

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO

Clases medias en sociedades desiguales

- IRMA **ARRIAGADA**
- ESTHER DEL **CAMPO**
- CHRISTIAN **DAUDE**
- REBECA **GRYNSPAN**
- LUIS FELIPE **LÓPEZ-CALVA**
 - NORA **LUSTIG**
- JONATHAN **MALAGÓN**
 - MARÍA LUZ **MORÁN**
- JOSÉ ANTONIO **OCAMPO**
 - LUCI DE **OLIVEIRA**
- EDUARDO **ORTIZ-JUÁREZ**
 - LUDOLFO **PARAMIO**
 - ANA **SOJO**
 - MYLENA **VEGA**
 - SERGIO **VISACOVSKY**

Número **10** 2ª época

2012/1 Revista Bianual

Clases medias en sociedades desiguales

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO

Clases medias en sociedades desiguales

Coordinadores

Rebeca Grynspan

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)

Ludolfo Paramio

Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC)

Instituto Universitario Ortega y Gasset (IUOG)

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO



De esta edición

Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID)
Fundación Carolina

De los textos

sus autores

Diseño: Alberto Corazón / Investigación Gráfica s.a.

Maquetación: Zita Moreno / Investigación Gráfica s.a.

Imprime: EGRAF, S.A.

Madrid, mayo de 2012

NIPO: 502-11-05-8

Depósito Legal: M. 7356-2007

ISSN: 0212-0208

Consejo Asesor

Manuel Alcántara. Universidad de Salamanca – España. **José Antonio Alonso.** Universidad Complutense de Madrid – España. **Judith Astelarra.** Universidad Autónoma de Barcelona – España. **Alicia Bárcena.** Secretaría Ejecutiva de CEPAL, **Juana Bengoa.** Plataforma 2015 y más – España. **Fernando H. Cardoso.** Instituto Fernando Henrique Cardoso – Brasil. **Adela Cortina.** Universidad de Valencia – España. **Juan Pablo de Laiglesia.** Representación Permanente de España ante Naciones Unidas. **Celestino del Arenal.** Universidad Complutense de Madrid – España. **Ligia Elizondo.** Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. **Joaquín Estefanía.** Universidad Autónoma de Madrid – España. **Rebeca Grynspan.** Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. **Enrique V. Iglesias.** Secretaría General Iberoamericana. **José Miguel Insulza.** Organización de los Estados Americanos. **Ricardo Lagos.** Fundación Democracia y Desarrollo – Chile. **Nora Lustig.** Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. **Otilia Lux de Coti.** Foro Indígena de la Organización de las Naciones Unidas – Guatemala. **José Luis Machinea.** Universidad Torcuato Di Tella – Argentina. **José Antonio Ocampo.** Columbia University. **Francisco Rojas Aravena.** Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - Costa Rica. **Ignacio Soletto.** FIIAPP – España. **Virginia Vargas.** Fundación Flora Tristán - Perú

Consejo de Redacción

Carlos Alberdi. Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) – España. **Joaquín Arango.** Universidad Complutense de Madrid - Instituto Universitario Ortega y Gasset – España. **Marta Arias.** UNICEF – España. **Soledad Gallego.** Diario "El País"- España. **Néstor García Canclini.** Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa – México. **Mónica Hirst.** Universidad Torcuato Di Tella – Argentina. **Manuel de la Iglesia-Caruncho.** Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) – España. **Marcela Lagarde.** Universidad Nacional Autónoma de México. **Luis Moita.** Universidade Autónoma de Lisboa – Portugal. **Alfredo Moreno.** Fundación Carolina – España. **Julia Olmo.** Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) – España. **Nina Pacari.** Foro Permanente sobre Cuestiones Indígenas de las Naciones Unidas. **Ludolfo Paramio.** Consejo Superior de Investigaciones Científicas – España. **Teresa Rodríguez.** Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer – México. **Liliana Rojas.** Center for Global Development – USA. **Juan Carlos Sánchez Alonso.** Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación – España. **Eduardo Sánchez Jacob.** Coordinadora de Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo – España. **Inma Turbau.** Casa de América – España. **Amelia Valcárcel.** Universidad Nacional de Educación a Distancia - España

Directores

Jesús Andreu. *Fundación Carolina*

Juan López-Dóriga. *AECID*

Secretaría del Consejo de Redacción

CeALCI – Fundación Carolina

Coordinador Técnico

Alfonso Gamo. *CeALCI – Fundación Carolina*

Índice

Introducción

El regreso de las clases medias

Rebeca Grynspan. *PNUD*

Ludolfo Paramío. *CSIC-IUOG*

_____ XIII

PRIMERA PARTE: CLASES MEDIAS Y DESIGUALDAD

1. El mercado laboral, el Estado y la dinámica de la desigualdad en América Latina: Brasil, México y Uruguay.

Nora Lustig. *Universidad de Tulane*

Luis Felipe López-Calva. *Banco Mundial*

_____ 3

2. Educación, clases medias y movilidad social en América Latina.

Christian Daude. *OECD*

_____ 29

3. Clases medias y vulnerabilidad a la pobreza en América Latina.

Luis Felipe López-Calva. *Banco Mundial*

Eduardo Ortiz-Juárez. *PNUD y Banco Mundial*

_____ 49

4. Los efectos redistributivos de la política fiscal

José Antonio Ocampo. *Universidad de Columbia*

Jonathan Malagón. *Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones de Colombia*

_____ 71

SEGUNDA PARTE: EXPERIENCIAS NACIONALES

5. La nueva clase media brasileña
Luci de Oliveira. *Fundación Getulio Vargas* _____ 105

6. Experiencias de descenso social:
percepción de fronteras sociales e identidad de clase media
en la Argentina post-crisis.
Sergio E. Visacovsky. *IDES* _____ 133

7. Desigualdades y conflictos: las clases medias en Costa Rica.
Mylena Vega. *Universidad de Costa Rica* _____ 169

8. ¿Existen las clases medias indígenas? Una mirada desde Bolivia.
Esther del Campo. *Universidad Complutense de Madrid* _____ 189

TERCERA PARTE: GÉNERO, CULTURA Y POLÍTICA DE LAS CLASES MEDIAS

9. Las clases medias en América Latina:
algunas conjeturas desde la perspectiva de género.
Irma Arriagada y Ana Sojo. *CEPAL* _____ 221

10. Clases medias, cultura y política.
María Luz Morán. *Universidad Complutense de Madrid* _____ 245

11. Las clases medias, la política y la democracia.
Ludolfo Paramio. *CSIC-IUOG* _____ 273

CUARTA PARTE: RESEÑAS

- A. *De Autores* _____ 297

Presentación

Rebeca Grynspan

PNUD

Ludolfo Paramio

CSIC-IUOG

El regreso de las clases medias

Durante la crisis de la deuda, en la década perdida de los años ochenta, y en los primeros años de la década siguiente, como consecuencia del empobrecimiento de sectores importantes de las clases medias, del adelgazamiento del Estado y de la reducción de empleo en las empresas privatizadas, las clases medias perdieron peso en las sociedades latinoamericanas. La crisis era especialmente visible en países que se habían enorgullecido de ser “sociedades de clase media”, y que ahora temían ser víctimas de una nueva tendencia a la desigualdad.

Paralelamente, la preocupación de los expertos y de los organismos multilaterales pasó a ser el combate a la pobreza, la búsqueda de políticas más focalizadas –consideradas más eficaces– y un mayor compromiso político para lograr este objetivo, con lo que el estudio estadístico y sociológico de las clases medias pasó a segundo plano. Esto suponía un llamativo contraste con el enfoque que tradicionalmente había considerado, al menos desde Gino Germani, que las clases medias eran la clave de la modernización democrática y la racionalización de la política en la región.

En la última década, sin embargo, se ha producido un regreso de las clases medias al centro de la atención. Ello es consecuencia de su aumento, que se puede atribuir a la combinación de un crecimiento económico bastante generalizado y sostenido, acompañado de una expansión y elevación de los niveles educativos y de la incorporación significativa de las mujeres al mercado de trabajo. Pero quizás es más llamativa la aparición de unas nuevas clases medias, a las que se ha

dado en llamar clases medias emergentes, que han escapado de los niveles de pobreza, aunque todavía vulnerables y que aspiran a consolidarse en su nuevo estatus social.

Las clases medias emergentes merecen especial atención no sólo porque reflejan el éxito de las políticas desarrolladas para reducir la pobreza, sino también porque apuntan la vía para romper la transmisión intergeneracional de la desigualdad, como señalaba en su subtítulo el *Informe Regional sobre Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe 2010* del PNUD. El aumento numérico y la consolidación social de estas nuevas clases medias suponen, en efecto, un cambio potencial muy significativo en una región caracterizada por ser la más desigual del mundo. De hecho, ya se puede hablar de una reducción de la desigualdad en muchos países de la región desde el año 2000, revirtiendo lo que se veía a menudo como una tendencia fatal.

Este número de *Pensamiento Iberoamericano* tiene tres partes analíticamente distintas. En la primera se estudian los cambios estructurales y las políticas públicas que explican la aparición de las nuevas clases medias, y las que se deberían desarrollar para continuar con esta tendencia y además reducir el riesgo de un nuevo retroceso hacia la pobreza. En la segunda se estudian casos nacionales que pueden dar un perfil más concreto a los cambios de los últimos veinte años: la polarización de las clases medias en la nueva economía y la forma en que las clases medias “perdedoras” redefinen su identidad ante la caída de sus ingresos, la expansión de las nuevas clases medias emergentes, y los procesos contradictorios de negociación y autopercepción que acompañan la formación de nuevas clases medias entre la población indígena. En la tercera se aborda desde una perspectiva de género la formación de las nuevas clases medias, se explora su impacto en la cultura política y se analizan las consecuencias de su aparición en la gobernabilidad y el conflicto político.

En lo que respecta a los cambios que han permitido revertir las tendencias al crecimiento de la desigualdad que se experimentó después de la crisis de los años ochenta, indudablemente la mayor fortaleza macroeconómica y del sector financiero, la capacidad de implementar políticas anticíclicas, la mejora de las políticas sociales y la extensión de los sistemas de protección social, cumplieron un papel muy importante al evitar que, como en el pasado, las crisis recurrentes produjeran además ciclos pronunciados de empobrecimiento y mayor desigualdad. Es de subrayar además que los sistemas financieros de la región no se vieron arrastrados por la euforia de los nuevos productos financieros que finalmente provocó, al estallar la burbuja inmobiliaria, una grave crisis económica en Europa y Estados Unidos.

Aunque Latinoamérica siga siendo la región más desigual del mundo, lo cierto es que entre 2000 y 2009 la desigualdad se redujo en 13 de los 17 países para los que se cuenta con series comparables. Paralelamente se ha reducido la pobreza, y la consecuencia ha sido la aparición de un

grupo de clases medias *incipientes*, por utilizar la expresión de Christian Daude, que han superado el umbral de la pobreza pero no sólo son aún muy vulnerables a posibles cambios en el ciclo económico, sino que tienen serios problemas para asegurar la transmisión a sus hijos de su nuevo estatus y nivel de ingresos.

En su artículo, derivado del proyecto “Mercados, Estado y dinámica de la desigualdad en América Latina” del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Nora Lustig y Luis Felipe López-Calva señalan varios factores que han contribuido a reducir la desigualdad. Uno es que el crecimiento económico ha aumentado la demanda de trabajadores no cualificados o de baja cualificación; otro el incremento de los niveles medios de cualificación gracias a la generalización de la enseñanza básica. Pero un tercer elemento es la acción del Estado, con la fijación de salarios mínimos y otras políticas favorables a las rentas más bajas, como las transferencias condicionadas de ingresos a las familias.

La paradoja es que estas clases medias incipientes (o emergentes) una vez que superan el umbral de la línea de pobreza pierden el acceso a las políticas focalizadas en las rentas más bajas y se ven atrapadas entre la pérdida de ese apoyo y del impulso inicial que les dio la elevación de los niveles medios de educación. En la medida en que la enseñanza básica prácticamente se ha generalizado, las mejoras de ingreso ligadas a la educación sólo pueden obtenerse a partir de un nivel superior de educación, es decir, mediante el acceso a la enseñanza secundaria y a los estudios universitarios o equivalentes. Por lo tanto, lo que les permitió a estas clases medias incipientes escapar de la pobreza no es suficiente para consolidar ese estatus y transmitirlo a los hijos: ellos necesitan niveles superiores de estudios para conseguir mejores ingresos.

El problema se acrecienta si consideramos que la oferta de enseñanza media de calidad es insuficiente, y que es casi generalizada la necesidad de recurrir a la enseñanza privada para obtenerla. La voluntad de hacerlo existe: las nuevas clases medias ven el gasto que supone dar a los hijos una buena enseñanza media y superior (privada) como la mejor inversión que se puede hacer para su futuro. A ello se unen razones culturales o de estatus: la enseñanza privada es la opción adecuada para integrarse en la clase media, entre otras razones porque puede dotar a los hijos de redes de relaciones convenientes para su trabajo futuro, redes que no es probable puedan establecer en la enseñanza pública.

Sin embargo, los precios de la enseñanza media y principalmente superior, así como la segregación en la misma enseñanza privada, donde estudios realizados en varios países de la región señalan cómo la selección en la enseñanza privada también discrimina de acuerdo al estatus social, suponen una barrera muy importante para la movilidad vertical de las personas

que superan los niveles de pobreza y aspiran a formar hogares de clase media. Por ello Christian Daude encuentra en su análisis que la posibilidad de ascenso social sigue siendo muy limitada en la región, y esto afecta especialmente a las clases medias incipientes en su aspiración de consolidarse y disminuir su vulnerabilidad.

Esa vulnerabilidad es el eje del texto de Luis Felipe López-Calva y Eduardo Ortiz Juárez. Se proponen por un lado alcanzar una estimación consistente del tamaño de las clases medias, pero además lo hacen desde la premisa de que la definición de clases medias se basa en estar más allá de la vulnerabilidad, del riesgo de recaer en la pobreza. Un punto de partida que les aleja de la mayor parte de las aproximaciones a las nuevas clases medias como incipientes o emergentes, y que les lleva a tratar de especificar 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. A ese umbral se refieren como una “línea de pobreza ampliada”.

Su conclusión, con una línea absoluta de ingresos como umbral, para los tres casos que estudian, es 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. La clase media no sólo aumentó en tamaño, sino que también incrementó su participación en el ingreso total”.

Aunque las diferencias metodológicas imposibilitan alcanzar un único cuadro de la evolución de las clases medias latinoamericanas en la década pasada, la imagen impresionista que puede dibujarse es la de un crecimiento tanto de las clases medias incipientes como de unas clases medias menos vulnerables, para las que las barreras educativas son más fácilmente franqueables –en especial en la enseñanza secundaria–, al menos mientras la marcha de la economía no se vuelva en su contra, disminuyendo o poniendo en riesgo su nivel de renta y las oportunidades de empleo adecuadas para el capital educativo adquirido.

Para ambos grupos pueden ser decisivas las políticas públicas. José Antonio Ocampo y Jonathan Malagón analizan la evolución del gasto social en la región, no sólo desde el punto de vista cuantitativo sino también en términos de su eficacia redistributiva y en relación con los ingresos tributarios que se les dedican. Su primera observación es que la política social ha cobrado un nuevo dinamismo, superando los retrocesos y vacilaciones que caracterizaron la década de los ochenta y los primeros años noventa, disminuyendo la tendencia del gasto social a tener un comportamiento procíclico –a caer en los momentos de crisis–, y ofreciendo resultados positivos en términos redistributivos, es decir, mejorando los patrones de distribución de los ingresos.

