687	2 950	0,84	0,63
Honduras	1990-2007	790	1 560	2,51	1,73
México	1989-2006	861	2 850	1,05	0,88
Panamá	1991-2007	514	2 254	0,93	0,65
Perú	1997-2003	681	1 674	1,18	1,30
Rep. Dominicana	1997-2007	887	2 241	0,88	1,11

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de encuestas de hogares de los países.

<sup>a</sup> Corresponde a cuatro veces el valor de la línea de pobreza urbana de cada país.

<sup>b</sup> Corresponde al percentil 95 de la distribución del ingreso de los principales perceptores de los hogares.

<sup>c</sup> 4LP como fracción de la mediana de la distribución del ingreso total de los hogares del año inicial.

<sup>d</sup> 4LP como fracción de la mediana de la distribución del ingreso total de los hogares del año final.

<sup>e</sup> Gran Buenos Aires

Lo segundo que hay que destacar, y más relevante para el estudio, es cómo varió la relación entre el límite inferior fijado (cuatro líneas de pobreza) y la mediana de ingresos del país, en el período considerado. En efecto, cuanto más abajo se ubique, respecto de la mediana de ingresos de la sociedad, el umbral mínimo de ingresos de clase media (cuatro líneas de pobreza) más amplio es el contingente relativo de clase media, medido por capacidad de consumo (tomando el ingreso como *proxy* de dicha capacidad). De acuerdo con la estimación realizada por el estudio citado, reproducida en el cuadro I.2, entre los diez países estimados, en ocho de ellos las 4 líneas de pobreza disminuyeron con relación a la mediana, y solo en dos aumentó<sup>9</sup>.

Para el conjunto del período 1990-2007, el crecimiento económico conllevó aumentos importantes del ingreso por habitante y de la capacidad de consumo de los hogares, incluyendo los estratos medio y bajo. Esto supone un desplazamiento significativo de hogares con ingresos de clase

<sup>9</sup> Se trata aquí de dos extremos de un período muy volátil en la región (entre 1990 y 2007) por lo cual hay que considerar subidas y bajadas dentro del período, sobre todo en países con ciclos muy intensos dentro del período, como son los casos de México, Argentina y Uruguay.



media, tanto de estratos laborales medios como bajos, desde ingresos inferiores a 5.000 dólares anuales por familia hacia ingresos entre 5.000 y 15.000 dólares, y más de 15.000. De manera que aunque la distribución del ingreso solo tuvo una inflexión positiva en el último lustro, es claro el aumento en la capacidad de consumo de hogares del estrato medio y bajo, como se aprecia en el cuadro I.3. Países como Brasil, Chile y Panamá muestran un desplazamiento muy importante de proporción de población que cruzó el umbral hacia arriba de los 5.000 dólares por año, y otros países muestran la misma tendencia aunque en menor proporción (excepto República Dominicana, entre los diez considerados, donde aumentó la proporción de ingresos inferiores a 5.000 anuales entre 1997 y 2007).

El cuadro I.4 ratifica la hipótesis de una dinámica más intensiva de expansión de la clase media “desde abajo”. Se observa allí un fuerte aumento en los ingresos de los hogares de estratos ocupacionales medios y bajos entre 1990 y 2007 o años aproximados, para seis de la región. Si bien el incremento se da en ambos estratos, llama la atención el mayor aumento de participación en ingresos en hogares cuyo principal perceptor de ingresos pertenece al estrato ocupacional bajo (manual). Esto ocurre en cuatro de los seis países considerados.

Esta mirada optimista debe, empero, moderarse al considerar el impacto de las crisis económicas (México después de 1994, Argentina y Uruguay después de 2001), la devaluación educativa (a mayor nivel educativo medio, menor valor relativo de un año de escolaridad adicional en el mercado laboral) y la degradación de parte de los empleos de cuello blanco por “efecto-outsourcing”, entre otros. Birdsall y otros (2000) plantean la precarización de la clase media por su mayor vulnerabilidad a las crisis económicas, la débil protección social, la inestabilidad laboral y la concentración del ingreso en los sectores altos<sup>10</sup>. En países como Argentina y Uruguay, donde se dio sobre todo a principios de este siglo una caída violenta en los ingresos medios, o en México para el caso de las crisis de 1994 (y probablemente en la actualidad, con el impacto de la actual crisis), no ha prevalecido una visión tan auspiciosa respecto de la dinámica de las clases medias.

