

Luis F. López-Calva

Unidad de Pobreza, PREM-América Latina y el Caribe, del Banco Mundial

Eduardo Ortiz-Juárez

Dirección Regional para América Latina y el Caribe del PNUD

Clases medias y vulnerabilidad a la pobreza en América Latina

Resumen:

Este artículo propone una definición absoluta para la identificación de la clase media con base en un enfoque de vulnerabilidad a la pobreza. Esta definición consiste en que aquellos que han logrado salir de la pobreza, pero cuya situación es de inseguridad económica, difícilmente podrán emprender, crear, o demandar cierto patrón de consumo y reafirmar su estatus. Por lo mismo, lo relevante es determinar qué nivel de ingreso o tenencia de activos permite a los individuos estar más allá del umbral de inseguridad económica. Teniendo en cuenta la relevancia de las medidas existentes, esta nueva definición aborda dos importantes implicaciones que surgen de la medición y comparación internacional de la clase media. Por un lado, evita comparar distintas distribuciones de ingreso o gasto entre países. Por el otro, en el contexto de países de ingresos medios evita la inclusión de hogares pobres y vulnerables a la pobreza en la identificación de la clase media. Los resultados de la aplicación de esta nueva medida para Chile, México y Perú durante las últimas dos décadas, muestran un aumento importante del tamaño de la clase media, lo que sugiere que en años recientes un mayor número de familias de clase media enfrentaron una menor probabilidad de caer en pobreza respecto a la situación de hace casi dos décadas.

Palabras clave:

clase media, vulnerabilidad, distribución del ingreso, América Latina

Abstract:

This article offers an absolute definition of middle class, based on vulnerability to poverty. This definition is grounded on the fact that those who managed to get out of poverty will hardly be capable of entrepreneurship, creation or claiming consumption standard to emphasize their status. Therefore, it is critical to establish which income or wealth level puts individuals over the economical insecurity threshold. Taking into account the relevance of the currently used measures, this new definition tackles two important issues derived from the international measurement and comparison of middle classes. On the one side, it avoids comparing different family income or expenditures between countries. And on the other side, for middle income countries, it avoids including poor and vulnerable families into the identification of middle class. The results of the implementation of this new measure for Chile, Mexico and Peru for the last two decades, shows an important increase in the size of middle class, which suggests that in recent years, a larger number of middle class families have been less exposed to the possibility of falling into poverty, than it was the case two decades ago.

Keywords:

middle class, vulnerability, income distribution, Latin America

Luis F. López-Calva

Unidad de Pobreza, PREM-América Latina y el Caribe, del Banco Mundial

Eduardo Ortiz-Juárez

Dirección Regional para América Latina y el Caribe del PNUD

Clases medias y vulnerabilidad a la pobreza en América Latina*

I. Introducción

Desde hace más de dos milenios, Aristóteles sugirió en *La Política* que un indicador de avance hacia la sociedad ideal es la existencia de la clase media, una clase media que crezca y tenga mayor influencia que el resto de las clases sociales. La noción de “clase” ha captado el interés de los científicos sociales por generaciones, y dentro de este interés se ha vuelto cada vez más relevante la determinación de qué significa estar “en el medio”. ¿Qué caracteriza entonces a la “clase media”?

El concepto de “clase” es complejo y captura diferentes dimensiones y significados. El marco de referencia para el análisis de las clases es básicamente el desarrollado en los trabajos de Karl Marx y Max Weber¹. En su trabajo sobre la estratificación social, Weber (1946) sugiere tres conceptos relacionados: *clase*,

estatus y poder. El primero se refiere al aspecto puramente económico de la estratificación: las clases sociales como grupos de personas con igualdad de “oportunidades económicas” para la generación de ingresos, en donde la clase media se distingue por la acumulación de educación y habilidades productivas. El segundo se relaciona con el “estilo de vida”, la identidad y el prestigio asociados a la pertenencia a una clase social. Finalmente, el tercer concepto está relacionado con la noción de poder en las relaciones sociales: un individuo ostenta poder en la medida en que controla los recursos que son importantes para los demás, a quienes puede inducir para actuar a favor de su propio interés.

El concepto de poder es quizá el vínculo más cercano entre los enfoques de Weber y Marx, y es este último quien da mayor relevancia a la noción de clase como motor de la dinámica social: la clase social se define con base en

posiciones ocupacionales dentro de la organización de producción, cuya estratificación se basa en los conceptos de explotación y relaciones de propiedad (Wright, 1979). En esta definición, la clase media es identificada como un grupo de profesionales independientes, no necesariamente propietarios del capital, que acumulan educación y ofertan su mano de obra en el mercado.

El análisis de clase ha evolucionado a través del tiempo con distintos enfoques empíricos que distinguen las posiciones sociales, precisamente, con relación a las nociones previas, entre las que las categorías ocupacionales han resultado en una visión muy útil en tanto se relacionan con las posibilidades de los individuos para generar ingresos, adquirir habilidades, y tomar decisiones en el proceso de producción. En esta línea, la estratificación social de Goldthorpe ha dominado el análisis de clase y movilidad social durante las dos últimas décadas debido a su atractivo empírico (Erikson y Goldthorpe, 1993; Goldthorpe, 1987). Más recientemente, han surgido otros planteamientos dentro de esta misma línea de análisis que incluyen la vulnerabilidad económica al análisis tradicional de clase (Goldthorpe y McKnight, 2004).

Las categorías de clase de Goldthorpe se definen con base en variables de mercado (nivel de ingresos, seguridad laboral, entre otras) y posición laboral en términos de control y autoridad, y abarcan desde posiciones directivas hasta el trabajo manual no calificado en

agricultura. La ventaja de este enfoque para el análisis empírico es que los datos nacionales de ocupación pueden ser fácilmente codificados al esquema, considerando, por supuesto, que las ocupaciones pueden cambiar a través del tiempo y dependiendo del lugar. Pero también existen críticas importantes respecto a cómo un determinado conjunto de categorías puede capturar las distinciones relevantes entre la gran diversidad de posiciones ocupacionales en relación a otro conjunto. Como en cualquier disciplina, el consenso de una definición universal de clase –y clase media– en sociología es aún inexistente.

La discusión es aún más dispersa en la economía, donde el análisis de clase y, en especial, de la clase media, ha sido menos extenso en lo conceptual y se ha orientado principalmente a cuantificar el tamaño de este grupo social en términos de características objetivas. Por ejemplo, considera a individuos ubicados en una determinada posición en la distribución de ingresos de una sociedad, con un nivel de consumo dentro de un rango específico, o bien, en ciertas posiciones ocupacionales bajo una noción sociológica. Pero también se han incluido en el análisis características subjetivas como la autoadscripción a la “clase media” con base en la orientación hacia los valores percibidos como representativos de la sociedad. Este último enfoque, pese a su contribución, ha sido criticado debido a que las preferencias subjetivas son poco precisas, y tal vaguedad puede

tener implicaciones importantes para el resultado de las políticas sociales y económicas.