Sin embargo, aunque los programas sociales han tenido un papel muy importante –en especial las transferencias condicionadas de ingreso a las familias–, para Ocampo y Malagón es evidente que “el grueso del impacto redistributivo de la política fiscal se genera por la vía de los gastos básicos en educación y salud”. El efecto redistributivo a través de las transferencias sociales debe enfrentarse en América Latina a “la fuerte desigualdad primaria del ingreso que caracteriza al grueso de los países latinoamericanos”.

Su razonamiento les lleva a concluir que para alcanzar mayor progresividad en el gasto social la vía adecuada es avanzar hacia la generalización de la cobertura, ya que por ejemplo el gasto en enseñanza secundaria –en el caso de Colombia–, que estaba inicialmente concentrado en los sectores medios, “con la ampliación de la cobertura desplazó sus mayores beneficios hacia sectores de más bajos ingresos. Lo que esto indica es que el gasto *marginal* en la ampliación de la cobertura es altamente redistributivo, quizás tanto o más que los gastos en asistencia social”.

Apuntan así a una estrategia para ganar eficacia redistributiva y romper el círculo de la desigualdad: ampliar la cobertura de servicios que benefician inicialmente a las clases medias –para que cubran a los sectores de más bajos ingresos–, pero de tal forma que las clases medias apoyen esa extensión en la medida en que no ponga en peligro sus propios beneficios. Esta estrategia sugiere un camino para superar el dilema fiscal –la oposición de las clases medias a un posible aumento de la tributación directa–, pero también sugiere una vía de respuesta a las demandas de las clases medias incipientes de un apoyo público para superar la barrera que suponen los costes de la enseñanza media privada y de la enseñanza superior, privada y en muchos casos también pública.

La segunda parte del número es un conjunto de estudios de caso. Con ellos se pretenden cubrir los distintos aspectos sociológicos que se pueden distinguir dentro de la tendencia actual al crecimiento de unas nuevas clases medias, o que son la otra cara de este proceso.

El artículo de Luci de Oliveira sobre Brasil presenta una espectacular historia de éxito en la formación de nuevas clases medias, a menudo tomada como referencia del cambio social producido en la región en la última década, aunque algunas de las políticas que lo explican vienen de los años noventa. Las transferencias sociales condicionadas y el crecimiento económico sostenido han llevado a un fuerte incremento de la “clase C”, la clase media-media y media-baja, cuya expansión y expectativas explican en buena medida el fuerte optimismo con el que Brasil ha vivido la primera década del nuevo siglo. Todo se resume quizá en la experiencia de una generación popular que puede decir que ha visto realizarse todos sus sueños.

La perspectiva de Sergio Visakovsky en su artículo sobre Argentina es muy distinta, y se ocupa de las respuestas de las clases medias clásicas al proceso de empobrecimiento y de pérdida de

estatus que arranca en los años ochenta y noventa, y que tiene una nueva etapa durante la crisis de la salida de la convertibilidad a finales de 2001. “[...] En 1988 (un tiempo caracterizado por crisis económica e hiperinflación) la clase media había quedado reducida al 45% de la población del país, frente a un 44,6% de pobres. Una recuperación posterior mostraba para 1994 un 63,8 % de clase media frente a un 26,1 % de pobreza, pero en el 2002 sólo un 26% era considerado de clase media, mientras que los pobres los duplicaban. Tras la recuperación económica iniciada en el 2003, las mediciones estimaron para el 2006 que la clase media alcanzaba al 58% de la población, mientras que los sectores de bajos ingresos el 32%”.

Pero Visakovsky no realiza un estudio estadístico, sino un estudio etnográfico (entre 2004 y 2006) que analiza las estrategias sociales de los grupos medios, golpeados por la crisis y la pérdida de su nivel de ingresos, para mantener su identidad social de clase media. Esta es una historia de hábitos culturales, de preferencias de gasto en medio de una fuerte reducción de recursos, y de renegociación y reformulación de los límites sociales en la vida cotidiana. El punto de partida de su análisis es que la autopercepción no puede ser dada de lado al analizar los cambios económicos y sociológicos que afectan a las clases medias.

El artículo de Mylena Vega sobre Costa Rica se ocupa de lo que ha llegado a ser un tópico habitual de la literatura sobre las clases medias: la polarización de éstas, en términos de ingresos y de prestigio, a consecuencia del cambio de modelo que ha supuesto la apertura económica vinculada a la globalización. “Hay dos grupos de las clases medias que encarnan los conflictos sociopolíticos más importantes de la época y son los empleados públicos y los grupos medios vinculados a la llamada *nueva economía* que lidera el estilo de desarrollo vigente en la actualidad. Si bien no se puede hablar de grupos, dentro de la clase media, que hayan sido ganadores y perdedores absolutos, sí es claro que el estilo de desarrollo aperturista se ha consolidado cada vez más y es el ganador de las luchas políticas recientes”.

Entre las consecuencias de este proceso de cambio, la autora señala una segmentación educativa y habitacional (residencial) que en alguna medida puede verse contrapesada por la tendencia a la formación de hogares no homogéneos en términos ocupacionales. Pero, en todo caso, existiría el riesgo de que la segmentación de ingresos, principal fuente de desigualdad dentro de las clases medias, se vea reforzada por la segmentación educativa, ya que frente al deterioro de la educación pública los sectores de menores ingresos no cuentan con la posibilidad de acceder a una enseñanza privada de calidad. Por ello, “las bajas credenciales educativas del personal administrativo y del comercio los convierte en los sectores más vulnerables y quizá prescindibles dentro de las clases medias”.

Esther del Campo analiza, a partir del caso de Bolivia, los procesos de nuevas clases medias indígenas en las sociedades pluriétnicas de la región. Diversos factores complican la aproximación al problema, comenzando por el peso de la economía informal –incluyendo el comercio de contrabando– en la formación de una burguesía *chola*, y las complejas relaciones culturales –con el mundo criollo y con el mundo indígena en sentido estricto– que caracterizan a los grupos que se mueven en la intersección de las relaciones de mercado, a menudo con una fuerte dimensión internacional, y de las relaciones tradicionales.

Un posible resumen de la situación sería que, “si bien los ingresos no permiten hablar de la existencia de una clase media popular, algunos estudios nos muestran como en los últimos años se da un proceso de auto-identificación de sectores populares como clase media, lo que hemos llamado “la clase media como aspiración”. Se trata, por tanto, de propietarios de pequeños y medianos negocios, con escaso capital escolar y cultural, pero que procurarán para la generación de sus hijos e hijas, nietos y nietas, un mejor nivel educativo”. Mientras, el principal rasgo del estatus al que se aspira son las prácticas de consumo, asociadas a la nueva economía del consumo barato, algo que es común en las “clases medias incipientes” de la región.

En la tercera parte se analizan aspectos y variables de importancia crucial para entender el significado y posibles consecuencias del crecimiento de las nuevas clases medias. En primer lugar Irma Arriagada y Ana Sojo formulan algunas observaciones desde la perspectiva de género. El primer hecho relevante es la aportación de las mujeres al ingreso familiar que explica en buena medida el surgimiento de las nuevas clases medias. “Puede estimarse que la participación femenina en el mercado de trabajo contribuye, según los países, entre un 3 y un 10% a la magnitud de las clases medias, y con mayor impacto en las de menores ingresos”.

Este hecho, a su vez, se explica por una serie de factores: la caída de la fecundidad implica un menor número de personas dependientes dentro del núcleo familiar, cuya estructura además se ha venido diversificando, y ello facilita una mayor participación de las mujeres en el mercado de trabajo. Pero la contracara de este fenómeno es que no ha cambiado paralelamente la división del trabajo en las familias, y sobre las mujeres sigue recayendo el mayor peso del trabajo doméstico y el papel de cuidadoras de las personas dependientes. Las autoras subrayan la necesidad de políticas sociales que reduzcan el peso del cuidado sobre las mujeres, como condición para dar continuidad a esta incorporación de las mujeres al trabajo fuera del hogar.

María Luz Morán se enfrenta al complejo problema del posible impacto en la cultura política de las nuevas clases medias. La primera dificultad surge a la hora de buscar la existencia de relaciones entre la estructura social –las categorías de clase– y la cultura política, más aún de

posibles subculturas ligadas a capas sociales complejas y con frecuencia poseedoras de rasgos contradictorios como las que englobamos bajo la etiqueta de clases medias. La autora parte además de la existencia de lo que denomina “incomunicación” entre los estudios de cultura política y los estudios de clase sobre la estructura social.

Presentando el estado de la cuestión en ambos campos de estudio, María Luz Morán observa que “incluso los trabajos que sostienen la conveniencia de desarrollar ‘nuevas perspectivas’ se cuestionan la posibilidad de seguir empleando el concepto de clases medias en el contexto actual. Debido a profundas transformaciones estructurales, pero también de naturaleza cultural, se trataría de una categoría social excesivamente heterogénea como para resultar útil para el análisis de la estratificación y de la desigualdad. En concreto, estas perspectivas, marcadas por el énfasis en la dimensión cultural, ponen en duda la existencia de una identidad de clase media y, por lo tanto, su influencia sobre sus estilos de vida y comportamientos colectivos”.

Pese a esta dificultad, la autora subraya que “algunos nuevos estudios optan por un doble movimiento. En primer lugar, trasladan su interés al análisis del modo en que las “viejas” líneas de la desigualdad social son cruzadas por otras –viejas y nuevas–, como la etnia o el género. En segundo lugar, se centran en el estudio de los gustos y estilos de vida, en la medida en que entienden que las nuevas formas de desigualdad social están generándose no ya en los ámbitos de la vida material, sino en las prácticas simbólicas y culturales. No obstante, la vinculación de estas nuevas formas de identidad cultural de las clases medias con la esfera de la vida pública/política sigue siendo un terreno inexplorado”.

Aun así, “sea cual fuere el significado que atribuyamos al concepto de clases medias, se constata un crecimiento –objetivo y subjetivo– de las mismas. Y, en segundo lugar, porque parece claro que estas clases constituyen un ‘locus’ especialmente adecuado para comprobar el impacto de las actuales transformaciones económicas, sociales y culturales sobre la constitución del ‘nosotros común’: los procesos de individualización, el crecimiento de la desigualdad o la polarización social”. María Luz Morán termina su análisis hablando de la necesidad de más trabajo cualitativo: “Estudiar a gente concreta, en espacios concretos y haciendo cosas concretas puede ser un buen inicio para avanzar en una etnografía de la ciudadanía entre las clases medias”.

Ludolfo Paramio analiza, por último, las relaciones de las clases medias con la política y la democracia, partiendo de la idea de la teoría de la modernización (y de Aristóteles) de que las clases medias son un elemento clave para la estabilidad de la democracia. Aunque ya Lipset señaló que la clase media tradicional –pequeños campesinos y comerciantes– había tenido un papel clave en el ascenso del fascismo europeo, el autor trata de señalar un rasgo característico de las nuevas

clases medias –asentadas o emergentes– que puede tener un papel decisivo en su comportamiento político respecto a los gobiernos: la aspiración a mantener o consolidar su estatus.

Desde esta perspectiva analiza la polarización política que se produce cuando las clases medias consolidadas se sienten amenazadas por una política económica en la que perciben riesgos de crisis futuras o por una política educativa que amenaza el papel que otorgan a la enseñanza privada en la reproducción de su estatus: éste sería el caso reciente de Venezuela. Pero, paradójicamente, también la falta de oportunidades educativas –por falta de una enseñanza pública de calidad, o por los altos precios de la enseñanza– puede ser un motivo de movilización para las clases medias emergentes, sobre todo cuando el mercado de trabajo exige crecientes niveles de cualificación para mantener el nivel de ingresos: éste sería el origen de los conflictos estudiantiles en Chile.

De este artículo, como de otros del número, se desprende que el crecimiento de las clases medias latinoamericanas no sólo es una buena noticia, sino que también implica la necesidad de nuevas políticas por parte de los gobiernos, para dar continuidad a este proceso de reducción de la pobreza y de la desigualdad, y para responder a las nuevas demandas que se plantean a consecuencia de la transformación social que conllevan.

Primera parte:
Clases medias y desigualdad

Nora Lustig
Tulane University
Luis F. López-Calva
Banco Mundial

El mercado laboral, el Estado y la dinámica de la desigualdad en América Latina: Brasil, México y Uruguay

Resumen:

Desde el año 2000, la desigualdad ha disminuido en la mayoría de los países de América Latina, aunque también ha aumentado en algunos. Este artículo analiza las causas que subyacen a la dinámica de la desigualdad, enfocándose en dos casos en los que la desigualdad se redujo (Brasil y México) y uno en el que ésta se elevó (Uruguay). El análisis sugiere que tanto las fuerzas del mercado como la acción del Estado jugaron un papel importante en la explicación de la dinámica de la desigualdad. En particular, el descenso de la desigualdad en Brasil y México está asociado con la caída de los diferenciales salariales según nivel educativo y, en menor medida, las transferencias. Por el contrario, la principal fuerza que explica el aumento de la desigualdad en Uruguay durante 1994-2007 es el incremento en los retornos a la educación.

Palabras clave:

desigualdad, educación, transferencias, Brasil, México, Uruguay

Abstract:

Since year 2000, inequalities have decreased in most of the Latin American countries, although some of them have experienced an increase. This article analyzes the underlying causes to inequality processes, focusing on two cases where inequalities have been reduced (Brazil and Mexico) and

one where it increased (Uruguay).The analysis suggests that both market trends and State intervention played an important role in the inequality dynamics. Specifically in Brazil and Mexico, inequality decrease is strongly linked to a reduction in salary gaps related with the education level, and less to cash transfers. On the contrary, the main element that explains the inequality increase in Uruguay between 1994 and 2007 is the raise of education returns.

Key words:

inequality, education, cash transfers, Brazil, Mexico, Uruguay

Nora Lustig
Tulane University

Luis F. López-Calva
Banco Mundial

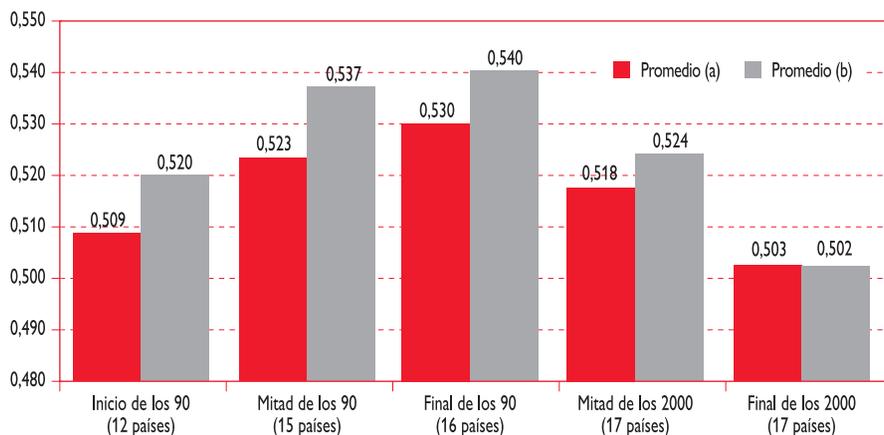
El mercado laboral, el Estado y la dinámica de la desigualdad en América Latina: Brasil, México y Uruguay*

I. Introducción

En los últimos veinticinco años, la distribución del ingreso en América Latina –la más desigual del mundo– presentó dos claras tendencias. Durante el periodo comprendido por la llamada “década perdida” de los ochenta y los primeros años de la década siguiente la desigualdad aumentó en la mayoría de los países para los que existen datos comparables¹. A partir de finales de los noventa y principios de esta década, sin embargo, la desigualdad ha disminuido de manera generalizada (Gráfico 1). Entre 2000 y 2009, la desigualdad se redujo en 13 de los 17 países para los que se disponen de datos comparables en América Latina a un ritmo promedio cercano al 1 por ciento anual mientras en otras regiones aumentó (Gráfico 2).