---

<sup>10</sup> Como se mostró, la concentración del ingreso se revierte moderadamente a partir de 2003 en la mayoría de los países de la región.

Cuadro I.3  
AMÉRICA LATINA (DIEZ PAÍSES): CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN DE  
LOS HOGARES SEGÚN TRAMOS DE INGRESO<sup>a</sup> Y ESTRATOS LABORALES<sup>b</sup>

	Estrato medio	Estrato bajo	Total		Estrato medio	Estrato bajo	Total
Argentina <sup>c</sup>				1990			
Hasta 5 000	5	15	11	2006			
5 001 a 15 000	33	34	32	3	9	6	
Más de 15 000	63	51	58	31	37	32	
				66	54	62	
Brasil				2006			
Hasta 5 000	30	50	40	14	33	23	
5 001 a 15 000	35	36	35	43	47	44	
Más de 15 000	35	14	25	43	20	33	
Chile				2006			
Hasta 5 000	23	41	32	12	20	15	
5 001 a 15 000	43	45	43	36	52	42	
Más de 15 000	35	14	25	53	28	43	
Colombia				2005			
Hasta 5 000	16	20	18	10	26	20	
5 001 a 15 000	39	62	47	33	51	44	
Más de 15 000	45	28	35	58	23	36	
Costa Rica				2007			
Hasta 5 000	10	26	19	9	21	15	
5 001 a 15 000	43	54	49	33	51	42	
Más de 15 000	46	21	33	58	28	43	
Honduras				2007			
Hasta 5 000	27	69	60	20	58	47	
5 001 a 15 000	43	27	30	43	34	36	
Más de 15 000	30	5	10	37	9	17	
México				2006			
Hasta 5 000	11	27	21	8	20	14	
5 001 a 15 000	47	53	50	40	55	47	
Más de 15 000	43	20	30	52	25	38	
Panamá				2007			
Hasta 5 000	17	54	39	12	37	26	
5 001 a 15 000	45	36	40	44	44	43	
Más de 15 000	38	10	21	43	19	31	
Perú				2003			
Hasta 5 000	14	48	37	15	52	41	
5 001 a 15 000	48	41	43	50	40	43	
Más de 15 000	38	11	20	36	8	17	
Rep. Dominicana				2007			
Hasta 5 000	6	19	15	18	37	30	
5 001 a 15 000	36	49	45	39	36	36	
Más de 15 000	58	32	40	43	27	35	

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de encuestas de hogares de los países.

<sup>a</sup> Los tramos de ingreso se refieren a ingreso anual, en dólares de poder adquisitivo de paridad 2000.

<sup>b</sup> Por efecto de redondeo algunas columnas no suman 100 por ciento.

<sup>c</sup> Gran Buenos Aires.

Cuadro I.4  
VARIACIÓN PORCENTUAL DEL INGRESO PROMEDIO DE  
LOS HOGARES, SEGÚN ESTRATO LABORAL

		Estrato medio	Estrato bajo
Brasil	1990-2007	23	35
Chile	1990-2006	47	49
Costa Rica	1990-2007	41	20
Honduras	1990-2007	12	24
México	1989-2006	15	11
Panamá	1991-2007	10	41

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de encuestas de hogares de los países.

### 3.2. La perspectiva de estratos laborales

Cuando se examina la dinámica de la clase media de los países considerados con el parámetro de inserción laboral, diferenciando sobre todo entre ocupaciones manuales y no manuales<sup>11</sup>, el peso relativo del estrato medio varía entre los países en función de variables tales como grado de urbanización, nivel educativo medio y nivel de informalidad/formalidad laboral. Hacia 2006-2007, en los diez países seleccionados el estrato laboral medio representaba entre un cuarto y algo más de la mitad de los hogares. El cuadro I.5 muestra, en su segunda columna, el dato más reciente respecto del porcentaje de hogares donde el principal perceptor de ingresos del hogar (PPIH) está ocupado en empleos no manuales. Como es de esperar, los países con mayor proporción relativa son aquellos más urbanizados y con logros educativos medios más altos.