En este artículo se propone una visión distinta. De la misma manera que para analizar a la pobreza se deben precisar cuáles son los “funcionamientos” que definen dicha condición, en la noción de Sen (1983), para definir a la clase media se sugiere utilizar una noción conceptualmente clara que determine el carácter económico de clase. Sería incorrecto negar que el concepto de clase es complejo y multidimensional, pero también es cierto que un ejercicio válido consiste en aislar el componente económico de la definición de clase media para después verificar si otras dimensiones –como estatus y poder– se manifiestan en este grupo como lo predice la discusión sociológica. Así, el funcionamiento que determina la pertenencia a la clase media, aquí se sugiere, es el *no ser vulnerable a caer en pobreza*. Es decir, la noción propuesta consiste en que aquellos que han logrado salir de la pobreza, pero cuya situación es de inseguridad económica, difícilmente podrán emprender, crear, o demandar cierto patrón de consumo cultural y reafirmar su estatus. Por lo mismo, lo relevante aquí no es una definición relativa –en qué lugar de la distribución se encuentra el grupo– sino una absoluta: qué nivel de generación de ingreso o tenencia de activos permite a los individuos estar más allá del umbral de inseguridad económica. López-Calva y Ortiz-Juárez (2011) han sugerido una

forma de implementar empíricamente esta noción, como se detalla más adelante.

Al igual que en la clásica definición de Sen con respecto a la pobreza, en esta propuesta también se cumple que la no vulnerabilidad a la pobreza es absoluta en el espacio de las capacidades (*capabilities*), pero relativa en términos de los medios que se requieren para alcanzar dicho estatus. Ser clase media de acuerdo con esta noción significa lo mismo en cualquier contexto, pero alcanzar tal posición puede requerir diferentes combinaciones de activos e ingresos dependiendo del contexto. Cabe señalar que esta discusión no elimina la importancia del enfoque relativo de clase media. Sin embargo, las nociones relativas se vinculan de manera más clara a discusiones de economía política y actitudes políticas de las clases, mientras que la noción absoluta explicaría en mejor medida las implicaciones económicas y de estatus y producción cultural de la clase media².

II. La importancia de la clase media

Respecto a tales implicaciones, diversos estudios han explorado empíricamente la importancia económica de la clase media. Por ejemplo, Easterly (2001) sostiene que los países con una clase media grande tienen un mayor nivel de ingreso y crecen a un ritmo más

acelerado que el resto de los países, en tanto tienen un bajo nivel de desigualdad y diversidad étnica. Según Easterly, ambos factores, desigualdad y etnicidad, determinan los incentivos para la inversión futura, aquella que afecta al crecimiento y al nivel de ingresos. En un análisis para 129 países, Solimano (2008) muestra evidencia de una relación positiva entre el ingreso per cápita y la clase media (coeficiente de correlación de 0,41), así como una correlación negativa entre ésta y el nivel de desigualdad, sugiriendo que aquellos países con una clase media pequeña son altamente desiguales. Por su parte, Josten (2005) enfoca su análisis en el capital social y los costos de transacción mostrando que un descenso del tamaño de la clase media conduce a una reducción del capital social, lo que a su vez aumenta los costos de transacción en toda la economía y limita su crecimiento.

La importancia de la clase media se puede caracterizar también con base en la inversión en capital humano. Por ejemplo, Doepke y Zilibotti (2007) dividen a la sociedad en clase media y alta con base en sus ocupaciones, actitudes y preferencias hacia el trabajo y el ocio. Los resultados sugieren que la clase media se mantiene en ocupaciones que requieren la acumulación de habilidades y experiencia y por tanto desarrollan ética laboral y paciencia, mientras que las familias de clase alta, al ser propietarias del capital, evidencian su gusto por el ocio. La clase media es también una importante fuente de

consumo, lo que contribuye a la expansión del mercado interno. En esta línea, Murphy *et al.* (1989) resaltan tal importancia e identifican dos clases de consumidores: la clase alta, que absorbe los costos fijos de producción, y la clase media, cuyo gasto determina los beneficios de la industrialización. El argumento central es que una sociedad con una clase media fortalecida es un factor clave para una industrialización exitosa y rentable.

Como se apuntó, las nociones relativas se vinculan de manera clara a discusiones de economía política. Por ejemplo, los beneficios de la existencia de una clase media fuerte se relacionan con una mayor equidad social, la cual es pieza fundamental de la democracia y garantía de estabilidad política y social. Lipset (1959) afirma que la clase media es capaz de moderar conflictos al recompensar a los partidos políticos moderados y democráticos y sancionar a los grupos extremistas. El análisis de Barro (1999) muestra que la proporción de población ubicada en los tres quintiles medios de la distribución de ingreso es el factor que más influye en la dinámica de la desigualdad que afecta a la democracia, sugiriendo que un aumento de la desigualdad puede tener efectos negativos sobre la estabilidad política y la cohesión social. En un sentido similar, Perotti (1993) y Alesina y Perotti (1996) argumentan que la distribución inicial de ingreso determina el equilibrio de poder político, y que la clase media no debe estar demasiado lejos de las otras clases a fin

de garantizar una distribución de ingresos que incentive la inversión en capital humano, un crecimiento más dinámico y una mayor estabilidad política. Todo lo anterior sugiere entonces que la presencia de una clase media fortalecida puede funcionar como una fuerza mitigante de tensiones estructurales y brote de conflictos. Un buen ejemplo de tales tensiones lo constituye la desigual distribución del ingreso.

La siguiente sección inicia la revisión empírica de las distintas definiciones de la clase media para tres países de América Latina –Chile, México y Ecuador–, precisamente, desde la perspectiva de las nociones relativas debido a que es una las formas tradicionales en que los economistas han analizado a la clase media en los últimos años.

III. Definiciones tradicionales de la clase media³

Las definiciones relativas identifican como clase media a aquellos hogares con un nivel de ingreso dentro de un rango específico alrededor de la mediana de la distribución. Por ejemplo, Blackburn y Bloom (1985) incluyen en su definición a los hogares con un ingreso entre 0,60 y 2,25 veces la mediana; Davis y Huston (1992) utilizan un rango más estrecho, entre 0,50 y 1,50 veces, en tanto que Birdsall *et al.* (2000) y Thurow (1987) utilizan el rango de 0,75-1,25. De forma alterna, se puede emplear

una definición “fija” que identifica a la clase media como el grupo de hogares ubicados en percentiles específicos a lo largo de la distribución de ingreso. Alesina y Perotti (1996) utilizan el tercer y cuarto quintil; Partridge (1997) utiliza el quintil medio; Barro (1999) y Easterly (2001) los tres quintiles medios; y Solimano (2008) del tercer al noveno decil. Estas definiciones implican que el tamaño de la clase media será siempre fijo; no obstante, su relevancia radica en que permiten cuantificar la proporción del ingreso total captada por dicho grupo.