Si bien la disminución de la desigualdad ha sido generalizada, en algunos países la distribución del ingreso se ha vuelto más desigual (Gráfico 2). ¿Por qué se redujo la desigualdad en algunos países mientras que aumentó en otros? ¿Qué tan importantes son las fuerzas del mercado y las acciones del Estado en la explicación de las distintas tendencias? Este artículo aborda estas interrogantes mediante un análisis de los resultados de tres estudios de caso que formaron parte del proyecto de PNUD “Mercados, el Estado y la dinámica de la desigualdad en América Latina”, coordinado por los autores. Las tres secciones siguientes, respectivamente, se centran en dos países en donde la desigualdad disminuyó (Brasil y México) y uno en donde ocurrió lo opuesto (Uruguay), enfatizando el papel desempeñado por los retornos a la educación y las transferencias gubernamentales sobre la dinámica de

Gráfico 1
Desigualdad en América Latina, años 1990-2000
Coeficiente de Gini



Fuente: Lustig et al. (2011), Gráfico 2.

Nota: Promedios no ponderados. (a) Promedio para todos los países; (b) Promedio para los países en los que disminuyó la desigualdad entre c.2000 y c.2009 (13 países).

Tabla 1
Brasil: Incidencia de pobreza y pobreza extrema, 2001-2007

Indicador	2001	2007	Variación (%) 2001-2007
Pobreza¹			
Incidencia	39	28	-28
Brecha ²	18	12	-34
Severidad ²	11	7	-37
Pobreza extrema¹			
Incidencia	17	10	-42
Brecha ²	7	4	-40
Severidad ²	5	3	-37

Fuente: Barros et al. (2009) con base en la Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), 2001-2007.

Notas: ¹ Estimaciones realizadas utilizando las líneas regionales de pobreza. La línea de pobreza nacional promedio es igual a R\$175 por mes, y la línea de pobreza extrema nacional promedio es igual a R\$88 por mes. ² La brecha de pobreza y la severidad se expresan como múltiplos de la línea de pobreza.

Gráfico 2
 Disminución de la desigualdad en América Latina por país, 2000-2009
 Cambio porcentual anual en el índice de Gini



Fuente: Lustig et al. (2011), Gráfico 3

Nota: Las barras sólidas representan cambios estadísticamente significativos con base en datos de SEDLAC. Los datos para Argentina y Uruguay corresponden a áreas urbanas. En Uruguay, las áreas urbanas cubiertas por la encuesta representan 80 por ciento del total de la población; en Argentina, éstas representan 66 por ciento. El cambio promedio en el Gini para cada país es calculado como el cambio porcentual entre el año final y el inicial dividido entre el número de años; el promedio total es el promedio simple de los cambios por país (13 países en los que la desigualdad disminuyó). Los años utilizados para estimar el cambio porcentual son los siguientes: Argentina (2009-00), Bolivia (2007-01), Brasil (2009-01), Chile (2009-00), Costa Rica (2009-01), Rep. Dominicana (2009-00), Ecuador (2009-03), El Salvador (2008-00), Guatemala (2006-00), Honduras (2009-01), México (2008-00), Nicaragua (2005-01), Panamá (2009-01), Paraguay (2009-02), Perú (2009-01), Uruguay (2009-00), y Venezuela (2006-00). Utilizando el método de bootstrap, con un nivel de significancia del 95 por ciento, los cambios resultaron no significativos estadísticamente para los siguientes países: Bolivia, Costa Rica, Guatemala, y Honduras (representados por barras cuadrículadas en la gráfica). Los años utilizados en los países no latinoamericanos son: China (1993-Mitad de los 2000), India (1993-Mitad de los 2000), Sudáfrica (1993-08), y OECD-30 (Mitad de los 80-Mitad de los 2000).

la desigualdad. La última sección presenta las conclusiones.

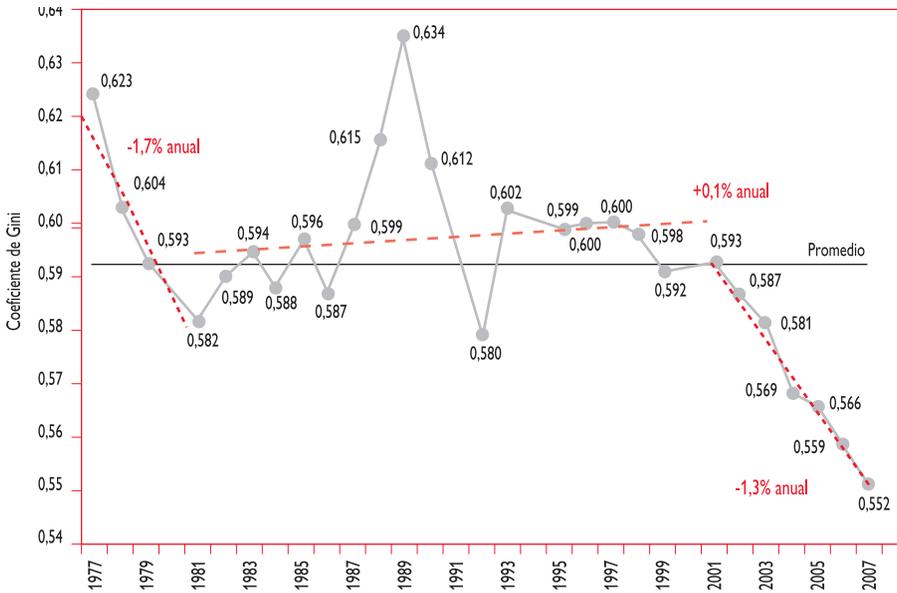
II. Brasil²

Después de presentar pocas variaciones durante años, el coeficiente de Gini de Brasil ha disminuido casi sostenidamente desde

1998. El descenso más pronunciado ocurrió después de 2000, cuando el coeficiente disminuyó en 4,1 puntos porcentuales de 0,593 en 2001 a 0,052 en 2007, un ritmo anual de 1.3 por ciento³ (Gráfico 3). La incidencia de pobreza y pobreza extrema también se redujo durante el mismo período (a un ritmo de 2,5 por ciento anual) a pesar del modesto crecimiento del PIB⁴ (Tabla 1).

Gráfico 3

Brasil: Evolución del coeficiente de Gini del ingreso per cápita del hogar



Fuente: Barros et al. (2009), con base en Pesquisa Nacional por Amostra de Domicilios (PNAD), 1977-2007.

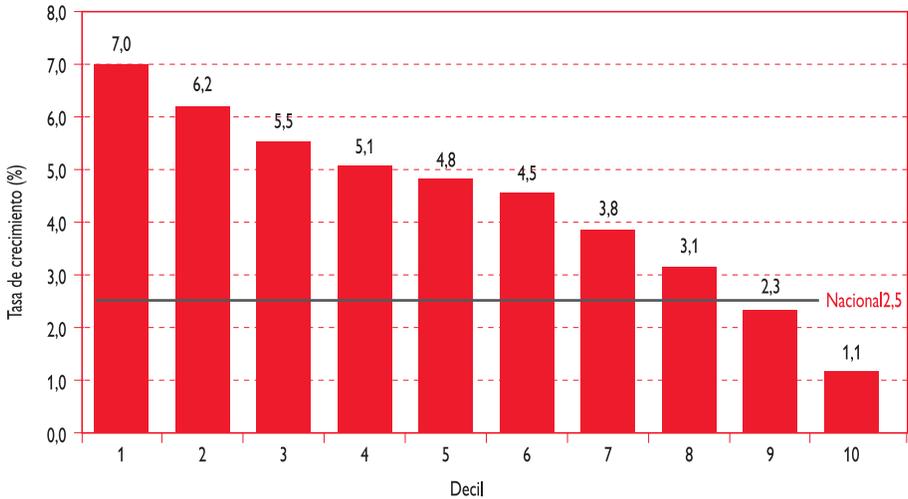
Con base en las tendencias observadas en pobreza y la desigualdad, el patrón de crecimiento de Brasil se podría definir como “pro-pobres”; es decir, el crecimiento del ingreso de los individuos en pobreza ha sido superior al crecimiento del ingreso de aquellos ubicados en la parte alta de la distribución. En efecto, de 2001 a 2007, el ingreso per cápita del 10 por ciento más pobre de la población creció a un ritmo anual de 7 por ciento –una tasa de creci-

miento casi tres veces el promedio nacional (2,5 por ciento)– mientras que el ingreso del 10 por ciento más rico creció sólo 1,1 por ciento (Gráfica 4). Estos resultados apoyan la noción de que alrededor de dos tercios de la disminución de la pobreza extrema pueden ser atribuidos a la reducción de la desigualdad.

La reciente disminución de la desigualdad en Brasil se atribuye a tres factores principales: i) una reducción en los diferenciales salariales

Gráfico 4

Brasil: Tasa de crecimiento anual del ingreso per cápita por decil, 2001-2007



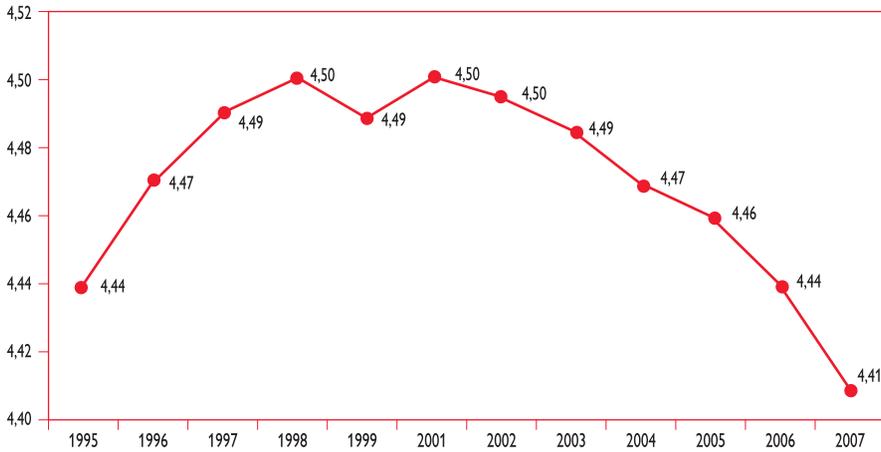
Fuente: Barros et al. (2009) con base en la Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), 1977-2007.

por nivel educativo y un descenso de la desigualdad en educación; ii) una mayor integración espacial y sectorial de los mercados laborales, en particular entre las áreas metropolitanas y no metropolitanas; y, iii) un aumento en los montos de transferencias contributivas y no contributivas del gobierno⁵. Si se hace una descomposición del cambio en la desigualdad total, se observa que aproximadamente la mitad de la disminución puede ser atribuida a una reducción de la desigualdad en el ingreso laboral y la otra mitad a un descenso de la desigualdad en el ingreso no laboral⁶.

A diferencia de la caída en la desigualdad a finales de la década de los setenta, los factores demográficos y el empleo han jugado un papel menor en la disminución reciente. Por ejemplo, en contraste con lo ocurrido en los años setenta, los cambios en la tasa de dependencia en los hogares pobres han sido menos importantes recientemente para explicar el comportamiento de la desigualdad. Mientras que en años anteriores el aumento del desempleo entre los pobres limitó la reducción de la desigualdad, actualmente el desempleo no ha jugado un papel importante. La disminución de la desigualdad

Gráfico 5

Brasil: Desigualdad educativa entre trabajadores, 1995-2007



Fuente: Barros et al. (2009).

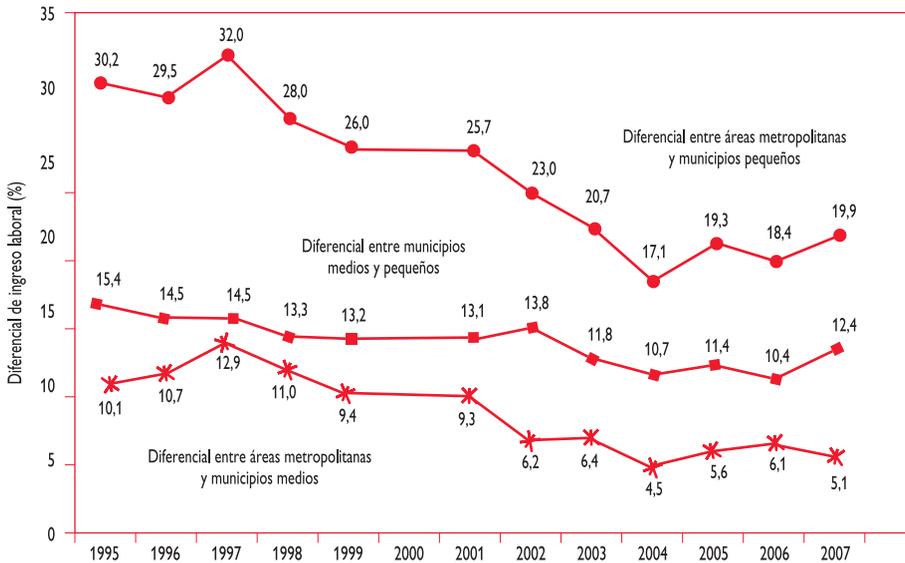
en el ingreso laboral se ha debido principalmente a la reducción de la desigualdad salarial, asociada con la reducción de la desigualdad educativa (explicada a su vez por la importante expansión del acceso educativo para el extremo inferior de la distribución) (Gráfico 5). Desde 1995, los diferenciales de ingreso laboral por nivel de educación se han reducido en todos los niveles. Esta reducción se vuelve aun más clara después de 2002, en particular para la educación secundaria y superior.

Otro factor que ha contribuido a la disminución de la desigualdad en los ingresos laborales

es la reducción de la segmentación espacial. En el Gráfico 6 se muestra que el diferencial de ingresos laborales se ha reducido entre las áreas metropolitanas y los municipios pequeños, y entre las áreas metropolitanas y los municipios de tamaño medio. La respuesta a cuáles han sido los factores que explican esta tendencia sigue siendo una incógnita. Posiblemente se deba a una expansión relativamente mayor de sectores productivos en zonas específicas al interior del país, en contraposición a las áreas metropolitanas, lo que ha aumentado la demanda de mano de obra y los salarios en

Gráfico 6

Brasil: Evolución del diferencial de ingreso laboral entre áreas metropolitanas y no metropolitanas, 1995-2007



Fuente: Barros et al. (2009) con base en Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), 1997-2007.

ciudades pequeñas y medianas. La brecha de ingresos entre trabajadores formales e informales, en cambio, no cayó sino que aumentó. Esto podría significar que este tipo de segmentación del mercado laboral tuvo un papel desigualador durante el período 1997-2007. Los cambios en las brechas de ingresos (potencialmente discriminación, es decir, ingresos laborales diferentes entre mujeres y hombres, negros y blancos, etc., sin diferencias en productividad) no resultaron

ser significativos para explicar la reducción de la desigualdad en el ingreso laboral.