Como se observa en el cuadro I.5, en Argentina y Chile algo más de la mitad de los hogares integran el estrato laboral medio en el año final del período considerado (el 52% en ambos casos); y este porcentaje es medianamente alto en Brasil (46%). En tres de los diez países (Costa Rica, México y Panamá) ese estrato reúne a alrededor del 40% de los hogares; en otros tres (Colombia, Perú y República Dominicana) ronda el 30% mientras que en Honduras incluye a una cuarta parte de los hogares del país. El aumento proporcional entre el principio y el final del período considerado es muy

<sup>11</sup> Cabe recordar que el estrato alto comprende a los hogares en que el principal perceptor de ingreso del hogar es empleador o rentista. En todos los países ese estrato representa un porcentaje relativamente bajo. Hacia mediados de la década en ocho de los diez países estudiados el estrato alto no superaba el 6% del total de hogares. En Costa Rica era del 9% y del 8% en Perú.

Cuadro I.5  
AMÉRICA LATINA (DIEZ PAÍSES):  
HOGARES DE ESTRATOS LABORALES MEDIOS

País	Período	Total hogares <sup>a</sup>		Ranking regional		Calificación del cambio	Hogares con PPIH <sup>b</sup> ocupados	
		Año inicial	Año final	Año inicial	Año final		Año inicial	Año final
		<i>porcentajes<sup>c</sup></i>					<i>porcentajes<sup>d</sup></i>	
Argentina <sup>e</sup>	1990-2006	56	52	1	1	se redujo	37 49	38 50
Brasil	1990-2007	36	46	3	3	creció +	27 32	33 44
Chile	1990-2006	43	52	2	2	creció +	39 52	42 51
Colombia	1991-2005	31	31	7	7	se mantuvo	25 29	24 31
Costa Rica	1990-2007	35	40	4	4	creció	30 36	34 40
Honduras	1990-2007	20	25	10	10	creció	19 23	25 29
México	1989-2006	35	39	6	5	creció	31 35	35 41
Panamá	1991-2007	26	28	8	9	creció	25 32	31 37
Perú	1997-2003	26	28	8	9	creció	24 26	25 28
Rep. Dominicana	1997-2007	25	29	9	8	creció	23 28	27 33

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de encuestas de hogares de los países.

<sup>a</sup> Incluye a hogares con principal perceptor de ingresos ocupados y jubilados.

<sup>b</sup> PPHH Principal Perceptor de Ingresos del Hogar.

<sup>c</sup> Porcentajes sobre el total de hogares del país.

<sup>d</sup> Los porcentajes del primer renglón están calculados con respecto al total de hogares. Los del segundo renglón, con respecto al total de hogares con PPIH ocupados.

<sup>e</sup> Gran Buenos Aires.

alto en Brasil, donde el porcentaje de hogares de estrato laboral medio aumentó del 36% al 46% del total de hogares, y en Chile, con un incremento del 43% al 52%. En la mayoría de los países, el incremento es de cinco o menos puntos porcentuales, mientras que en Argentina desciende del 56% al 52% y en Colombia permanece en un 31%. Además, durante el período considerado casi no varió el lugar relativo de cada país respecto de la proporción relativa de clase media.

Al comparar las cifras mencionadas más arriba y las correspondientes a los hogares en que el principal perceptor del ingreso es ocupado (dos últimas columnas del cuadro) destacan dos cuestiones. La primera es que desde fines de los años ochenta continuó expandiéndose en términos

relativos, y sobre todo absolutos, el empleo no manual y las ocupaciones típicas del estrato medio, mayoritariamente asalariadas. Esto guarda estrecha relación con el rápido aumento de la educación secundaria y superior y el crecimiento de las actividades del sector terciario (comercio, finanzas y servicios a los hogares y a las personas). La segunda es el peso variable que tienen dentro del estrato medio los hogares en que el principal aportante es inactivo, y en los que la mayor parte o la totalidad de los recursos familiares provienen de un ingreso por jubilación. La comparación entre la segunda y la última columna del cuadro I.5 permite apreciar que Argentina, Brasil y Chile son los países con una mayor fracción del estrato medio conformado por hogares en que el PPIH es jubilado (14%, 13% y 10%, respectivamente). En Panamá, Colombia y Costa Rica esos porcentajes son menores (8%, 7% y 6%) en tanto que en México, Perú, República Dominicana y Honduras la casi totalidad del estrato laboral medio está conformado por hogares en que el perceptor principal es ocupado<sup>12</sup>. En el período considerado entre 1990 y 2006, en Brasil y en Chile una parte importante del aumento del porcentaje de hogares de estrato medio se explica por el mayor número de hogares cuyo ingreso principal proviene de jubilaciones.