El Cuadro 1 muestra estas definiciones relativas en términos de percentiles de la distribución, siendo p_n el percentil n y y_i el ingreso per cápita del hogar i .

La aplicación de algunas de estas medidas relativas a las distribuciones de ingreso de Chile, México y Perú, muestra que la proporción de hogares de clase media aumentó ligeramente en Chile y Perú, y se mantuvo prácticamente sin cambio en el caso de México durante los periodos analizados (Figura 1). Se observa también que el tamaño de la clase media en los tres países oscila entre 20 y 25% de los hogares de acuerdo con Birdsall *et al.*; aumenta al doble (40-50%) si se emplea el criterio de Davis y Huston; y rebasa el 50% de los hogares según la definición de Blackburn y Bloom.

Como se mencionó anteriormente, existen también los enfoques de clase media con umbrales “absolutos”. Esto, en términos prácti-

Tabla 1

Definiciones relativas de la clase media
En percentiles de la distribución del ingreso

Birdsall et al. (2000) y Thurow (1987)	$0.75 (p_{50}) \leq y_i \leq 1.25 (p_{50})$
Blackburn y Bloom (1985)	$0.60 (p_{50}) \leq y_i \leq 2.25 (p_{50})$
Davis y Huston (1992)	$0.50 (p_{50}) \leq y_i \leq 1.50 (p_{50})$
Alesina y Perotti (1996)	$P_{40} \geq Y_i \leq P_{80}$
Barro (1999) and Easterly (2001)	$P_{20} \geq Y_i \leq P_{80}$
Partridge (1997)	$P_{40} \geq Y_i \leq P_{60}$
Solimano (2008)	$P_{20} \geq Y_i \leq P_{90}$

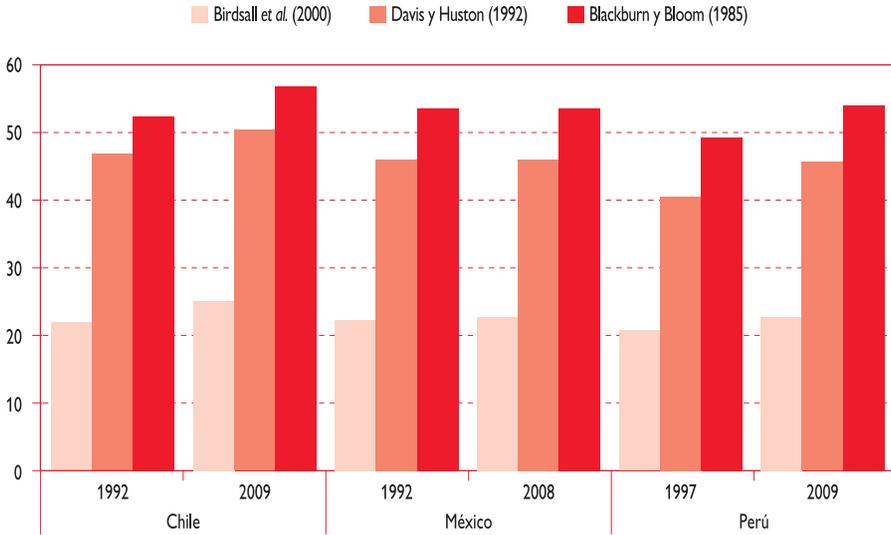
i Σ clase media

cos, evita un problema de comparación entre países debido a que identifican a la clase media como aquellos hogares con un nivel de ingreso o gasto dentro de un mismo rango comparable –e.g. expresado en dólares convertidos a paridad de poder adquisitivo (PPA)⁴. En la definición de este rango, Milanovic y Yitzhaki (2002) identifican a la clase media como aquellos hogares con un ingreso per cápita entre el ingreso promedio de Brasil e Italia (\$12-50 al día). Kharas y Gertz (2010) utilizan un intervalo más amplio, \$10-100 de gasto diario por persona, correspondiente al rango que identifica a los hogares como no pobres en Portugal, pero pobres en Luxemburgo (respectivamente, el país más pobre y el más rico entre los países industrializados). En un influyente trabajo, Banerjee y Duflo (2008) definen a la clase

media como aquellos hogares con un nivel de gasto per cápita de \$2-10 al día, en tanto que Ravallion (2010) propone un rango de consumo per cápita por encima de la línea de pobreza promedio para 70 países en desarrollo (\$2 al día) y por debajo de la línea de pobreza en Estados Unidos (\$13 al día). Finalmente, Birdsall (2010) propone una definición “mixta” según la cual la clase media está en el rango de entre \$10 al día, y en o por debajo del nivel de ingreso medio en el percentil 95 de la distribución.

En particular, las definiciones de Banerjee y Duflo y Ravallion han generado un importante debate sobre la medición comparable de la clase media y han mostrado un aumento significativo del tamaño de este grupo en los países en desarrollo. De manera un tanto simplista, se

Figura 1
Tamaño de la clase media relativa
Porcentaje de hogares



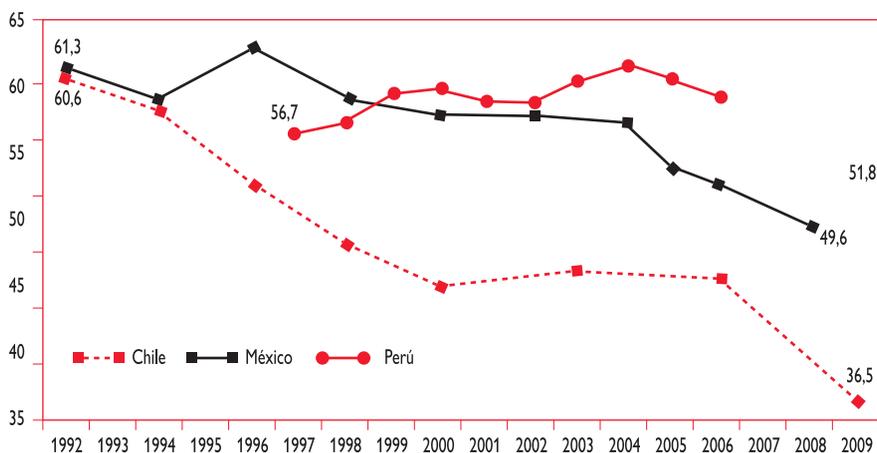
Fuente: Estimación de los autores con base en encuestas de hogares de Chile (CASEN 1992-2009), México (ENIGH 1992-2008) y Perú (ENAHO 1997-2009).

puede decir que para estas definiciones los individuos son clase media en cuanto dejan de ser pobres. Esto último implica que los rangos de ingreso que definen a las clases “medias” en dichas definiciones son relativamente bajos para países de ingreso medio; ciertamente, en los países aquí analizados tales medidas no parecen ser de aplicación práctica.