Como se mencionó anteriormente, la disminución de la desigualdad en ingresos no laborales es también muy importante para explicar la reducción de la desigualdad total. Dado que la magnitud de la contribución cambia en función de la metodología, para fines de consistencia se muestran aquí los resultados que utilizan el mismo procedimiento que aquel empleado

en el caso del ingreso laboral⁷. Los ejercicios de descomposición buscan aislar la contribución de cada fuente de ingreso al cambio total de la desigualdad: activos (alquileres, intereses y utilidades), transferencias privadas y transferencias públicas.

Las transferencias públicas representan más del 80 por ciento de los ingresos no laborales de las familias⁸, mientras que el porcentaje de familias que cuentan con al menos un beneficiario de transferencias públicas aumentó en 10 puntos porcentuales desde 2001. El impacto de cambios en la distribución de ingresos originado por cambios en activos y transferencias privadas es limitado. La mayor parte del impacto de los ingresos no laborales sobre la reducción de la desigualdad total se debió a cambios en la distribución de las transferencias públicas, representando el 49 por ciento de la disminución total de la desigualdad en los ingresos no laborales. Ambos tipos de transferencias públicas, contributivas y no contributivas, fueron factores importantes, aunque predominó el papel de las primeras. En particular, los cambios en las prestaciones de seguridad social explican casi el 30 por ciento de la reducción de la desigualdad en ingresos no laborales. El aumento de la cobertura de prestaciones no contributivas, como BPC (*Benefício de Prestação Continuada*) y *Bolsa Família* –el programa de transferencias condicionadas de Brasil– también fueron importantes. A pesar de representar sólo una pequeña fracción del

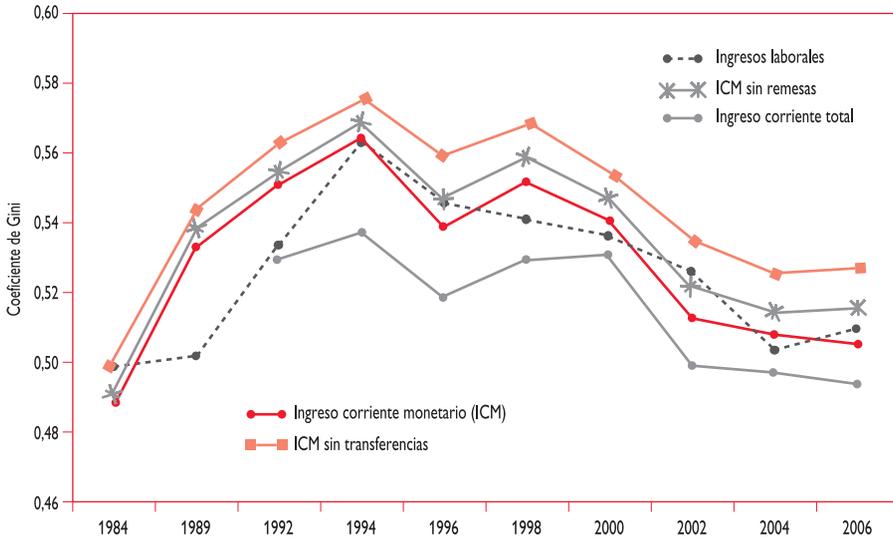
ingreso familiar total (0,5 por ciento), cada una de estas prestaciones no contributivas explica alrededor del 10 por ciento de la disminución de la desigualdad en los ingresos no laborales.

En resumen, en el caso de Brasil, el rápido descenso de la desigualdad en ingresos observada desde el año 2001 se puede atribuir a los beneficios de la expansión educativa, a los cambios en los patrones espaciales de demanda y oferta de trabajo, y al mayor volumen y progresividad de algunas transferencias públicas, tanto de seguridad social como de asistencia social, siendo las primeras las más importantes. Sin embargo, la brecha salarial entre trabajadores formales e informales continuó en aumento y algunas políticas del gobierno moderaron los progresos en la reducción de la desigualdad. En particular, parece que el aumento del salario mínimo –que incrementa los beneficios de la seguridad social vinculados a éste– es menos eficaz en la reducción de la desigualdad y la pobreza extrema que los programas focalizados, como Bolsa Familia.

III. México⁹

Después de un período de creciente desigualdad en el ingreso de los hogares a partir de 1984 y hasta mediados de la década de los noventa, la desigualdad en México ha mostrado en años recientes una tendencia a la baja. En particular, entre 2000 y 2006, el coeficiente

Gráfico 7
México: Coeficiente de Gini, 1984-2006



Fuente: Esquivel (2009).

de Gini se redujo de cerca de 0,53 a cerca de 0,49 –cuatro puntos porcentuales. Esto significa una caída anual de 1,3 por ciento, similar a la observada en Brasil durante el mismo período de tiempo (Gráfico 7).

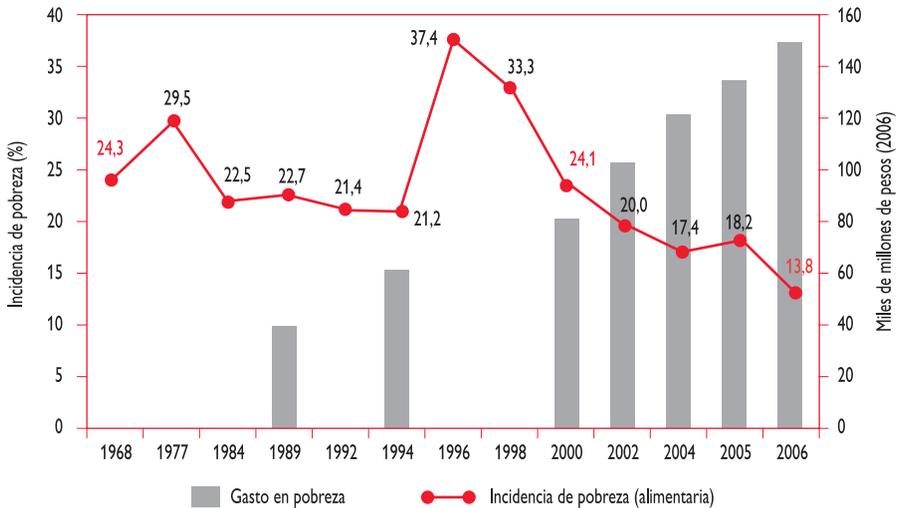
La incidencia de la pobreza extrema¹⁰ también ha disminuido consistentemente desde mediados de los noventa, después del repunte causado por la crisis del peso de 1994-95¹¹ (Gráfico 8). Así, la pobreza extrema se redujo en un 43 por ciento entre 2000 y 2006. Esto es

especialmente relevante considerando que, durante este período, el ritmo de crecimiento del PIB per cápita fue modesto, a una tasa anual de 2,5 por ciento o menos. Lo anterior enfatiza el papel que desempeñó la reducción de la desigualdad en la explicación de la reducción de la pobreza.

La curva de incidencia del crecimiento¹² para 2006/2000 (Gráfico 9) muestra que los ingresos del 40 por ciento más pobre de la población crecieron a una tasa por arriba del

Gráfico 8

México: Incidencia de pobreza extrema (eje izquierdo), 1968-2006



Fuente: Scott (2009).

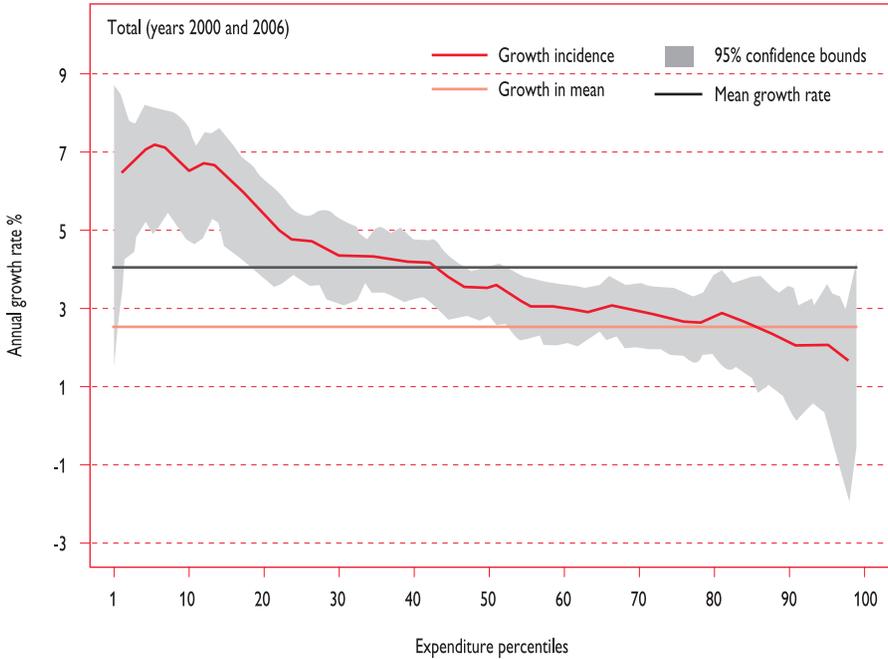
promedio de las tasas de crecimiento de toda la distribución –la mayor de las dos líneas horizontales en el gráfico³³. Así, durante este periodo México experimentó un crecimiento “pro-pobre”. La pregunta central aquí es qué factores explican este patrón de crecimiento. ¿Fueron los cambios demográficos, los cambios en los patrones de empleo, los cambios en la desigualdad salarial, o los cambios en las transferencias del gobierno?

Algunos ejercicios recientes de descomposición del cambio de la desigualdad entre 2000

y 2006, muestran los siguientes resultados. Los cambios demográficos, medidos por la proporción de adultos en el hogar y por la proporción de adultos que trabajan, fueron progresivos. Esto significa que tanto la relación de dependencia como el número de adultos que trabajan por hogar, mejoraron relativamente más para los hogares más pobres que para los más ricos. La desigualdad en la distribución de los ingresos laborales y no laborales disminuyó y ambas fuentes contribuyeron a la reducción de la desigualdad total. Como se mencionó anterior-

Gráfico 9

México: Curvas de incidencia del crecimiento, 2006/2000



Fuente: Esquivel (2009).

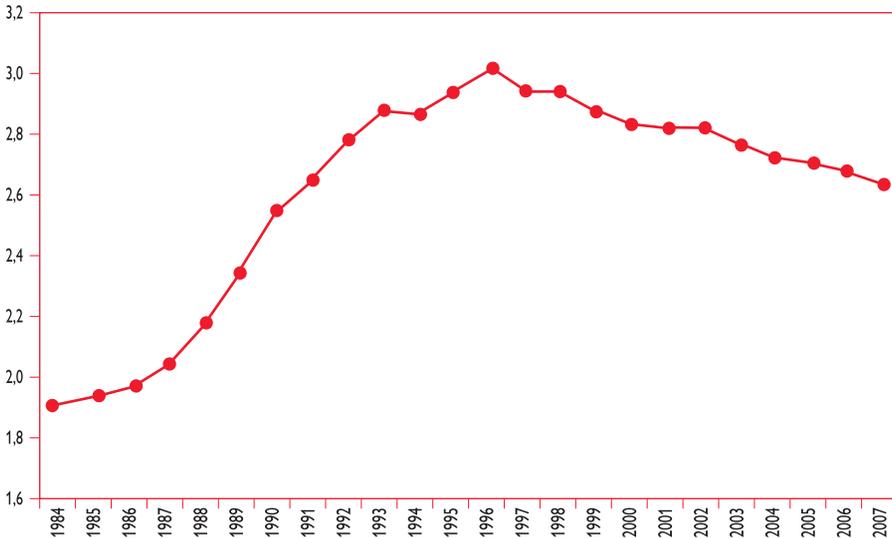
mente, los ingresos laborales incluyen sueldos y remuneraciones de los trabajadores por cuenta propia, en tanto que los no laborales están compuestos por ingresos de la propiedad, negocios propios y transferencias (privadas: remesas y regalos; y públicas: pensiones y transferencias monetarias condicionadas).

La reducción de la desigualdad en los ingresos laborales es, por mucho, el factor más

importante que explica la disminución de la desigualdad total. Entre 2000 y 2006, el coeficiente de Gini se redujo en 3,07 puntos porcentuales –un descenso del 5,8 por ciento. Si el único factor de cambio entre 2000 y 2006 hubiese sido el de la distribución del ingreso laboral, el coeficiente de Gini se habría reducido en 3,19 puntos porcentuales –es decir, más que la disminución de la desigualdad total¹⁴.

Gráfico 10

México: Brecha salarial entre trabajadores calificados y no calificados: 1984-2007

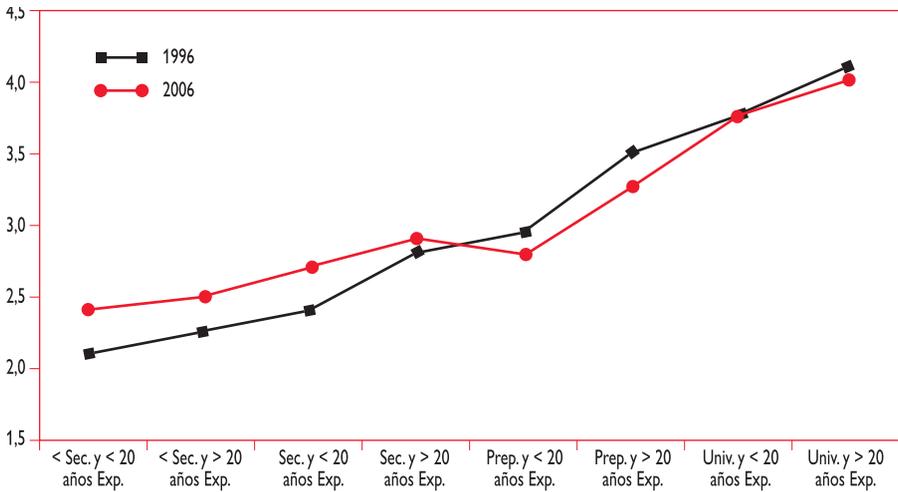


Fuente: Esquivel (2009)

La disminución de la desigualdad en los ingresos laborales refleja la caída en la brecha salarial entre trabajadores calificados y no calificados. En el Gráfico 10 se aprecia cómo la brecha salarial aumentó en el período posterior a la liberalización comercial de mediados de la década de los ochenta. Este fue uno de los principales componentes que explican el aumento de la desigualdad total entre estos años y mediados de la década siguiente. Desde entonces, sin embargo, la tendencia ascendente de la

desigualdad en los ingresos laborales se revirtió. Debido a que esto coincidió con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, hay un creciente interés por determinar en qué medida esta tendencia igualadora en los salarios relativos es producto de dicho Tratado. Hasta el momento, esta pregunta sigue sin respuesta. Con el TLCAN se produjo un aumento de la demanda por trabajadores poco calificados para el sector de las "maquiladoras". Sin embargo, durante el

Gráfico 11
 México: Media salarial en hombres, según educación y experiencia
 Logaritmos



Fuente: Esquivel (2009).

mismo período también hubo un aumento de la proporción de trabajadores que cuentan con educación post-secundaria con respecto a los que no cuentan con ella. La proporción de trabajadores poco calificados (aquellos con un nivel menor a secundaria) pasó de 55 por ciento en 1989 a 32 por ciento en 2006.