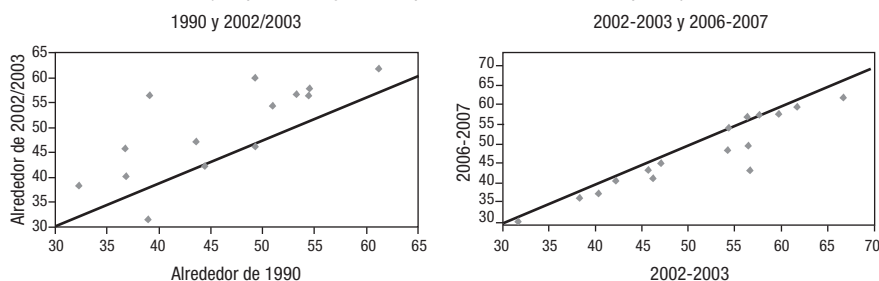
Muy distinta se ve la situación si se considera a los jubilados según su nivel de ingresos, dada la violenta caída de ingresos que implica, por lo general, pasar de la categoría de ocupado a la de jubilado. Así, por ejemplo, a mediados de esta década en Argentina y en Chile más del 70% de los hogares de estrato medio con PPIH jubilado integraba el estrato de ingreso bajo, mientras que ese porcentaje era solo del 21%, para ambos países, entre los hogares en que el principal perceptor del ingreso estaba activo.

Un último dato inquietante emerge cuando se considera la elevada proporción de la PEA ocupada en empleos de baja productividad en América Latina, pues un muy alto porcentaje de estos empleos implican ingresos bajos, ausencia de garantías laborales, precario acceso a la protección social y bajo nivel educativo de los ocupados. Como se puede observar en el gráfico I.3 entre comienzos de los noventa y el año 2002 la participación de los sectores de baja productividad en el empleo urbano aumentó de un 47,2% a un 50,8%. A partir de 2002 y hasta 2006-2007 esta tendencia se revirtió, hasta descender a un 48,2% alrededor de 2006. Esta mejora no es muy significativa si se considera el ritmo de crecimiento económico y del PIB per cápita, así como la reducción del desempleo y la pobreza, y la mejora distributiva durante dicho lustro. Además, el dato sugiere que el

---

<sup>12</sup> Son países de muy baja cobertura del sistema provisional.

Gráfico I.3  
POBLACIÓN URBANA OCUPADA EN SECTORES DE BAJA  
PRODUCTIVIDAD, ALREDEDOR DE 1990,  
2002-2003 Y 2006-2007  
(En porcentaje de la población urbana ocupada)



Fuente: División de Desarrollo Económico de la CEPAL, con base en datos de las encuestas de hogares de los países.

empleo de baja productividad todavía mantenía mayor incidencia en 2006 con relación al año 1990. Esto implica niveles muy altos, pues en 1990 la región venía de concluir su “década perdida”, con una situación social claramente deteriorada.

Las brechas en el empleo se hacen aún más evidentes si se considera el ensanchamiento de salarios medios según segmentos productivos. Así, entre 1990 y 2002 los salarios medios de las microempresas cayeron de un 73% a un 62% como proporción de aquellos de la pequeña, mediana y gran empresa, mientras que en el período 2002-2006 la brecha se redujo parcialmente (a un 66%), pero manteniendo una superior a la de 1990<sup>13</sup>.

Resulta algo desconcertante cotejar la información del gráfico I.3 con la del cuadro I.5, que muestra un incremento importante del porcentaje de hogares cuyo principal receptor de ingresos pertenece a estratos laborales medios. Dicho de otro modo, coexiste la tendencia a un alto porcentaje de la PEA en ocupaciones de baja productividad, con un aumento de la clase media por estrato laboral. Para explicar estas dos dinámicas disímiles, pero simultáneas, es necesario plantear dos consideraciones.