Mientras que el enfoque relativo sugiere un ligero aumento de la clase media en Chile y

Perú –casi imperceptible en México–, la definición absoluta de Banerjee y Duflo muestra que el tamaño de la clase media disminuyó durante los periodos analizados: de 61,3 a 36,5% en Chile, de 60,6 a 49,6% en México y de 56,7 a 51,8% en Perú (Figura 2)⁵. Estas tendencias divergentes se deben, por supuesto, a los diferentes rangos monetarios de cada definición. Mientras que los rangos absolutos de Banerjee y Duflo y Ravallion son de \$2-10 y \$2-13 al día,

Figura 2
Hogares con ingreso per cápita de entre \$2-10 dólares al día, PPA
Porcentaje de hogares



Fuente: Estimación de los autores con base en encuestas de hogares de Chile (CASEN 1992-2009), México (ENIGH 1992-2008) y Perú (ENAHO 1997-2009).

respectivamente, los rangos relativos de Bird-sall *et al.* para 2008-09 son de \$9-15 en Chile, \$8-11 en México, y \$6-10,5 en Perú. Resulta claro entonces que el umbral inferior de \$2 al día se sitúa en el extremo inferior de la distribución de ingresos en estos países –de hecho, representa apenas la mitad del valor de las líneas oficiales de pobreza, alrededor de \$4 al día⁶– lo que sugiere que una proporción de hogares en pobreza puede estar siendo identificada como parte de la clase media.

En general, estas definiciones absolutas producen resultados contraintuitivos resul-

tando en movimientos paralelos entre la clase media y los niveles de pobreza. Por un lado, si se toma en cuenta que las cifras oficiales de pobreza en Chile, México y Perú han mostrado una importante tendencia a la baja durante los periodos analizados, la disminución de la clase media en estos países parece obedecer a dicha tendencia. Por el otro, la clase media ha aumentado en tiempos de crisis económica, al igual que la incidencia de pobreza. Como se aprecia en la Figura 2, el tamaño de la clase media aumentó en México durante la crisis de 1994-95 (3,8 puntos porcentuales al pasar de 59 a

62,8% entre 1994 y 1996), y la incidencia de la pobreza también lo hizo (de 23,2 a 38% en los mismos años). En Perú, la economía sufrió diversos choques durante 1998-99 motivados por crisis política, turbulencia financiera y graves daños causados por el fenómeno de *El Niño*. Como resultado, la incidencia de la pobreza aumentó de 22 a 25% entre 1998 y 1999, y a 28% en 2000; sorprendentemente, la clase media también aumentó (2,7 puntos porcentuales al pasar de 57,3 a 59,9% entre 1998 y 2000). En los años siguientes, pese a que el desempeño económico del país estuvo entre los mejores de la región, las tasas de desempleo siguieron elevadas y la pobreza aumentó ligeramente después de un descenso en 2001; de nueva cuenta, el tamaño de la clase media creció. Estos movimientos paralelos entre clase media y pobreza hacen evidente que la ausencia de un marco conceptual y empírico para establecer los umbrales que definen a la clase media puede resultar en descripciones estadísticas sin sentido.

Hasta aquí, se pueden identificar dos características principales de la medición de la clase media. Primero, las medidas relativas son muy relevantes tanto por su vínculo con aspectos de economía política como por los resultados que arrojan, todo en función de un contexto específico. Sin embargo, si el objetivo es la comparación internacional del tamaño de las clases medias dichas definiciones enfrentan la restricción de comparar distintas distribuciones de

ingreso de un país a otro. Segundo, las medidas absolutas explican en mejor medida las implicaciones económicas y la demanda de bienes, y facilitan la comparación internacional; no obstante, el uso de un umbral demasiado bajo puede implicar, en determinados contextos, que una proporción de hogares en pobreza sea incluida en la definición de clase media.

La siguiente sección presenta un marco de análisis que aborda estas restricciones a través de un enfoque de vulnerabilidad que concibe a la clase media como un grupo que enfrenta bajas probabilidades de caer en pobreza a través del tiempo. A partir de este enfoque, como se verá más adelante, emerge un cuarto grupo de personas –además de los hogares pobres y las clases media y alta– que no puede considerarse clase media, pero que tampoco es elegible para recibir atención de los programas de lucha contra la pobreza; este cuarto grupo, por lo tanto, genera un espacio potencial de acción para las políticas públicas.

IV. Un enfoque de vulnerabilidad para la definición de la clase media⁷

Como se anotó al principio, buena parte de los fundamentos del concepto de “clase” pueden encontrarse en la sociología, principalmente en los trabajos de Marx y Weber, y han incentivado la generación de un importante volumen de

investigación respecto a la relación entre clase y posición ocupacional en la que recientemente ha surgido un elemento adicional: la vulnerabilidad económica. Goldthorpe y McKnight (2004) argumentan que las posiciones de clase influyen en el riesgo y las oportunidades de los individuos. Su análisis se centra en tres clases de trabajadores y sus contratos (trabajadores no calificados con contratos simples, trabajadores profesionales y directivos con contratos estables, y trabajadores intermedios con contratos “mixtos”), así como en tres dimensiones económicas: seguridad, estabilidad y perspectivas. Uno de los principales resultados muestra que los contratos simples para trabajadores no calificados tienen un impacto directo sobre los riesgos de desempleo que estos enfrentan, en relación con el resto. Esto sugiere que una elevada probabilidad de desempleo y menor seguridad –e.g. en términos de salud y pensiones– hace al análisis de clase un elemento central de la vulnerabilidad económica.

Existe una vasta literatura que analiza el concepto de vulnerabilidad. En economía, esto se hace principalmente desde la perspectiva de trampas de pobreza (véase por ejemplo Ligon y Schechter, 2004) y de la dinámica de la pobreza (véase por ejemplo Dercon, 2006), y su relevancia radica en el creciente interés de incluir el concepto dentro del diseño e implementación de políticas públicas de desarrollo. En efecto, debido a que crea inseguridad y afecta el bienestar, la vulnerabilidad debe ser un componente central

de las acciones públicas que garanticen un nivel mínimo de protección inter-temporal ante la presencia de riesgos (e.g. cambios en el nivel de ingreso, eventos extremos relacionados con el clima, entre otros), particularmente importantes dada la ausencia o imperfección de los mercados de crédito y aseguramiento.

Aunque la inclusión del concepto en las políticas de desarrollo goza de un consenso casi generalizado, la pregunta aún pendiente de respuesta se relaciona con cómo cuantificar las consecuencias de la vulnerabilidad sobre el bienestar⁸. Recientemente, Cañero y Vakis (2006) propusieron un enfoque basado en una línea de pobreza “aumentada” que, además de incluir el costo de adquirir un conjunto tradicional de bienes y servicios, incorpora un componente de “aseguramiento” contra riesgos. El argumento central es que con la incorporación del riesgo en la medición de la pobreza tal medida se vuelve un concepto de vulnerabilidad amplio, capaz de capturar los efectos de la exposición al riesgo.