Por tanto, parece que tanto los factores de demanda (por ejemplo, el aumento del empleo en las maquiladoras) como de oferta (cambios en la abundancia relativa de trabajadores poco calificados) pueden haber

jugado un papel importante en la reducción de la brecha salarial entre trabajadores calificados y poco calificados. El Gráfico 11 muestra cómo, entre 1996 y 2006, los salarios de los trabajadores con menor educación y menos experiencia –es decir, los trabajadores poco calificados– aumentaron, mientras que los salarios de aquellos altamente calificados sufrieron una ligera reducción. Esto es consistente con la forma de la curva de incidencia del crecimiento y con la gran contribución que ejercieron los cambios en el ingreso laboral

sobre la reducción de desigualdad en el ingreso familiar total.

En suma, la disminución de la desigualdad en los ingresos de los hogares en México parece estar determinada por un aumento relativo en la demanda de trabajadores poco calificados (en relación a los trabajadores con más habilidades) y por una caída relativa en su oferta. Esto último se explicaría como producto de los avances logrados en educación, dado que un mayor número de cohortes permanecen en la escuela por más años (algo que se confirma por el aumento constante de los años de escolaridad). Por el lado de la demanda, parte de la historia podría estar relacionada con el TLCAN: una mayor demanda por trabajadores poco calificados en las “maquiladoras”, dado que los procesos de producción en América del Norte se integraron cada vez más después de que el TLCAN entró en vigor.

Otros factores que pueden haber contribuido a un aumento de la demanda relativa de trabajadores situados en la parte baja de la distribución se refieren al aumento de las remesas y las transferencias en efectivo de ProgresajaOportunidades –el programa del gobierno de México contra la pobreza–. Sin embargo, dado que éstas se mueven más o menos a la par, el efecto directo de las remesas y las transferencias podría afectar el nivel, pero no necesariamente la tendencia de la desigualdad en los ingresos. Más importante pudo haber sido el efecto indirecto, es decir, la

incidencia que las remesas y las transferencias tuvieron sobre el empleo en las economías locales pobres. Los hogares que reciben remesas tienden a utilizarlas para construir, ampliar o remodelar sus viviendas. Esto genera demanda de trabajadores de construcción en la economía local, lo que a su vez incentiva la demanda de otros bienes y servicios, y así sucesivamente. De hecho, las remesas y las transferencias pueden ser vistas como numerosos “paquetes de estímulo” beneficiando a las comunidades pobres.

México, representa un caso de crecimiento débil en el PIB y en la productividad total de factores debido a que una gran parte del empleo es generado en sectores de baja productividad y bajos salarios, en lugar de sectores altamente productivos y con salarios más altos. Sin embargo, aunque las oportunidades de nuevos empleos conllevan salarios bajos, las remuneraciones pagadas son superiores a las que este grupo de trabajadores poco calificados recibía antes de 2000. En este sentido, el patrón de crecimiento de México es “pro-pobres”. La puesta en marcha del programa de transferencias condicionadas ProgresajaOportunidades hizo al gasto público más progresivo, aunque la mayor parte de las transferencias (las pensiones, en particular) sigue sin serlo¹⁵. Según algunas estimaciones, sin Oportunidades, el coeficiente de Gini sería mayor en alrededor de un punto porcentual¹⁶. lo cual no es insignificante. Con todo, el gasto público

sigue siendo, en gran medida, poco progresivo y, en algunos casos, es claramente regresivo. Así, la reducción reciente de la desigualdad en México, aunque importante, continúa estando limitada debido a que la política social aún adolece de serias deficiencias e inconsistencias. La buena noticia es que esto implica la existencia de oportunidades para reducir aún más la pobreza y la desigualdad.

IV. Uruguay¹⁷

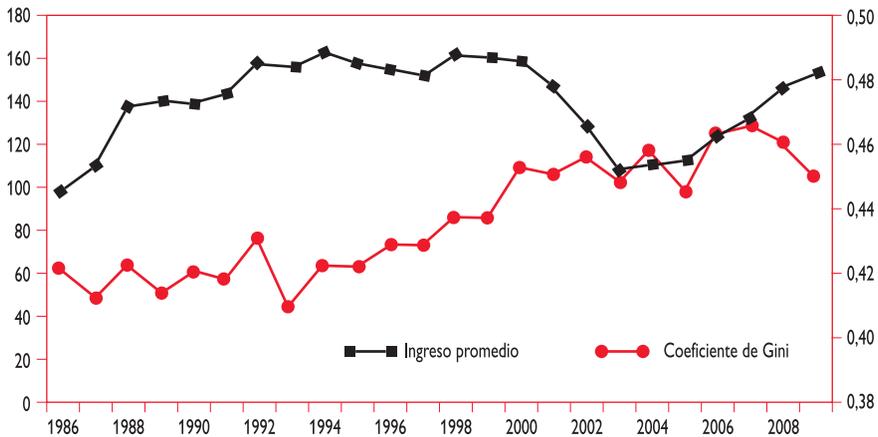
A principios de la década de los setenta, Uruguay comenzó un proceso de liberalización que resultó en altas tasas de crecimiento económico y en un aumento de la proporción de manufacturas con respecto a las exportaciones totales (del 40 por ciento al 70 por ciento). Sin embargo, en los primeros años de la década de los ochenta el país sufrió una fuerte recesión, en la cual el PIB disminuyó un 17 por ciento entre 1981 y 1984. Durante la segunda mitad de esta década, junto con el restablecimiento de la democracia, se implementaron políticas orientadas a la exportación, se incentivaron los acuerdos de libre comercio, y se restableció el Consejo de Salarios, todo lo cual condujo a un aumento significativo de los salarios reales. En el transcurso de esta década, Uruguay se unió al MERCOSUR y se estableció una nueva política de estabilización basada en el tipo de cambio.

El resultado conjunto fue una fuerte apreciación de la moneda, así como el crecimiento del PIB y de la inversión. El Consejo de Salarios fue abolido de nuevo en 1990-91 y, en su lugar, se liberalizaron los contratos laborales. Hacia finales de esta década, la inestable situación regional llevó a una recesión económica que se convirtió en 2002 en una grave crisis: el PIB per cápita disminuyó un 11 por ciento, y las tasas de desempleo alcanzaron mayores niveles que los registrados en la crisis de 1982. Desde el último trimestre de 2003, motivada por la demanda de bienes primarios, la economía comenzó a crecer a un ritmo extraordinario. El partido de centro izquierda llegó al poder en 2005 y puso en marcha diversas reformas como la restauración del Consejo de Salarios, la introducción de un impuesto sobre la renta, la implementación de esquemas de transferencias en efectivo, y la reforma al sistema de salud.

El aumento de la desigualdad es la característica principal del período, analizado en esta sección (Gráfico 12). Un análisis de curvas de incidencia del crecimiento por sub períodos muestra que entre 1986 y 1994 el ingreso per cápita creció a un ritmo del 7 por ciento anual, con un incremento mayor para los percentiles más pobres que para los superiores¹⁸. Sin embargo, el ingreso per cápita de los segundos también aumentó a una tasa superior a la media y, en consecuencia, la desigualdad total no cambió sustancialmente. Durante 1994-

Gráfico 12

Uruguay: Coeficiente de Gini e ingreso per cápita del hogar, 1986-2009



Fuente: Alves et al. (2011)

2007, el coeficiente de Gini aumentó de 0,423 a 0,466, mientras que el ingreso per cápita promedio disminuyó 2,7 por ciento por año, cayendo a una mayor velocidad entre los pobres. Por último, durante el período 2007-2009 la desigualdad disminuyó conforme el crecimiento del ingreso de los pobres fue mayor que el crecimiento medio¹⁹. Diversos cambios de política pueden explicar este resultado: el salario mínimo aumentó en 2005 y pudo haber contribuido al descenso de la desigualdad en los ingresos laborales; los análisis ex ante de la reforma fiscal de 2008 también sugieren efectos igualadores (un des-

censo de entre 1 y 2 puntos porcentuales en el coeficiente de Gini); y el efecto que tuvieron los programas de transferencias en efectivo sobre la desigualdad, aunque modesto, fue progresivo (con una disminución de 0,5 puntos en el coeficiente de Gini).

Para analizar la contribución de cada fuente de ingreso al cambio de la desigualdad, se realizó una descomposición del coeficiente de Gini para el primer año de cada uno de los sub-períodos analizados: 1986, 1994, 2007 y 2009²⁰. En general, los resultados sugieren que el ingreso laboral ha jugado un papel importante para explicar el aumento de la

desigualdad entre 1994 y 2007. Por otro lado, la reducción en la desigualdad durante 2007-2009 se explica principalmente por el efecto igualador tanto del ingreso laboral como de las prestaciones sociales, específicamente las transferencias, mismas que se han ampliado en los últimos años.

Con el fin de identificar los determinantes que explican los cambios en la desigualdad, se estimó un modelo de microsimulación paramétrico, enfocándose en los efectos de la participación en el mercado laboral y la educación²¹. La microsimulación se realizó para los períodos siguientes: 1986-2009; 1986-1994; 1994-2007, y 2007-2009²². Para el período completo, 1986-2009 –durante el cual aumentó la desigualdad– el principal factor fue la contribución desigualadora de los cambios en los retornos a la educación y en la brecha salarial por género (alrededor del 70 por ciento del aumento se explica por los primeros, y 20 por ciento por los segundos). Entre 1986 y 1994, la desigualdad no sufrió ningún cambio. Durante este período, los cambios en los retornos a la educación fueron desiguales; sin embargo, fueron más que compensado por cambios igualadores en la distribución de horas de trabajo y por la reducción de la brecha salarial entre Montevideo y el resto de las zonas urbanas.

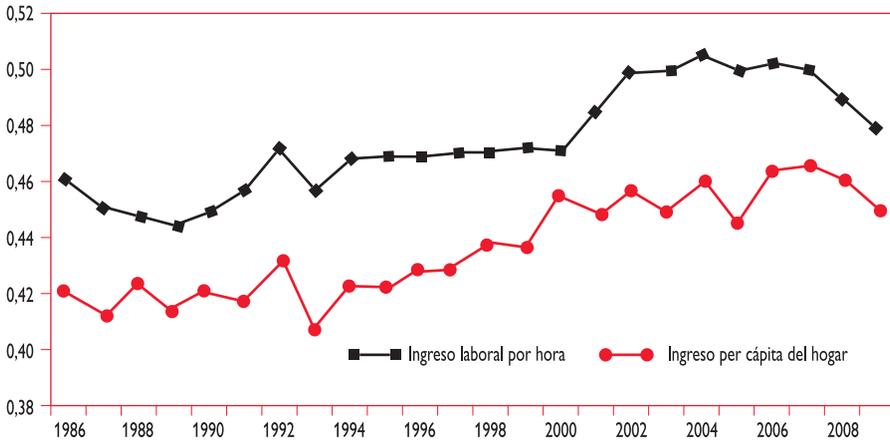
El catalizador principal que explica el aumento, tanto de la desigualdad en el ingreso laboral como de la desigualdad en el ingreso

total per cápita de los hogares entre 1994 y 2007, se refiere al incremento en los retornos a la educación (representando aproximadamente 80 por ciento del cambio). La participación en el mercado laboral, la evolución de la brecha de género y la brecha regional reforzaron esta tendencia regresiva (los cambios en la *distribución* de la educación fueron igualadores, pero el efecto fue demasiado pequeño para compensar las fuerzas desigualadoras). Durante el ligero descenso de la desigualdad entre 2007 y 2009, los retornos a la educación constituyeron el principal motor detrás de la disminución de la desigualdad, tanto a nivel individual como a nivel de los hogares (78,5 por ciento). El aumento del empleo y la reducción de la brecha regional también tuvieron un efecto igualador, al igual que los cambios en la distribución de la educación, aunque la magnitud de estos últimos fue imperceptible.

Los resultados muestran que la desigualdad en el ingreso alcanzó un máximo cerca de 2007. Desde entonces, la desigualdad tanto en el ingreso total per cápita de los hogares como en los ingresos laborales por hora ha disminuido (Gráfico 13). Al analizar la evolución de la desigualdad según grupos de educación, se observa que ésta se mostró más alta entre los trabajadores más calificados en el pasado. Hasta 2006, la desigualdad aumentó principalmente entre trabajadores altamente calificados; sin embargo, a partir de 2007 la desigualdad creció entre trabajadores con seis años de educación o menos

Gráfico 13

Uruguay: Coeficiente de Gini del ingreso per cápita del hogar y del ingreso laboral por hora, 1986-2009



Fuente: Alves et al. (2011).

y disminuyó para el resto. En 2009, la desigualdad disminuyó para todos los grupos educativos, mientras que las brechas de desigualdad entre grupos también fueron a la baja. Las tasas de participación aumentaron para casi todos los grupos educativos después de las crisis y el desempleo alcanzó un mínimo histórico, disminuyendo relativamente más para los trabajadores con calificación media y baja. Además, los resultados sugieren cambios en la estructura de la fuerza laboral por nivel educativo, siendo los trabajadores con un bajo nivel escolar relativamente más escasos –aunque esta evolución ha sido más moderada que la ocurrida en la mayo-

ría de los países de América Latina. La principal explicación de la diferente evolución de Uruguay tiene que ver con sus altas tasas de deserción escolar. Estas tasas pueden explicar por qué la desigualdad, en contraste con otros países, siguió aumentando durante la mayor parte de la década.

Los resultados arrojados por el modelo de microsimulación sugieren que las principales fuerzas detrás de la evolución de la desigualdad en el ingreso per cápita de los hogares y en el ingreso laboral fueron los retornos a la educación, la participación en el mercado laboral y los factores residuales. Esto último es evidente

durante 1994-2007 cuando ocurrió el mayor aumento de la desigualdad. Mientras tanto, la brecha regional disminuyó, posiblemente como resultado de aumentos en el salario mínimo (que probablemente eran vinculantes en las zonas más desfavorecidas fuera de Montevideo), y de la presencia del Consejo de Salarios²³.

En resumen, el período 1986-2009 se caracteriza por una tendencia creciente de la desigualdad. La crisis de 2002 y la recuperación económica estuvieron acompañadas por un aumento de este fenómeno. Sin embargo, la tendencia se revirtió en 2007. En general, las fuerzas del mercado laboral y los retornos a la educación fueron las principales causas, tanto del aumento como de la caída en la desigualdad. ¿Por qué los rendimientos de la educación fueron a la baja desde 2008? Una explicación pueden ser las políticas activas en el mercado laboral: un salario mínimo más alto y la restitución de los procesos de negociación colectiva en la industria, ambas estrategias implementadas por un gobierno de izquierda. El gobierno introdujo además, una reforma tributaria que aumentó la tasa efectiva de impuestos para los perceptores con más altos ingresos y, por tanto, redujo la prima por calificación. Sin embargo, si lo anterior genera una mayor oferta de trabajadores informales las políticas activas del mercado podrían convertirse en fuerzas desigualadoras, lo que aumentaría la brecha entre los ingresos del trabajo formal e informal. Es importante tener en

cuenta que la mejora de la educación no parece haber desempeñado un papel importante, ya que Uruguay es uno de los casos en los que el ritmo de crecimiento de años promedio de escolaridad ha sido particularmente lento. La reducción de la desigualdad desde 2007, por lo tanto, parece depender más de las acciones del gobierno a favor de la mano de obra y de las transferencias públicas hacia los pobres, que de los mecanismos del mercado.