La primera es el aumento en el porcentaje de jubilados como principal receptor de ingresos de hogares de clase media, tal como se mencionó anteriormente. Con ello, un incremento proporcional de hogares de clase media por estrato laboral se explica por un aumento más fuerte aún de la proporción de jubilados en el total de estos hogares (véase la última columna

<sup>13</sup> División de Desarrollo Económico de la CEPAL, cálculo según datos de las encuestas de hogares de los países.

del cuadro I.5). Esto implica que una mejor estructura ocupacional con relación a décadas anteriores, combinada con un cambio en la pirámide de edades, podría estar compensando una expansión del empleo de baja calidad, y con altas brechas salariales persistentes, durante las dos décadas recientes.

La segunda explicación es que podría registrarse un aumento durante las últimas dos décadas, en el sector de baja productividad, de empleos no manuales, es decir, considerados de clase media de acuerdo a la clasificación ocupacional, pero cuyos ingresos pueden ser claramente inferiores a las cuatro líneas de pobreza. En el cuadro I.6 (segunda columna) se muestra que, para el total de diez países en el período considerado

Cuadro I.6  
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS):  
HOGARES DE ESTRATOS SOCIALES MEDIOS

Pais	Año	Con ingreso medio <sup>a</sup>	De estrato medio con ingreso bajo <sup>b</sup>	Estratos sociales medios	Total de hogares
			(en porcentajes) <sup>c</sup>		(en miles)
Argentina <sup>d</sup>	1990	25	42	67	2 181
	2006	54	20	74	3 134
Brasil	1990	24	22	46	15 825
	2007	26	27	53	33 454
Chile	1990	31	23	54	1 702
	2006	54	16	70	3 645
Colombia	1991	23	20	43	3 012
	2005	23	16	39	4 674
Costa Rica	1990	45	13	58	320
	2007	50	12	62	834
Honduras	1990	9	12	21	170
	2007	11	17	28	544
México	1989	23	21	44	6 940
	2006	26	22	48	14 160
Panamá	1991	39	12	51	260
	2007	47	12	59	610
Perú	1997	16	16	32	1 665
	2003	14	18	32	2 248
Rep. Dominicana	1997	28	11	39	633
	2007	20	18	38	1 081

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de encuestas de hogares de los países.

<sup>a</sup> Hogares en que el ingreso del PPIH supera el valor correspondiente a cuatro veces la línea de pobreza urbana per cápita y es inferior al valor del percentil 95.

<sup>b</sup> Se refiere a hogares de estrato laboral medio en que el PPIH tiene un ingreso menor o igual a cuatro veces el valor de la línea de pobreza urbana per cápita.

<sup>c</sup> Porcentajes con respecto al total de hogares del país.

<sup>d</sup> Gran Buenos Aires.

por dicha investigación, el porcentaje de hogares de estrato laboral medio, pero con ingresos bajos, aumentó en seis de los países considerados, disminuyó en tres y permaneció estable en uno (Panamá). Esto tiene cierta consistencia con la idea de un aumento de trabajadores de “cuello blanco” en sectores de menor productividad.

### 3.3. Para concluir

¿Qué ocurre cuando consideramos conjuntamente el criterio de ingresos y el de inserción laboral, según los parámetros ocupados por el estudio CEPAL-SEGIB? Como se aprecia en la primera columna del cuadro I.6, destaca el fuerte incremento de hogares con ingresos medios. Los países con un aumento mayor fueron Argentina, Chile y Panamá, mientras que en Brasil, Costa Rica, Honduras y México el aumento de los hogares que integran el estrato de ingreso medio fue menor, pero igualmente significativo, sobre todo si se considera la expansión del número total de hogares de estratos sociales medios (véase la última columna del cuadro I.6). Sin embargo, hay que considerar que en Argentina el año 1990 marca un umbral de inicio desfavorable, dado el alto impacto de la crisis de la deuda en dicho país, mientras que 2006 cierra cuatro años de muy fuerte recuperación (muy distinto sería el resultado al de 2002).