La estimación del nivel óptimo de aseguramiento puede resultar variable y problemática debido a que los hogares buscan protección a través de estrategias menos eficientes (e.g. invirtiendo recursos en actividades con rendimientos bajos, si bien aseguran un nivel mínimo de consumo) debido, nuevamente, a la imperfección e inexistencia de los mercados de seguros. Sin embargo, López-Calva y Ortiz-Juárez (2011) sostienen que es posible determinar

un nivel de ingreso asociado a un conjunto de activos y características socioeconómicas que permitan a los hogares ser menos vulnerables de caer en pobreza, e interpretarlo como una línea de pobreza “aumentada” en la lógica de Cafiero y Vakis. Bajo esta lógica, y con base en los argumentos de Goldthorpe y McKnight, se explora la relación entre ingresos y vulnerabilidad para definir un umbral que defina a la clase media como *aquellos hogares con un nivel de ingresos que les permita protegerse de los riesgos de caer en pobreza a través del tiempo*.

El enfoque propuesto en este artículo sigue una metodología en tres etapas aplicada a Chile, México y Perú, y sugiere el uso de datos longitudinales. Para el primer país, se utiliza el panel de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica (CASEN) para el periodo 2001-2006; para México, los datos provienen de la Encuesta sobre Niveles de Vida de los Hogares (ENNVih) para las rondas de 2002 y 2005; mientras que para Perú se utiliza el panel de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) para el periodo 2002-2006. Una vez obtenido el umbral inferior de ingreso que define a la clase media, este se utiliza en encuestas tradicionales de hogares para analizar la evolución de este grupo durante las últimas dos décadas. Los datos de corte transversal, ya utilizados en la sección 3, provienen de la encuesta CASEN para el periodo 1992-2009 en el caso de Chile; de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares

(ENIGH) durante 1992-2008 en México, y de la ENAH para el periodo 1997-2009 en Perú.

En la primera etapa de la metodología se construyen matrices de transición de pobreza en dos puntos en el tiempo empleando las líneas de pobreza oficiales con el objetivo de clasificar a los hogares en cuatro categorías: 1) *no pobres*, si nunca han caído bajo la línea de pobreza en los dos periodos; 2) *siempre pobres*, si han estado en pobreza en ambos periodos; 3) *pobres iniciales*, si estaban bajo la línea de pobreza en el periodo inicial, pero dejaron esta condición en el periodo final; y, 4) *nuevos pobres*, si no eran pobres en el periodo inicial, pero cayeron en pobreza en el final.

En la segunda etapa se estima un modelo de regresión logístico para analizar los factores correlacionados con la probabilidad de caer en pobreza. En este modelo, la variable dependiente toma el valor de 1 si los hogares caen en las categorías *siempre pobres* o *nuevos pobres* –alrededor del 14,26% y 39% de los hogares en Chile, México y Perú, respectivamente, caen en estas categorías–, y toma el valor de 0 en el caso opuesto. Las variables explicativas corresponden a indicadores demográficos, de ocupación y educación, y de riesgos. En el periodo inicial, las características demográficas incluyen residencia rural, edad, sexo y el estado civil del jefe de hogar. El indicador educativo está compuesto por distintas categorías: sin educación formal y con educación primaria, secundaria y terciaria, distinguiendo para las tres últimas si se com-

pletó o no dicho nivel. Para el indicador ocupacional, en Chile se utiliza una versión de seis categorías del esquema propuesto por Erikson *et al.* (1979): profesionales y directivos; trabajadores administrativos; por cuenta propia; manuales calificados y no calificados; y, trabajadores agrícolas. En México se incluyen dos categorías adicionales: trabajadores del comercio y fuerzas armadas, mientras que en Perú no se emplean ocupaciones debido a restricción de los datos, sino sectores de actividad en donde el jefe de hogar está empleado: agricultura, energía, manufacturas, construcción, comercio, comunicaciones y actividades administrativas. El modelo incluye también variables que miden, entre los dos periodos analizados, cambios en el número de miembros del hogar ocupados y en el tamaño del hogar, así como la incidencia de riesgos relacionados con salud, fracaso económico y pérdida de activos. Finalmente, se incluyen variables indicativas de las regiones de cada país para controlar por efectos de localización geográfica.

En la tercera etapa, se utilizan estas mismas variables explicativas para estimar un modelo de regresión lineal en donde la variable dependiente es el ingreso per cápita del hogar –expresado en escala logarítmica– en el primer periodo. Luego, para distintos rangos de probabilidad de caer en pobreza, los coeficientes resultantes de esta regresión son multiplicados por el promedio de las correspondientes variables explicativas con la finalidad de resolver la

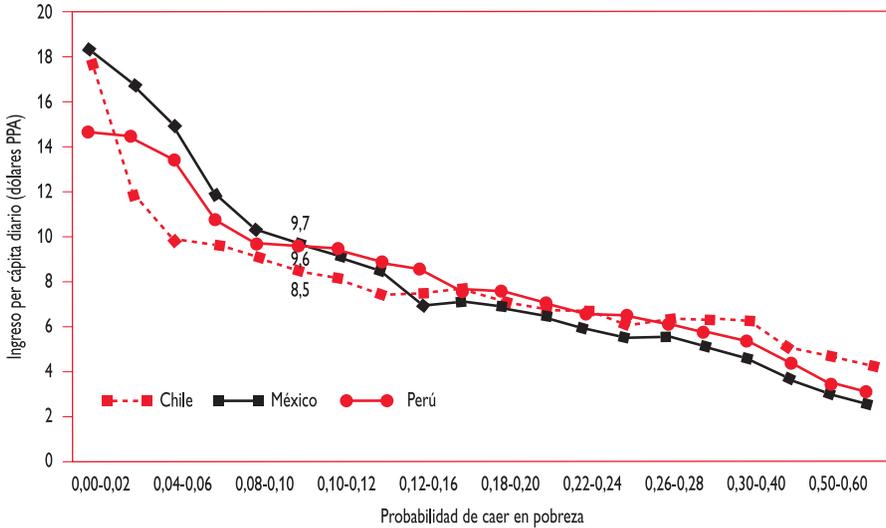
ecuación y obtener el monto de ingreso asociado a cada rango de probabilidad.

La Figura 3 muestra los montos de ingreso diario que resultan de la metodología descrita. Se puede apreciar que estos montos son muy similares en los tres países para hogares no pobres con un nivel de probabilidad de serlo de diez por ciento: \$8,5 al día en Chile, \$9,7 en México, y \$9,6 en Perú⁹, y son muy robustos a distintas especificaciones de los modelos, oscilando en un rango de \$8,5-9 en Chile, \$9,7-12 en México y \$9,6-11,8 en Perú dependiendo de la inclusión o exclusión de variables explicativas. El monto mínimo de ingreso en cada uno de estos rangos resulta de los modelos “completos” que incluyen todas las variables explicativas descritas, mientras que el monto máximo resulta de aquellos modelos explicados únicamente por el nivel educativo, la edad y el sexo del jefe de hogar.