V. Comentarios finales

Desde el año 2000, la desigualdad ha disminuido en la mayoría de los países de América Latina, aunque también ha aumentado en algunos. Este artículo analiza las causas que subyacen a la dinámica de la desigualdad, enfocándose en dos casos en los que la desigualdad se redujo (Brasil y México) y uno en el que ésta se elevó (Uruguay). El análisis mostrado sugiere que tanto las fuerzas del mercado como la acción del Estado jugaron un papel importante en la explicación de la dinámica de la desigualdad. En particular, el descenso de la desigualdad en Brasil y México parece estar fuertemente asociado con la caída de los diferenciales de salarios por hora según nivel educativo (o, en otras palabras, con la caída de los retornos a la educación) y, en menor medida, con la reducción de la desigualdad en educación²⁴. La reducción de los

diferenciales salariales, a su vez, se asocia en parte al mayor acceso a la educación logrado en años anteriores, lo que volvió relativamente escasos a los trabajadores sin instrucción o con primaria incompleta. Por el contrario, como se mencionó, la principal fuerza que explica el aumento de la desigualdad en el ingreso en Uruguay durante 1994-2007 es el incremento en los retornos a la educación. Debido a las elevadas tasas de deserción escolar, la composición de la población por nivel educativo apenas ha cambiado en Uruguay.

La acción del Estado contribuyó a la disminución de la desigualdad en Brasil, México y Uruguay (2007-2009) de tres formas. En primer lugar, el mayor acceso a la educación básica en Brasil y México es resultado de los esfuerzos explícitos de los gobiernos de estos países. En segundo lugar, las transferencias (netas) del gobierno se volvieron más generosas y progresivas. Los programas de transferencias monetarias condicionadas a gran escala, Bolsa Familia (Brasil) y Oportunidades (México), redujeron la desigualdad en los ingresos per cápita de los hogares entre 10 y 20 por ciento. Finalmente, en Brasil y en el período reciente en Uruguay (2007-2009), la acción del Estado ha sido evidente a través de políticas activas en el mercado laboral. En ambos países, el aumento de los salarios mínimos comprimió la distribución salarial. En Uruguay, este proceso se vio reforzado por la reincorporación del sector industrial a la negociación colectiva.

Referencias bibliográficas

- ALEJO, Javier, Marcelo BERGOLO, Fedora CARBAJAL, y Guillermo CRUCES (2009). "Cambios en la desigualdad del ingreso en América Latina. Contribución de sus principales determinantes. (1995-2006). Informe Final". Documento de apoyo para el proyecto de PNUD *Mercados, el Estado y la dinámica de la desigualdad en América Latina*, coordinado por Luis Felipe López-Calva y Nora Lustig.
- ALTIMIR, Oscar (2008). "Distribución del ingreso e incidencia de la pobreza a lo largo del ajuste". *Revista de la CEPAL* No. 96 (Diciembre).
- ALVES, Guillermo, Verónica AMARANTE, Gonzalo SALAS y Andrea VIGORITO (2011). "The Evolution of Inequality in (Urban) Uruguay in the Last Three Decades (1986-2009)". Documento de apoyo para el proyecto de PNUD *Mercados, el Estado y la dinámica de la desigualdad en América Latina*, coordinado por Luis Felipe López-Calva y Nora Lustig.
- BARROS, Ricardo, Mirela de CARVALHO, Samuel FRANCO, y Rosane MENDONÇA (2009). "Markets, the State and the Dynamics of Inequality: Brazil's Case Study". Documento de apoyo para el proyecto de PNUD *Mercados, el Estado y la dinámica de la desigualdad en América Latina*, coordinado por Luis Felipe Lopez-Calva y Nora Lustig.
- BARROS, Ricardo, Mirela de CARVALHO, Samuel FRANCO, y Rosane MENDONÇA (2010). "Markets, the state and the dynamics of inequality in Brazil". En Luis F. López Calva y Nora Lustig (eds.), *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* Capítulo 6. Washington DC: Brookings Institution y PNUD.
- BARROS, Ricardo, Francisco H. G. FERREIRA, José R. MOLINAS VEGA, y Jaime SAAVEDRA CHANDUVI (2009). *Measuring Inequality of Opportunities in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC, Banco Mundial.
- BOURGUIGNON, Francois y Francisco G. H. FERREIRA (2005). "Decomposing changes in the distribution of Household Incomes: Methodological Aspects". En Bourguignon, Francois, Francisco G. H. Ferreira y Nora Lustig (eds.). *The Microeconomics of Income Distribution Dynamics in East Asia and Latin America*. Nueva York, Oxford University Press.
- ESQUIVEL, Gerardo (2009). "The Dynamics of Income Inequality in Mexico since NAFTA". Documento de apoyo para el proyecto de PNUD *Mercados, el Estado y la dinámica de la desigualdad en América Latina*, coordinado por Luis Felipe López-Calva y Nora Lustig.
- EBERHARD, Juan y Eduardo ENGEL (2008). "Decreasing Wage Inequality in Chile". Documento de apoyo para el proyecto de PNUD *Mercados, el Estado y la dinámica de la desigualdad en América Latina*, coordinado por Luis Felipe López-Calva y Nora Lustig.
- ESQUIVEL, Gerardo, Nora LUSTIG, y John SCOTT (2010). "A Decade of Falling Inequality in Mexico: Market Forces or State Action?" En Luis F. López Calva y Nora Lustig (eds.), *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* Capítulo 7. Washington DC, Brookings Institution y PNUD.
- GASPARINI, Leonardo y Guillermo CRUCES (2010). "A Distribution in Motion: The Case of Argentina". En Luis F. López Calva y Nora Lustig (eds.), *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* Capítulo 5. Washington DC, Brookings Institution y PNUD.
- LERMAN, R. y S. YITZHAKI (1985). "Income Inequality Effects by Income", *The Review of Economics and Statistics*, 67(1); pp. 151-56.
- LONDOÑO, J. L. y M. SZEKELY (2000). "Persistent Poverty and Excess Inequality: Latin America, 1970-1995". *Journal of Applied Economics*, 1; pp. 93-134.
- LÓPEZ-CALVA, Luis F. y Nora LUSTIG (2010). *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?*. Washington, DC, Brookings Institution y PNUD.

- LUSTIG, Nora (2010). "Is Latin America Becoming Less Unequal?" en *Vision for Latin America 2040. Achieving a More Inclusive and Prosperous Society*. Documento preparado para la Corporación Andina de Fomento (CAF), Centennial Group, Washington DC.
- LUSTIG, Nora, Luis F. LÓPEZ-CALVA y Eduardo ORTIZ-JUÁREZ (2011). "The Decline in Inequality in Latin America: How Much, Since When and Why". Documento de trabajo 1118, Tulane University.
- SCOTT, John (2009). "Gasto Público y Desarrollo Humano en México: Análisis de Incidencia y Equidad", Documento de apoyo al *Informe de Desarrollo Humano de México 2008/2009*. México, PNUD.
- SEDLAC (Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean), CEDLAS y Banco Mundial. La Plata, Argentina y Washington DC. <http://www.depeco.econo.unlp.edu.ar/cedlas/sedlac/>.

Notas

- * Este artículo está basado en los resultados del proyecto “Mercados, el Estado y la dinámica de la desigualdad en América Latina” del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, coordinado por Luis F. López-Calva y Nora Lustig (Lopez-Calva y Lustig, 2010).
- ¹ Ver, por ejemplo, Altimir (2008) y Londoño y Székely (2000). Como se muestra en la siguiente sección, en la década de los ochenta sólo se contaba con datos nacionales para seis de los países, mientras que en los siete restantes los datos disponibles cubrían únicamente las zonas urbanas (y en algunos casos sólo las grandes metrópolis).
- ² Esta sección está basada en Barros, de Carvalho, Franco y Mendonça (2009; 2010).
- ³ La disminución de la desigualdad en el ingreso en Brasil satisface la prueba de “dominancia de Lorenz” y es estadísticamente significativa. Barros *et al.* (2009).
- ⁴ Barros *et al.* (2009).
- ⁵ *Ibid.*
- ⁶ El ingreso laboral incluye sueldos y remuneraciones de los trabajadores por cuenta propia. Los ingresos no laborales incluyen los ingresos sobre capital, tales como intereses, utilidades y rentas sobre propiedades; y transferencias. Las transferencias, a su vez, pueden ser privadas (remesas y regalos, por ejemplo) o públicas (pensiones y transferencias monetarias condicionadas, por ejemplo).
- ⁷ Véase Barros *et al.* (2009).
- ⁸ Las encuestas de hogares normalmente no captan con precisión a los hogares ubicados en la parte superior de la distribución de ingresos, cuyos ingresos no laborales provienen principalmente de activos. Esto aplica para todos los países.
- ⁹ Esta sección está basada en Esquivel, Lustig y Scott (2010).
- ¹⁰ La incidencia de la pobreza extrema en México se mide a través de la línea oficial de “pobreza alimentaria”.
- ¹¹ Las cifras de 2005 deben tomarse con cautela debido a que la encuesta para ese año puede no ser comparable con las del resto.
- ¹² La “curva de incidencia del crecimiento” muestra los cambios en el ingreso (o gasto) per cápita familiar para cada percentil de ingreso (o gasto), ordenados desde los hogares más pobres hasta los más ricos.
- ¹³ El promedio de las tasas de crecimiento de toda la distribución fue ligeramente superior a 2,5 por ciento.
- ¹⁴ Alejo *et al.* (2009).
- ¹⁵ Scott (2009).
- ¹⁶ Scott (2009).
- ¹⁷ Esta sección está basada en Alves *et al.* (2011).
- ¹⁸ La encuesta utilizada (Encuesta Continua de Hogares, ECH) refleja los ingresos corrientes después de impuestos. El agregado de ingresos de los hogares en este análisis está compuesto por ingresos laborales de los trabajadores asalariados, trabajadores por cuenta propia y empresarios (tanto en especie como en efectivo); ingresos de capital (provenientes de los intereses, rentas, regalías, y activos financieros); transferencias públicas y privadas (incluyendo remesas); y la renta imputada de la vivienda. Esta definición de ingresos es diferente a la utilizada por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) dado que excluye el ingreso imputado por la cobertura de seguro de salud. El INE suma a los ingresos del hogar el valor de mercado de los seguros de salud para los trabajadores formales. Desde 2007, cuando una importante reforma al sistema de salud se llevó a cabo y se amplió la cobertura a los hijos de 18 años o menos, las series de ingresos medios no muestran la misma tendencia que las del INE. El coeficiente de Gini también varía cuando este ingreso imputado se incluye. A pesar de ello, la

evolución de la desigualdad es la misma cuando se elimina tal imputación.

¹⁹ En general, si se considera el periodo completo, la curva de incidencia del crecimiento tiene forma de U, lo que refleja mayores tasas de crecimiento del ingreso para los extremos de la distribución.

²⁰ La descomposición del coeficiente de Gini por fuente de ingreso sigue la metodología desarrollada por Lerman y Yitzhaki (1985).

²¹ Véase Bourguignon y Ferreira (2005).

²² El modelo emplea el ingreso laboral a través de las dos ecuaciones siguientes: i) una ecuación de ingresos por hora usando el método de Heckman, explicado por el sexo, la edad, la edad al cuadrado, la región de residencia y un conjunto de variables binarias para niveles de educación (la ecuación seleccionada también incluye una variable que refleja si la persona vive con una pareja y una variable que refleja la presencia de niños de 5 años de edad o menos), y ii) una ecuación de horas trabajadas utilizando un modelo Tobit, que se calcula por separado para los jefes, los cónyuges y el resto de los miembros del hogar, y se explica por el sexo, la escolaridad, la edad, la región y los ingresos no laborales del jefe del hogar. Para la estimación de los contra factuales para educación y factores no observables, se estimó una ecuación empleando los años de escolaridad como variable dependiente. A partir de este modelo, se distinguió el efecto, sobre la desigualdad total, de los retornos a la educación, los retornos a la experiencia, los cambios en la brecha de género, los retornos por habitar en Montevideo, las horas de trabajo, la estructura educativa y factores no observables.

²³ De 1985 a 1991, los salarios privados, públicos y rurales se establecieron en los convenios colectivos entre el gobierno, los empresarios y los sindicatos. Este mecanismo de fijación de salarios fue suprimido durante el período 1990-1991, cuando el Consejo de Salarios dejó de ser convocado. A partir de entonces, la

negociación salarial se llevó a cabo a nivel de empresa, ya sea a través de una negociación sindical o, en la mayoría de las veces, por medio de un acuerdo directo entre el trabajador y el empleador. En 2005 la negociación salarial colectiva fue reinstaurada.

²⁴ Una dinámica similar en el mercado laboral se observa en Argentina y Chile; véanse Gasparini y Cruces (2010) y Eberhardt y Engel (2008).

Educación, clases medias y movilidad social en América Latina

Resumen:

Este artículo analiza el papel de la educación como herramienta de movilidad económica y social ascendente en América Latina, con especial énfasis en los estratos medios –aquellos hogares que se encuentran en el centro de la distribución del ingreso. A pesar de progresos importantes en la educación básica en la región en las últimas décadas sobre todo para los hogares más pobres, este trabajo muestra que la posibilidad de ascender socialmente continúa siendo muy limitada en la región. Estos resultados se constatan para varias fuentes de datos y metodologías diferentes. Los estratos medios enfrentan serias limitaciones para superar el umbral de la educación secundaria y terciaria y así tener la oportunidad de consolidarse en una clase media menos vulnerable. Finalmente, se discuten varias intervenciones de política pública, tanto en la esfera educativa como también otras políticas sociales y laborales, que pueden incrementar la efectividad de la educación como una herramienta de desarrollo social en la región.

Palabras clave:

educación, clase media, oportunidades, América Latina

Abstract:

This paper studies the role of education as a tool of economic and social upward mobility in Latin America, with an emphasis on the middle sectors –households in the centre of the income distribution. Despite important progress in basic education in the region during the last decades, especially among the poorest households, this paper shows that possibilities of upward social

mobility continue to be very limited in Latin America' societies. These results are confirmed by using different data and methodologies. The middle sectors face serious hurdles to surpass the threshold of secondary and tertiary education and therefore have the opportunity to consolidate as a less vulnerable middle class. Finally, we discuss several public policy interventions in the fields of education, but also social and labour market policies that could increase the effectiveness of education as a development tool in the region.