En el cuadro I.6 también se muestra que una proporción relativamente alta del total de hogares nacionales tiene actualmente a su principal perceptor de ingreso ubicado en el estrato laboral medio, si bien con un ingreso por debajo de las cuatro líneas de pobreza. En Brasil, por ejemplo, el 27% de los hogares integra el estrato medio por inserción laboral, pero sus ingresos siguen correspondiendo al nivel bajo. En 1990, esos hogares representaban el 48% del estrato social medio (por inserción laboral) y, 17 años después, ese porcentaje se elevó al 51%<sup>14</sup>. En Chile, en cambio, el porcentaje de hogares de estrato laboral medio con ingreso bajo se redujo del 23% al 16% respecto del total de hogares del país, y del 43% al 23% respecto del total de hogares del estrato social medio. Argentina siguió la misma tendencia (datos para Gran Buenos Aires), si bien el ritmo en que aumentó la proporción relativa del estrato social medio en el conjunto de los hogares no fue tan fuerte como en Chile. En el resto de los países, los cambios fueron de menor peso relativo. Por último, al considerar solamente el estrato laboral del principal perceptor de ingresos del hogar, vemos que los hogares de

<sup>14</sup> Estos dos últimos porcentajes se calcularon a partir de la segunda y tercera columnas del cuadro I.5.



estratos medios para el año de término del período considerado tenían un peso relativo cercano o superior al 50% del total en Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, México y Panamá; y en el otro extremo, solo alcanzaban al 28% de los hogares en Honduras. Los incrementos más significativos durante el período estudiado se observan en Chile (del 54% al 70% de los hogares), seguido de Panamá, con un aumento de ocho puntos porcentuales, y luego Argentina, Brasil y Honduras, con un incremento de siete puntos porcentuales. En Colombia la proporción registra una caída de cuatro puntos porcentuales, en República Dominicana de un punto porcentual, mientras que en Perú, para un período más breve (1997 y 2003), se registra la misma proporción relativa, ubicada en un 32%.

Como ya se mencionó, la señal de alerta está en cómo evoluciona la proporción de hogares de estrato medio (por inserción laboral) con ingreso por debajo de cuatro líneas de pobreza. Esta proporción aumentó en cinco de los diez países considerados, con un incremento de siete puntos porcentuales en República Dominicana y de cinco puntos porcentuales en Brasil y en Honduras. Llama la atención el caso de Brasil, en que por nivel de ingresos los últimos años registran una importante reducción de la pobreza y alza en los salarios mínimos. Esto podría sugerir una tendencia a mayor incongruencia de estatus (estrato medio parcialmente empobrecido, estrato bajo con mayor movilidad ascendente), o al menos una mayor convergencia de ingresos desde estratos laborales distintos.

Pero también cabe preguntarse, por último, si el *boom* de las nuevas clases medias aspiracionales, es decir, hogares que vienen de mayor nivel histórico de privación y hoy expanden su capacidad de consumo, llegó para quedarse. La volatilidad económica y la burbuja del crédito fácil pueden provocar una nueva vuelta de tuerca en que los ingresos de los hogares vuelvan a caer, y los bajos activos en ahorro y educación, junto a empleos de baja productividad, se impongan como una espada de Damocles que refluye con el sabor amargo de la vulnerabilidad. No pretendemos, sin embargo, cerrar estas páginas con aire de aguafiestas. Están las señales auspiciosas del último lustro en mejor distribución del ingreso, ampliación de la protección social y abaratamiento de muchos bienes de consumo. El bono demográfico también concurre como potencial de expansión del bienestar: menor tasa de población dependiente con relación a población activa nacional, pero también de los hogares.

Lo cierto es que la región se mueve y merece replantearse la pregunta del comienzo: ¿en qué consiste ser de clase media, considerada como actor o sujeto? No está claro. El perfil laboral no parece ni de cerca dar

respuesta al punto, considerando que el ingreso y bienestar de los hogares no se ve tan determinado por el mundo del “cuello blanco”. Volatilidad económica con crédito fácil hacen otro tanto para complejizar la categoría. En lo político, el mapa electoral latinoamericano muestra una clase media muy heterogénea, con cierta urticaria frente a líderes de arraigo “plebeyo”, siempre obsesionada con los temas de la seguridad, pero sin los arrebatos golpistas de otrora. En términos culturales, la llamada sociedad-red (Castells, 1999) tiene un efecto centrípeto en consumo simbólico y otro efecto centrífugo en identificaciones grupales.

Queda repicando la pregunta: ¿cómo entender al sujeto o actor “clase media”?