Con base en el enfoque propuesto, la clase media debe estar constituida, entonces, por aquellos hogares que enfrentan un muy bajo riesgo de caer en pobreza a través del tiempo. Así, los montos de ingreso asociados con un nivel de probabilidad de diez por ciento constituyen el umbral mínimo para definir a la clase media en cada país. Para efectos de comparabilidad internacional se establece un criterio más exigente de \$10 al día. El uso de este umbral mínimo implica, por supuesto, la exclusión de una proporción de hogares considerados clase media en cada país. Por ejemplo, si la clase

Figura 3

Montos de ingreso diario según probabilidades de caer en pobreza
 Ingreso per cápita del hogar en dólares PPA.



Fuente: López-Calva y Ortiz-Juárez (2011) con base en datos longitudinales de Chile (CASEN 2001-2006), México (ENNVIH 2002-2005) y Perú (ENAHO 2002-2006).

media en México incluye a los hogares con un ingreso per cápita igual o superior a \$9,7 al día, alrededor de 1,3% de estos hogares estará excluido de acuerdo con el umbral de \$10 (la proporción es similar en el caso de Perú y es cercana a 8% en el caso de Chile). Sin embargo, dado que el valor de las líneas oficiales de pobreza en cada país es de alrededor de \$4 al día, el uso del umbral internacional de \$10, o cualquiera de los umbrales estimados para

cada país, evita que se incluyan hogares pobres en la medición de la clase media.

Respecto al umbral superior, se propone un nivel de \$50 al día que se ubica en el extremo superior de la distribución de ingreso en los tres países. La definición de este umbral es menos relevante que la del umbral inferior debido a tres factores principales. Primero, porque al variar el umbral hacia arriba o hacia abajo se incluye o excluye a una muy pequeña fracción

de los individuos. Por ejemplo, cálculos de Bird-sall *et al.* (2011) muestran que al incrementar el umbral de \$50 a \$100 la proporción de personas en el extremo superior de la distribución de ingresos en América Latina y el Caribe pasaría de 2,2 a 0,5%. Segundo, porque un umbral de ingresos por encima de \$50 restringe la representatividad de la clase alta en las encuestas de algunos países. Finalmente, porque se ha mostrado que las encuestas no captan información precisa de la población más rica de un país (Alvarado y Piketty, 2010), de tal manera que es muy razonable que una proporción de hogares en el extremo superior de la distribución sea incluida en la medición de la clase media. Con base en lo anterior, López-Calva y Ortiz-Juárez proponen que la clase media esté definida entonces como aquellos hogares con un ingreso per cápita en el rango de \$10-50 al día.

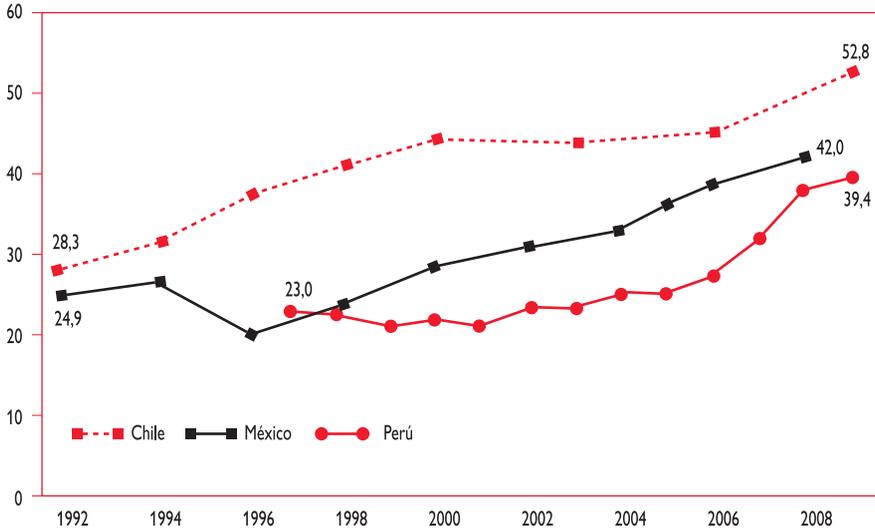
V. Características y evolución de la clase media no vulnerable

La metodología previa sugiere la existencia de cuatro clases sociales: i) *pobres*, cuyo ingreso per cápita es menor a la línea de pobreza oficial; ii) *vulnerables*, con un ingreso per cápita por arriba de la línea de pobreza pero por debajo del umbral de \$10; iii) *clase media*, cuyo ingreso per cápita está en el rango de \$10-50; y, iv) *clase alta*, con un ingreso superior a \$50 al día. En un intento por establecer un

perfil estándar de la clase media y observar cómo se comparan sus características en relación con las de las clases pobre y vulnerable, un análisis estadístico de comparación de medias muestra que los hogares de clase media, en general, tienen un nivel educativo mayor, especialmente en educación superior; habitan en áreas urbanas principalmente; y, desempeñan actividades profesionales y administrativas. Las diferencias de mayor magnitud, estadísticamente significativas, se presentan en las variables de piso de tierra en la vivienda, ocupación agrícola, y residencia rural. En cada caso, la clase pobre muestra las mayores tasas de incidencia, seguida por la vulnerable y, por último, por la clase media. Es importante señalar que las diferencias entre la clase media y vulnerable resultan considerables y resaltan la importancia de distinguir entre ambos grupos sociales para fines de política pública.

La aplicación de la definición absoluta de \$10-50 al día en datos transversales muestra que la clase media ha crecido de forma sostenida en Chile al pasar de 28 a 53% entre 1992 y 2009. La importante expansión de este grupo también ocurrió en México (de 25 a 42% entre 1992 y 2008) y en Perú (de 23% a 39% entre 1997 y 2009), aunque el crecimiento sostenido fue evidente solo después de las crisis económicas de 1994-95, y de 1998-99 y 2001, respectivamente (Figura 4). La clase media no sólo aumentó en tamaño, sino que también incrementó su participación en el ingreso total. En

Figura 4
 Tamaño de la clase media no vulnerable en Chile, México y Perú
 Porcentaje de hogares