Keywords:

education, middle class, opportunities, Latin America

Educación, clases medias y movilidad social en América Latina*

I. Introducción

La educación constituye uno de los factores claves para el desarrollo económico al elevar el nivel de cualificación de la fuerza de trabajo. El capital humano no solamente contribuye al crecimiento económico al elevar la productividad del trabajo (Lucas, 1988) sino que también facilita la absorción de tecnologías y permite potencialmente diversificar las economías y emprender actividades de mayor valor agregado (Vandenbussche *et al.*, 2006). Adicionalmente, desde una perspectiva más microeconómica, al ser la educación uno de los mayores determinantes del nivel de las remuneraciones (Card, 1999), también es claro que brindar servicios educativos en calidad y cantidad adecuadas puede nivelar las oportunidades futuras entre jóvenes de diferentes estratos socioeconómicos. En este sentido, la

educación puede actuar como una herramienta eficaz de movilidad social a través del mercado laboral. Por último, existen también otras dimensiones económicas y sociales del desarrollo que destacan a la educación como un factor fundamental: la salud, el crimen y la participación en organizaciones cívicas y la vida política (Behrman y Stacey, 1997; Dee, 2004; Milligan *et al.*, 2004).

En este artículo analizamos el grado de movilidad inter-generacional (de padres a hijos) en los niveles de educación alcanzados y la importancia del entorno socioeconómico del hogar para el logro escolar con especial énfasis en los estratos intermedios de la distribución del ingreso en América Latina. En las última década, varios países de la región han sido exitosos en la reducción de la pobreza –tanto por los programas de transferencias así como un crecimiento económico más alto– incrementándose así la

cantidad de hogares por encima de la línea de pobreza que constituyen unas clases medias incipientes (OCDE, 2010). Sin embargo, estos estratos medios de la distribución del ingreso son aún muy vulnerables. Las políticas educativas podrían ayudar a consolidar estas clases medias, si logran elevar las oportunidades laborales para las mismas.

A pesar de las recientes mejoras en la distribución del ingreso, la región continúa siendo la región más desigual del mundo (Gasparini y Lustig, 2011). Si existiese perfecta movilidad (al menos *ex ante*), tal que los logros socioeconómicos de los hijos sean independientes de la situación de sus padres y el entorno familiar², se podría argumentar que la desigualdad en la distribución del ingreso entre individuos en un determinado momento del tiempo no sería relevante. Es más, dichas diferencias estarían dando los incentivos correctos a los padres de hogares más pobres a invertir en la educación de sus hijos (Becker y Tomes, 1986). Obviamente, para que esto suceda se tienen que dar una serie de condiciones que las economías y sociedades latinoamericanas están lejos de cumplir. Los hogares pobres tendrían que poder acceder al crédito para financiar la educación de sus hijos. A su vez, la sociedad debería dar igualdad de oportunidades en base al mérito y la habilidad, independientemente de la raza, género u otras características personales.

El resto del artículo está estructurado de la siguiente manera. En la siguiente sección se

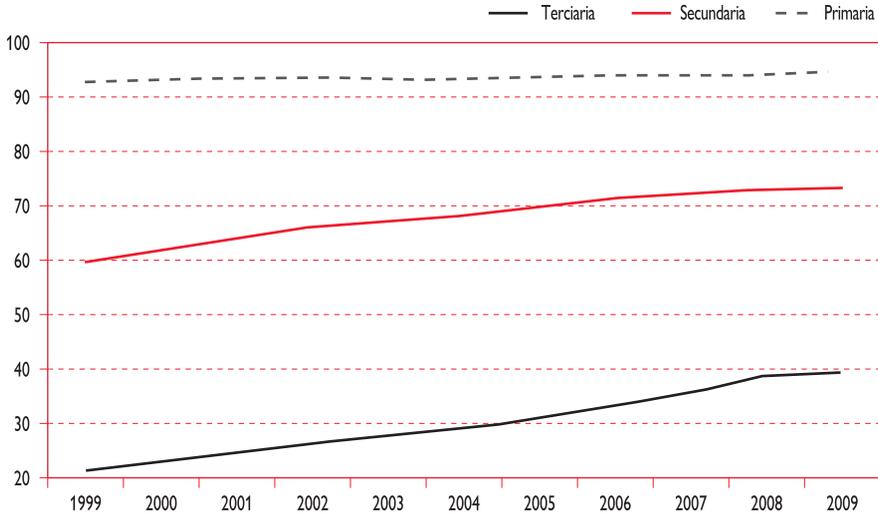
presentan las principales características educativas de la población actualmente en América Latina, poniendo énfasis en los estratos medios de la distribución del ingreso. La sección 3 presenta evidencia sobre la movilidad educativa intergeneracional y el impacto del entorno socioeconómico familiar sobre el rendimiento escolar. La sección 4 discute diferentes opciones de políticas y sus limitaciones. Finalmente la sección 5 presenta las principales conclusiones y líneas de investigación futuras.

II. Algunas características y tendencias educativas recientes

En la última década, América Latina muestra significativos avances en la matriculación secundaria, pasando de una tasa de matriculación neta por debajo de un 60% en 1999 a más de 73% en 2009. De manera similar, la matriculación bruta en educación terciaria casi se duplicó en el período, pasando de un 21% a 39% en el mismo período (Gráfico 1). Una evolución similar se observa en cuanto a la cantidad de recursos dedicados a la educación. Las diferencias relativas entre la región y la OCDE se han venido reduciendo, gracias a un mayor esfuerzo por parte de los países latinoamericanos. Mientras que en 1980 el gasto público promedio en educación en América Latina era del 3% del PIB, comparado con un 5,3% en los países OCDE, en los

Gráfico 1

Tasas de matriculación por nivel educativo (1999 – 2009)



Fuente: En base a datos del Banco Mundial (World Development Indicators).

Nota: Las tasas son de matriculación neta para los niveles de primaria y secundaria y brutas para educación terciaria.

2000s el gasto en América Latina fue de un promedio de 4,1% del PIB, mientras que para la OCDE se mantuvo en 5,3%.

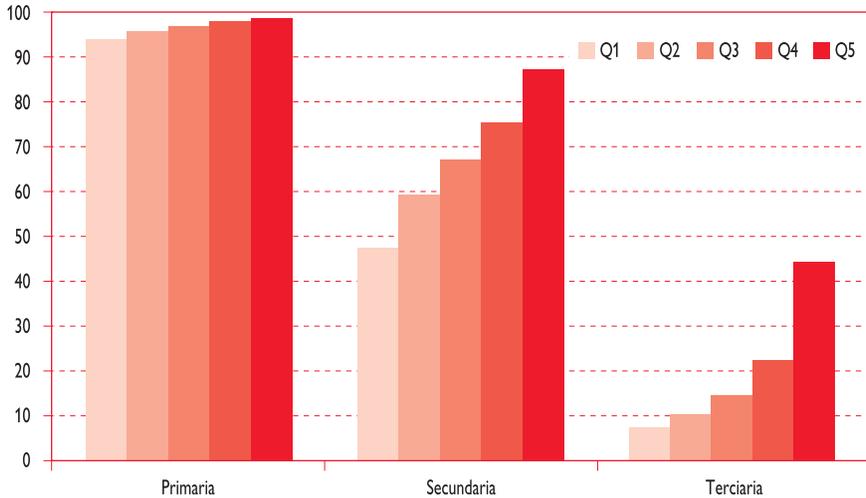
A su vez, la mayoría de los países latinoamericanos han logrado alcanzar niveles cercanos a la universalización de la educación primaria para todos los niveles de ingreso, tanto para niñas como varones. Sin embargo, en la educación secundaria y terciaria la matriculación continúa estando estrechamente ligada al ingreso familiar (Gráfico 2). Por ejemplo, en

promedio la probabilidad de que un joven del quintil más rico esté matriculado en la educación terciaria es siete veces más alta que para el quintil más pobre, en incluso dos veces más alta que para el cuarto quintil más rico. A nivel de educación secundaria las brechas son menores, pero significativas.

Utilizando la definición de clase media de Castellani y Parent (2011) –que comprende a las personas que tienen un ingreso superior al 50% del ingreso per cápita mediano del país

Gráfico 2

Matriculación educativa por quintiles de ingresos



Fuente: OCDE (2010).

e inferior al 150%— la Tabla 1 muestra los niveles de educación promedio para estos estratos medios, así como el grupo con ingresos inferiores (desafortunados) y superiores (acomodados), según cohortes etarias. Comparando las cohortes de 61-65 años y de 21-30 años de edad, en la mayoría de los países, los años de educación se incrementaron más rápidamente para los desfavorecidos —en términos relativos— con las excepciones de Brasil y Colombia donde fueron los estratos medios que incrementaron más su nivel educativo. A

pesar de esta convergencia relativa, persisten importantes diferencias entre los grupos de ingreso. Hoy en día, los estratos medios de la región tienen en promedio casi 8 años de educación formal, con Argentina liderando la muestra con casi 10 años mientras que en Colombia son apenas un poco más de 6 años. Es decir, que los estratos medios tienen en promedio estudios secundarios incompletos. Incluso la cohortes más jóvenes (21-30 años de edad al momento de la encuesta) no alcanzan a tener doce años de educación. Por el contra-

Tabla 1
Años de educación por grupo de ingreso y cohorte

País	Categoría de ingresos	Promedio 25-65	14-20	21-30	31-40	41-50	51-60	61-65
Argentina	Desfavorecidos	9,1	8,9	10,2	9,4	9,2	8,2	7,5
	Estratos medios	9,7	9,7	11,1	10,5	9,7	8,3	7,6
	Acomodados	12,6	10,7	13,1	13,4	12,6	11,7	10,8
Bolivia	Desfavorecidos	4,1	7,7	6,6	4,6	3,6	2,9	1,8
	Estratos medios	6,9	8,9	9,3	7,7	6,4	4,4	3,4
	Acomodados	10,7	9,6	12,4	11,4	10,4	8,7	7,8
Brasil	Desfavorecidos	4,7	7,2	6,6	5,0	4,1	3,0	2,5
	Estratos medios	6,6	8,7	9,1	7,5	6,3	4,3	2,9
	Acomodados	11,6	10,5	13,1	12,4	11,5	10,2	8,6
Chile	Desfavorecidos	7,1	9,7	9,7	8,1	7,1	5,3	4,0
	Estratos medios	8,6	10,2	11,1	9,7	8,5	6,7	5,2
	Acomodados	11,7	10,8	13,4	12,7	11,7	10,3	8,7
Colombia	Desfavorecidos	4,4	7,5	6,5	4,9	4,2	3,1	2,8
	Estratos medios	6,3	8,6	8,4	7,0	6,0	4,3	3,4
	Acomodados	10,8	10,0	12,0	11,7	10,5	9,4	7,5
Costa Rica	Desfavorecidos	6,2	6,4	6,8	6,6	6,9	5,7	4,9
	Estratos medios	6,6	6,6	7,0	6,7	6,9	6,2	5,7
	Acomodados	10,9	8,1	11,3	10,4	11,2	11,0	10,8
Ecuador	Desfavorecidos	7,8	9,7	9,3	8,5	7,6	6,7	4,7
	Estratos medios	9,5	10,3	11,3	10,2	9,2	7,9	6,0
	Acomodados	12,5	11,0	13,5	13,3	12,5	11,3	10,3
México	Desfavorecidos	4,9	8,0	7,0	5,7	4,6	2,9	2,1
	Estratos medios	7,7	9,0	9,5	8,6	7,5	5,5	4,3
	Acomodados	12,1	10,2	12,9	12,8	12,2	10,7	9,3
Perú	Desfavorecidos	4,5	7,7	7,0	5,5	3,6	2,5	1,8
	Estratos medios	8,0	9,2	10,4	8,8	7,2	5,3	3,6
	Acomodados	12,1	10,3	13,1	12,9	11,7	10,2	8,7

Fuente: OCDE (2010).

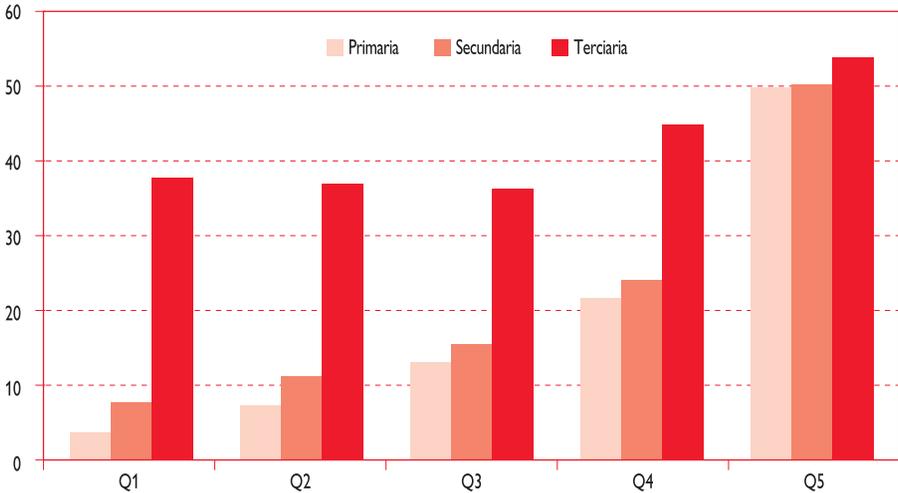
rio, las personas de estratos acomodados en muchos países tienen al menos algún año de educación post-secundaria.

La alta participación del sector privado en la provisión de servicios educativos es una

característica importante de los sistemas educativos de la región a los efectos de entender los efectos sobre la movilidad social en América Latina. Adicionalmente, la fracción de estudiantes matriculados en establecimientos

Gráfico 3

Porcentaje de estudiantes matriculados en centro educativos privados por quintiles de ingresos per cápita del hogar



Fuente: OCDE (2010).

privados aumenta significativamente con el nivel del ingreso familiar de los estudiantes. Por ejemplo, mientras que menos de un 4% de los estudiantes provenientes del 20% de hogares más pobres asisten a un establecimiento privado, entre los estudiantes del 20% más rico esta fracción asciende a casi un 50% (ver Gráfico 3). Una situación similar se observa para la educación secundaria. En lo que se refiere a la educación terciaria, las diferencias por estratos de ingreso son menos pronunciadas, debido a

la alta participación de universidades e institutos de formación terciaria privados en la oferta educativa de la región.

Como se discute más adelante, la segmentación de la matrícula entre el sistema público y privado según la situación económica del hogar puede limitar la efectividad de la educación como herramienta para fortalecer la movilidad. Si existen diferencias de calidad importantes, los estudiantes de bajo recursos no podrán acceder a los mismos conocimientos que sus

pares más acomodados. Tampoco se beneficiarían de interactuar con redes sociales que les permitan más opciones laborales. De esta manera, se generan brechas en el rendimiento escolar y conocimiento que luego pueden reproducir la estructura social inicial. Los estratos medios en general se caracterizan por una situación intermedia, aunque en la educación primaria y secundaria se encuentran más cercanos a los hogares desfavorecidos, más que los acomodados. Por ejemplo, mientras que en el cuarto quintil de ingreso la fracción de estudiantes inscritos en establecimientos privados es de casi un 25%, para el quinto quintil la proporción es casi del doble.

En resumen, los sistemas educativos latinoamericanos han experimentado un incremento en los recursos asignados y una expansión significativa de la cobertura. Sin embargo, alcanzar finalizar los estudios secundarios y terciarios es mucho más frecuente entre los jóvenes de hogares acomodados que los desfavorecidos e incluso las clases medias. Los miembros de los estratos medios latinoamericanos en general cuentan solamente con estudios secundarios, en muchos casos incompletos. Finalmente, el sistema educativo se caracteriza por una alta participación de los establecimientos privados –que atienden principalmente a los hogares de mayores ingresos– mientras que los desfavorecidos y los estratos medios utilizan más los servicios de educación pública.