## Bibliografía

- Banerjee, A. y Dufló, E. (2008), “What is middle class about the middle classes around the World?”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 22, N° 2, primavera, pp. 3-28.
- Bauman, Zygmunt (2001), *La sociedad individualizada*, Buenos Aires, Taurus.
- Beck, Ulrich y Elisabeth Beck-Gernsheim (2003), *La individualización: el individualismo institucionalizado y sus consecuencias sociales y políticas*, Barcelona, Paidós.
- Birdsall, Nancy, C. Graham y S. Pettinato (2000), “Stuck In The Tunnel: Is Globalization Muddling The Middle Class?” *Working Paper*, N° 14, Center on Social and Economic Dynamics, agosto.
- Bourdieu, Pierre (1979), *La distinction*, París, Minuit.
- (2000), “Las formas del capital. Capital económico, capital cultural y capital social”, *Poder, derecho y clases sociales*, Pierre Bourdieu, Bilbao, Editorial Descleé de Brouwer.
- Brunner, José Joaquín (1988), *Un espejo trizado*, Santiago, FLACSO.
- Castells, Manuel (1996), *La era de la información: economía, sociedad y cultural*, vol. 1 (*La sociedad red*), Madrid, Alianza Editorial, trad. de Carmen Martínez Gimeno, reimpresión enero de 1999.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1962), *El desarrollo social de América Latina en la postguerra*, Buenos Aires, Solar-Hachette.
- (2009), *Panorama Social de América Latina 2009*, Sa de Chile, CEPAL..

- Crevenna, Theo R. (1950, 1951) *Materiales para el estudio de las clases medias en América Latina*, Washington D. C., Unión Panamericana, varios tomos.
- Filgueira C. (2007), "Actualidad de las viejas temáticas: clase, estratificación y movilidad social en América Latina", *Estratificación y movilidad social en América Latina*, R. Franco, A. León y R. Atria (eds.), Santiago de Chile, CEPAL, LOM Ediciones.
- Gaggi, Massimo y Edoardo Narduzzi (2007), *El fin de la clase media y el nacimiento de la sociedad de bajo coste*, Madrid, Lengua de Trapo.
- García Canclini, Néstor (1995), *Consumidores y ciudadanos: conflictos multiculturales de la globalización*, México, Grijalbo.
- Giddens, Anthony (1996), *La estructura de las clases en las sociedades avanzadas*, Madrid, Alianza Editorial, 6ª ed.
- (1997), *Modernidad e identidad del yo*, Barcelona, Ediciones Península.
- Goldthorpe, J. y A. McKnight (2004), *The economic basis of social class*, Londres, Centre for Analysis of Social Exclusion. London School of Economics.
- Marx, Karl (2001), *El capital. Crítica de la economía política*, México, Fondo de Cultura.
- Méndez, L. y M. Gayo (2007), "El perfil de un debate: movilidad y meritocracia. Contribución al estudio de las sociedades latinoamericanas", *Estratificación y movilidad social en América Latina*, R. Franco, A. León y R. Atria (eds.), Santiago de Chile, CEPAL, LOM Ediciones.
- Neri, Marcelo (2008), *A Nova Classe Média*, Río de Janeiro, Centro de Políticas Sociais. Instituto Brasileiro de Economía. Fundación Getulio Vargas.
- Portes, A. y K. Hoffman (2007), "La estructura de clase en América Latina: composición y cambios en la época neoliberal" *Estratificación y movilidad social en América Latina*, R. Franco, A. León y R. Atria (eds.), Santiago de Chile, CEPAL, LOM Ediciones.
- Poulantzas, Nicos (1977), *Las clases sociales en el capitalismo actual*, Madrid, Siglo XXI.
- Solari, Aldo, Rolando Franco y Joel Jutkowitz (1976), *Teoría, acción social y desarrollo en América Latina*, México DF, Siglo XXI Editores.
- Solimano, Andrés (2008), "The middle class and the development process", Serie Macroeconomía del Desarrollo, No. 65. Economic Development Division, CEPAL. Santiago de Chile.
- Taylor, Paul y otros (2008), *Inside the middle class: bad times hit the good life*, Pew Research Center, A Social and Demographic Trends Report.
- Touraine, Alain (1987), *El regreso del actor*, Buenos Aires, Editorial Universitaria de Buenos Aires.
- (1988), *La Parole et le sang: politique et société en Amérique latine*, París, Odile Jacob.
- (1992), *Critique de la modernité*, París, Fayard.
- Wright, Erik O. (1989), "Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases", *The debate on classes*, Londres, Verso.