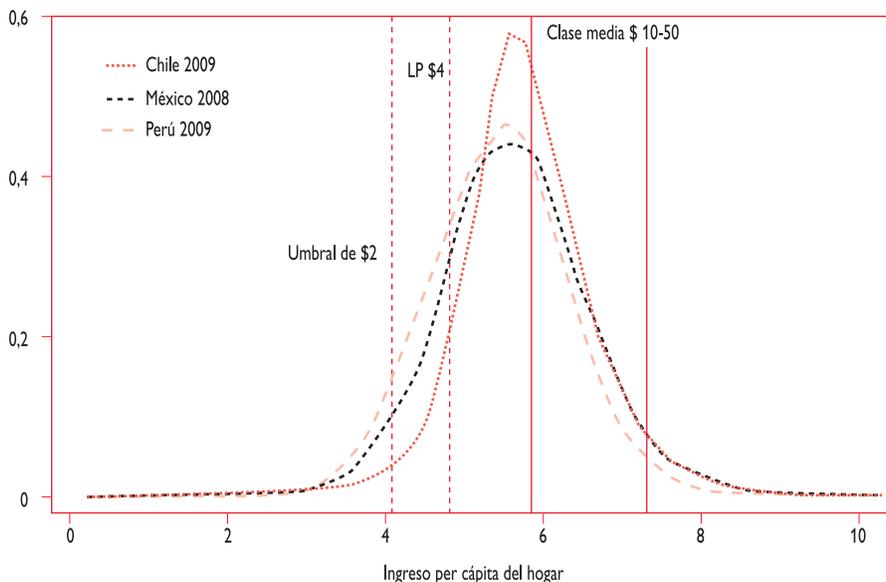
Fuente: López-Calva y Ortiz-Juárez (2011) con base en encuestas de hogares de Chile (CASEN 1992-2009), México (ENIGH 1992-2008) y Perú (ENAHO 1997-2009).

Chile, la proporción de ingreso captada por la clase media aumentó en 13 puntos porcentuales al pasar de casi 43 a 56% entre 1992 y 2009; el aumento en México fue cercano a 8 puntos porcentuales pasando de 45 a 53% durante 1992-2008; mientras que en Perú se expandió 13 puntos, de 43 a 56%, durante 1997-2009.

Es importante notar que los resultados de esta nueva definición absoluta son opuestos a los

mostrados en la Figura 2, y en cada país siguen las tendencias esperadas durante los periodos analizados. Así, mientras que esta nueva definición absoluta establece un umbral inferior para la identificación de la clase media sobre una base conceptual y empírica sólida, algunas definiciones existentes, revisadas en la Sección 3, han establecido dicho umbral sin un análisis riguroso de lo que implica ser clase media.

Figura 5
Distribución del ingreso en Chile, México y Perú/a
En escala logarítmica



Fuente: Estimación de los autores con base en encuestas de hogares de Chile (CASEN 1992-2009), México (ENIGH 1992-2008) y Perú (ENAHO 1997-2009).
/a El umbral de \$2 corresponde a la definición de Banerjee y Duflo y Ravallion; las líneas sólidas verticales representan el rango de \$10-50 que definen a la clase media propuesto por López-Calva y Ortiz-Juárez; y el espacio entre la línea de pobreza y el umbral de \$10 comprende a los hogares vulnerables.

En efecto, la Figura 5 muestra que el umbral de \$2 al día resulta ser un estándar muy bajo para los tres países analizados, y evidencia que una fracción importante de los hogares en pobreza sería incluida como parte de la clase media si se emplearan las definiciones de Banerjee y Duflo y Ravallion, explicando con ello el aumento contraintuitivo del tamaño de este grupo en épocas de crisis mostrado en la

Figura 2. Es claro que el enfoque de vulnerabilidad corrige estas tendencias dado que el umbral de \$10 asegura que ningún hogar en pobreza –y también, ningún hogar vulnerable– sea incluido en la definición de la clase media.

La evidencia mostrada sugiere entonces que un mayor número de familias de clase media enfrentó menores probabilidades de caer en pobreza en años recientes que a princi-

prios de la década de los años noventa en Chile y México, y a finales de la misma en Perú. Estos resultados son, sin duda, muy importantes a la luz de las razones expuestas en la Sección 2 respecto a que el tamaño y composición de la clase media es fundamental para el fortalecimiento y la estabilización del sistema democrático y sus instituciones, para un fortalecimiento de la economía, y para una mayor cohesión social.

VI. Comentarios finales

Este artículo propone una definición absoluta de la clase media con base en una noción conceptualmente clara y que determina su carácter económico: la vulnerabilidad a la pobreza. Esta definición utiliza modelos de regresión y datos longitudinales para estimar el monto de ingreso asociado a una baja probabilidad de caer en pobreza, el cual es empleado como umbral inferior para la identificación de la clase media y posibilita al mismo tiempo la comparación internacional de su tamaño. Esta nueva definición incluye a aquellos hogares con un ingreso per cápita en el rango de \$10-50 al día, y es aplicada en datos de corte trasversal de Chile, México y Perú durante las últimas dos décadas.

Teniendo en cuenta la relevancia de las medidas existentes, tanto relativas como absolutas, esta nueva definición absoluta aborda dos importantes implicaciones que surgen de la medición y comparación internacional de la

clase media. Por un lado, evita comparar distintas distribuciones de ingreso o gasto entre países. Por el otro, en el contexto de países de ingresos medios como los analizados en este artículo, evita la inclusión de hogares pobres y vulnerables a la pobreza en la identificación de la clase media al emplear un umbral monetario suficientemente alto, sustentando en un marco conceptual apropiado.

Los resultados de esta nueva definición muestran un aumento importante tanto del tamaño de la clase media en los tres países analizados, como de la proporción de ingreso captada por este grupo, y esto sugiere que en años recientes un mayor número de familias de clase media enfrentaron una menor probabilidad de caer en pobreza respecto a la situación de hace casi dos décadas. Finalmente, esta definición muestra la existencia de una proporción importante de población que no puede considerarse clase media, pero que tampoco es elegible para los programas oficiales contra la pobreza, lo que abre un importante espacio de acción para las políticas públicas.

Referencias bibliográficas

- ALESINA, A. y PEROTTI, R. (1996). "Income Distribution, Political Instability and Investment", *European Economic Review*, 40(6): 1203-1228.
- ALVAREDO, F. y PIKETTY, T. (2010). "The Dynamics of Income Concentration in Developed and Developing Countries: A View from the Top", en Lopez-Calva, L.F. y Lustig, N. (eds.), *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* Baltimore: Brookings Institution Press, pp. 72-99.
- ARISTÓTELES, *Politics*. Cambridge: Harvard University Press (traducción de H. Rackham, 1932).
- BANERJEE, A. y DUFLO, E. (2008). "What is Middle Class about the Middle Classes around the World?" *Journal of Economic Perspectives*, 22(2), 3-28.
- BARRO, J.R. (1999). "Determinants of Democracy", *Journal of Political Economy*, 107(6): 158-183.
- BIRDSALL, N. (2010). "The (Indispensable) Middle Class in Developing Countries; or, the Rich and the Rest, Not the Poor and the Rest", Working Paper 207, Center for Global Development.
- BIRDSALL, N., FERREIRA, F., LOPEZ-CALVA, L.F. y RIGOLINI, J. (2011). "The Middle Class in Developing Countries: Concept, Measurement and Recent Trends". *Mimeo*, World Bank.
- BIRDSALL, N., GRAHAM, C. y PETTINATO, S. (2000). "Stuck In The Tunnel: Is Globalization Muddling The Middle Class?" Working Paper 14, Brookings Institution.
- BLACKBURN, M. y BLOOM, D. (1985). "What Is Happening to the Middle Class?" *American Demographics*, 7(1): 18-25.
- CAFIERO, C. y VAKIS, R. (2006). "Risk and Vulnerability Considerations in Poverty Analysis: Recent Advances and Future Directions", SP Discussion Paper 0610, World Bank.
- CRUCES, G., LOPEZ-CALVA, L.F. y BATTISTON, D. (2010). "Down and Out or Up and In? In Search of Latin America's Elusive Middle Class", Working Paper ID-03, RBLAC-UNDP.
- DAVIS, J. y HUSTON, J.H. (1992). "The Shrinking Middle-Income Class: A Multivariate Analysis", *Eastern Economic Journal*, 18(3): 277-285.
- DERCON, S. (2006). "Vulnerability: A Micro Perspective", Working Paper 149, University of Oxford.
- DOEPKE, M. y ZILIBOTTI, F. (2007). "Occupational Choice and the Spirit of Capitalism", Discussion Paper 6405, Center for Economic Policy and Research.
- EASTERLY, W. (2001). "Middle Class Consensus and Economic Development", *Journal of Economic Growth*, 6(4), 317-336.
- ERIKSON, R. y GOLDTHORPE, J.H. (1993). *The Constant Flux: a Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Oxford University Press.
- ERIKSON, R. GOLDTHORPE, J.H. y PORTOCARERO, L. (1979). "Intergenerational Class Mobility in Three Western European Societies", *British Journal of Sociology*, 30(4), 415-441.
- FOSTER, J. y WOLFSON, M.C. (2009). "Polarization and the Decline of the Middle Class: Canada and the US", OPHI Working Paper 31, University of Oxford.
- GOLDTHORPE, J.H. (1987). *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*. Oxford: Clarendon Press.
- GOLDTHORPE, J.H. y MCKNIGHT, A. (2004). "The Economic Basis of Social Class", CASE Paper 80, LSE.
- HERTOVA, D., LOPEZ-CALVA, L.F. y ORTIZ-JUAREZ, E. (2010). "Bigger... But Stronger? The Middle Class in Chile and Mexico in the Last Decade", Working Paper ID-02, RBLAC-UNDP.
- JOSTEN, S.D. (2005). "Middle-Class Consensus, Social Capital and the Mechanics of Economic Development", Discussion Paper 36, Helmut-Schmidt University.
- KHARAS, H. y GERTZ, G. (2010). "The New Global Middle Class: A Cross-Over from West to East", en Cheng Li (ed.), *China's Emerging Middle Class: beyond Economic Transformation*. Washington: Brookings Institution Press, pp. 32-51.
- LIGON, E. y SCHECHTER, L. (2004). "Evaluating Different Approaches to Estimating Vulnerability", SP Discussion Paper 0410, World Bank.
- LIPSET, S.M. (1959). "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political

- cal Legitimacy”, *American Political Science Review*, 53(1): 69-105.
- LÓPEZ-CALVA, LF. y ORTIZ-JUÁREZ, E. (2011). “A Vulnerability Approach to the Definition of the Middle Class”, *Mimeo*, World Bank.
- MILANOVIĆ, B. y YITZHAKI, S. (2002). “Does Decomposing World Income Distribution: Does the World Have a Middle Class?” *Review of Income and Wealth*, 48(2): 155-178.
- MURPHY, K.M., SHLEIFER, A. y VISHNY, R. (1989). “Income Distribution, Market Size and Industrialization”, *Quarterly Journal of Economics*, 104(3): 537-564.
- PARTRIDGE, M.D. (1997). “Is Inequality Harmful For Growth? Comment”, *American Economic Review*, 87(5): 1019-1032.
- PEROTTI, R. (1993). “Political Equilibrium, Income Distribution and Growth”, *The Review of Economic Studies*, 60(4): 755-776.
- RAVALLION, M. (2010). “The Developing World’s Bulging (But Vulnerable) Middle Class”, *World Development*, 38(4), 445-454.
- SEN, A. (1983). “Poor, Relatively Speaking”, *Oxford Economic Papers*, 35(2), 153-169.
- SOLIMANO, A. (2008). “The Middle Class and the Development Process”, *Macroeconomía del desarrollo* No. 65, CEPAL.
- THUROW, L. (1987). “A Surge in Inequality”, *Scientific American*, 256; 30-37
- WEBER, M. (1946). “Class, Status, Party”, en Gerth, H.H. y Wright, C. (eds.), *From Max Weber: Essays in Sociology* New York, Oxford University Press, pp. 180-195
- WRIGHT, E.O. (2005). *Approaches to Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- WRIGHT, E.O. (1979). *Class Structure and Income Determination*. New York: Academic Press.

Notas

- * Los autores agradecen especialmente a Rebeca Grynspan, por ser la inspiradora de nuestro trabajo en esta área y cuyas ideas sin duda están reflejadas en el mismo. Los errores, por supuesto, son solamente responsabilidad de los autores.
- ¹ Véanse los distintos enfoques para el análisis de clase en Wright (2005), quien ofrece una visión crítica de los principales marcos teóricos desde la perspectiva sociológica.
- ² Una discusión amplia sobre las nociones relativas, incluyendo una propuesta para su aplicación empírica utilizando medidas de polarización, puede consultarse en Cruces *et al.* (2010).
- ³ Esta sección se basa en Hertova *et al.* (2011) y López-Calva y Ortiz-Juárez (2011). Para una discusión detallada de las medidas estadísticas, absolutas y de polarización véase, por ejemplo, Foster y Wolfson (2009).
- ⁴ A menos que se indique lo contrario, todas las cifras mostradas en el artículo están expresadas en dólares convertidos a paridad de poder adquisitivo (PPA).
- ⁵ Si la clase media es definida conforme a Ravallion el descenso es consistente: de 68.8 a 49.9% en Chile, de 69.5 a 61% en México y de 64.3 a 62.9% en Perú, y las formas de las líneas de la Figura 2 son similares.
- ⁶ El valor de \$4 al día corresponde a las líneas de pobreza moderada: *pobre no indigente* en los casos de Chile y Perú, y *pobreza de capacidades* en el caso de México.
- ⁷ Esta sección está basada en López-Calva y Ortiz-Juárez (2011).
- ⁸ En la literatura se han propuesto diversos métodos que intentan capturar los efectos de la vulnerabilidad sobre el bienestar. Véase por ejemplo el trabajo de Ligon y Schechter (2004).
- ⁹ Calculado como el promedio de las variables explicativas para un rango de probabilidad de

caer en pobreza de entre 0,09 y 0,11. Véanse en López-Calva y Ortiz-Juárez (2011) los coeficientes y errores estándar de las regresiones, así como la correlación entre las probabilidades estimadas y los montos de ingreso.