III. Movilidad educativa intergeneracional y rendimiento escolar

En esta sección se analiza la movilidad educativa intergeneracional utilizando una serie de indicadores y medidas alternativas. La movilidad educativa entre generaciones se puede definir como la importancia que tiene el nivel educativo y socio-económico de los padres sobre la educación –el nivel alcanzado y/o el rendimiento escolar– de sus hijos. Cuanto más importante sean estas condiciones, ajenas al esfuerzo y talento de los jóvenes, menor es la movilidad intergeneracional. Utilizando una serie de bases de datos alternativas y metodologías esta sección muestra que los países latinoamericanos presentan bajos niveles de movilidad intergeneracional. A su vez, esta baja movilidad afecta particularmente a los estratos medios en algunas dimensiones, como la probabilidad de avanzar hacia completar la educación terciaria.

Dos medidas de movilidad intergeneracional frecuentemente utilizadas en la literatura se basan en la estimación de la siguiente regresión:

$$E_i = \alpha + \beta PE_i + \sum_{ij} \gamma_{ij}$$

donde, E_i es el nivel educativo alcanzado por la persona i y PE_i es el nivel educativo máximo alcanzado por su padre o su madre.

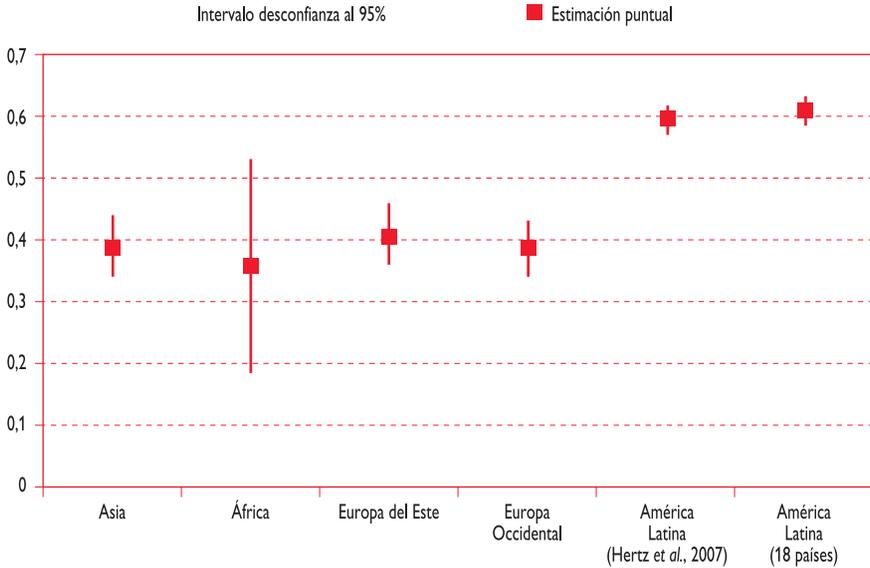
La primera medida de movilidad se basa en el coeficiente β , ya que el mismo refleja en cuanto aumenta en promedio la educación de los hijos frente a un incremento en la educación parental. Cuanto mayor el valor de β , menos movilidad social. La segunda alternativa se basa en el coeficiente de correlación entre la educación de los hijos y los padres. Esta medida reflejaría cuanto de la variación en la educación de los hijos está explicada por la variación en los niveles educativos de los padres. Si bien ambas medidas están relacionadas, pueden dar lugar a resultados diferentes, ya que cambios en la dispersión relativa en la educación de los hijos y la de los padres pueden crear trayectorias diferentes de ambas medidas. A continuación se utilizan dos fuentes alternativas para evaluar la movilidad intergeneracional en América Latina. Por un lado, se utiliza la encuesta Latinobarómetro que tiene información sobre aproximadamente 1000 personas en 18 países de América Latina para el 2008. Por otro lado, un reciente estudio para países desarrollados y en desarrollo por parte de Hertz *et al.* (2007) utiliza encuestas de hogares. Mientras que la primera fuente tiene la ventaja de cubrir varios países en un periodo relativamente reciente, su reducido tamaño de muestra dificulta un análisis detallado país por país. Por otro lado, los datos de Hertz *et al.* (2007) permiten una comparación internacional más allá de la región, pero no son tan recientes ni cubren tantos países, ya que no se dispone de la información sobre la educa-

ción parental en muchas de las encuestas para las economías latinoamericanas. Ambas fuentes por lo tanto se complementan.

El gráfico 4 muestra las estimaciones de la ecuación (1) para el conjunto de las 18 economías de América Latina en 2008. El panel superior muestra que la elasticidad para hijos de ambos sexos disminuye en el tiempo, ya que para las cohortes más jóvenes el coeficiente es significativamente menor que para las cohortes de mayor edad. Por ejemplo, para una mujer entre 25-34 años de edad, cada año adicional de educación parental incrementa en promedio su educación en medio año más, mientras que en la cohorte de mujeres con 55 o más años dicho incremento es de casi 0,65 años de educación. Una reducción similar –incluso mayor– se observa para los hombres. Sin embargo, en el panel inferior la evolución de los coeficientes de correlación cuenta una historia diferente. No se observan diferencias significativas en la contribución de la educación parental a explicar la variación en los niveles educativos alcanzados por sus hijos. Esta diferencia entre ambas medidas se explica por un incremento en la varianza de la educación parental para las cohortes más jóvenes. De esta manera, mientras que el coeficiente de elasticidad es menor, la educación parental en términos de la importancia de la misma en explicar las diferencias en los niveles de educación alcanzados por sus hijos permanece estable en el tiempo (ver Daude, 2011).

Gráfico 5

Coefficiente de correlación entre educación de padres e hijos
(entre 20-69 años)



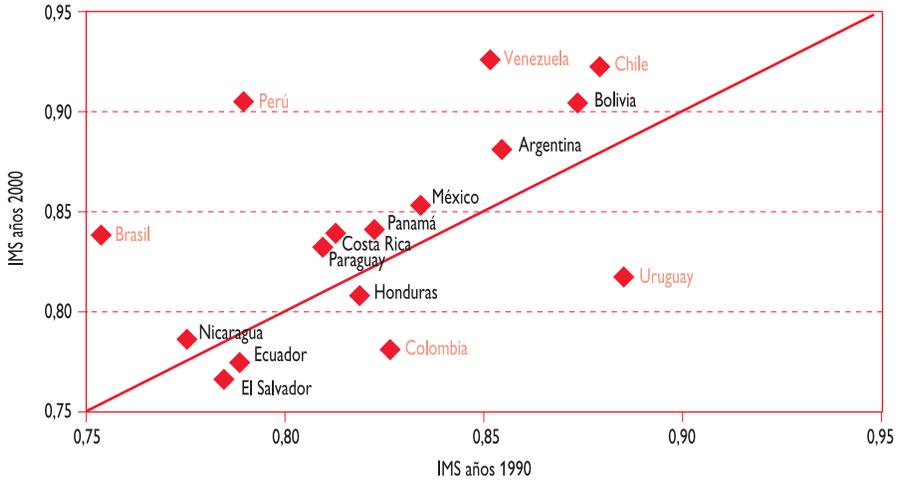
Fuente: Daude (2011).

¿Son estos niveles de correlación elevados o no? En el gráfico 5 presentamos la estimación promedio (para todas las cohortes), así como los resultados de Hertz *et al.* (2007) para América Latina y otras regiones. América Latina es, de lejos, la región con la mayor correlación entre la educación de padres e hijos. Es decir, la movilidad intergeneracional en la región es significativamente más baja que en otras regiones. Por lo tanto, según esta medida, no solamente es América Latina la

región más desigual en la distribución del ingreso, sino que también es la menos móvil socialmente.

Una crítica a los anteriores indicadores de movilidad es que los mismos reflejan más el pasado que el presente. A su vez, se trata de personas que ya están en el mercado laboral y donde políticas educativas ya no pueden modificar sustancialmente su situación. En este sentido, varios autores han sugerido utilizar información sobre los estudiantes que se

Gráfico 6
Índice de movilidad social
 (mediados de los 1990 versus mediados de los 2000)



Fuente: Conconi et al. (2007).

Nota: Los países en azul claro registran cambios significativos a un nivel de confianza del 95%. El índice de movilidad social (IMS) se ha computado usando una descomposición de Fields de la importancia de la renta per cápita y del nivel más alto de formación alcanzado por los padres del hogar a la hora de explicar la brecha de escolaridad de los jóvenes de 13 a 19 años en una regresión que incluye otras variables. El IMS oscila entre valores de 0 a 1; a mayor valor, mayor movilidad social. Véase Conconi et al. (2007) para más información.

encuentran actualmente en el sistema educativo. En particular, una medida de movilidad consiste en cuantificar la importancia del entorno socio-económico del hogar (ingreso y educación de los padres, principalmente) en explicar el rezago escolar –la diferencia entre el grado alcanzado por el niño y el que debería estar cursando de acuerdo a su edad– de sus hijos. Varios investigadores han utilizado recientemente esta medida de movilidad que tiene la ventaja de poder com-

putarse a partir de las encuestas de hogares de un gran número de países latinoamericanos². Según esta metodología entre mediados de los años 1990 y mediados de los años 2000 la movilidad social ha aumentado en 11 de los 16 países analizados, aunque el aumento es estadísticamente significativo solamente en Brasil, Chile, Perú y Venezuela. Mientras tanto, solamente en Colombia y Uruguay se observa una disminución significativa en el índice de movilidad social (ver Gráfico 6).

Según este indicador, varios países han logrado mejorar sensiblemente sus índices de movilidad. Por ejemplo, Chile y Perú –dos países de baja movilidad según las elasticidades y correlaciones entre la educación de padres e hijos (OCDE, 2011)– muestran una mejora reciente para las cohortes más jóvenes. Esto coincide con la evidencia de las pruebas PISA de la OCDE que indican una disminución en la incidencia del contexto socio-económico del hogar en el rendimiento en las pruebas en la última década (Larrañaga y Telias, 2009).

Todas las medidas anteriores de movilidad se basan en los años de educación alcanzados. Sin embargo, frente a diferencias y cambios en la calidad de la educación –y por lo tanto, el conocimiento adquirido– puede darse que las mejoras en la cobertura educativa vengán acompañados de reducciones en el rendimiento promedio de los estudiantes. Esto puede deberse a un efecto composición, ya que acceden a servicios educativos niños y jóvenes de hogares de menores recursos que antes no accedían, pero también a sistemas educativos no preparados para lidiar con la masificación y la mayor diversidad social en la matrícula. Una fuente de datos para un análisis basado en la performance escolar son las pruebas PISA de la OCDE que son pruebas de conocimientos que se realizan a jóvenes de 15 años de edad en los países OCDE y varios países no miembros de la

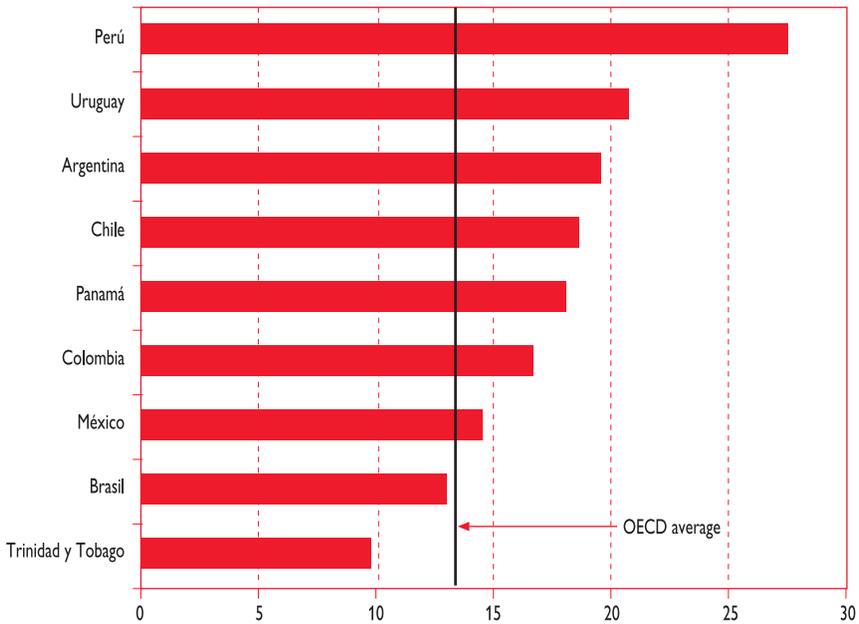
OCDE. En particular, en la última prueba –que tuvo como área temática la comprensión lectora– participaron nueve países de América Latina y el Caribe: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Panamá, Perú, Trinidad y Tobago y Uruguay. A su vez, los estudios PISA permiten construir un indicador de status socioeconómico y cultural del hogar de los estudiantes (ISSC) basado en la ocupación de los padres, sus niveles máximos alcanzados y un índice de riqueza, entre otros. De esta manera, se puede analizar cuanto contribuye el ISSC en explicar el rendimiento estudiantil en las pruebas PISA.

El gráfico 7 compara la importancia del entorno socioeconómico y cultural del hogar en explicar las diferencias en los resultados de comprensión lectora. Este indicador confirma los resultados anteriores. En la mayoría de los países latinoamericanos se encuentra que la varianza explicada por estos factores exógenos al talento y esfuerzo de los jóvenes es significativamente más alta que en promedio en los países de la OCDE. Por ejemplo, en Perú el entorno socioeconómico y cultural explica un 27,4% de la variación total en los resultados, casi el doble que el promedio de la OCDE. Tanto para Argentina, Chile y Uruguay, también se observan niveles estadísticamente superiores a la OCDE.

En resumen, todos los indicadores presentados en esta sección –basados en diferentes fuentes de información y metodologías– pro-

Gráfico 7

Porcentaje de la varianza de los resultados de comprensión lectora explicada por diferencias socioeconómicas y culturales entre estudiantes (PISA 2009)



Fuente: OCDE (2011).

veen un mensaje similar. La movilidad intergeneracional en la región latinoamericana es reducida en comparación a otras regiones desarrolladas y en vías de desarrollo. En este sentido, los sistemas educativos de la región parecen transmitir en el tiempo la alta desigualdad en el ingreso y el acceso a oportunidades de ascenso social.

IV. Opciones de políticas

En base a la evidencia presentada en la sección anterior, uno de los principales objetivos de la política educativa y las políticas sociales más en general debe ser romper el lazo entre el entorno socioeconómico del hogar y los logros educativos alcanzados. Esto permitiría

aumentar las oportunidades de ascenso social y el acceso a las mismas por parte de los sectores desfavorecidos y los sectores medios de la sociedad. A continuación se discuten algunos instrumentos de política en el área educativa, pero es importante recordar que para que sean efectivas muchas veces deben complementarse con otras políticas sociales que apunten a sociedades más inclusivas, reduciendo la aún alta discriminación que existe en América Latina según género y raza. Los sistemas educativos latinoamericanos sufren mucha fragmentación social y políticas que aumenten la diversidad social al interior de los centros educativos podrían ayudar. La evidencia de las pruebas OCDE muestra que los sistemas con mejores niveles de rendimiento también son los socialmente más inclusivos. Es decir que más allá de políticas estrictamente educativas hay una serie de intervenciones públicas que pueden apuntar a aumentar la inclusión social en América Latina sin generar un deterioro en la calidad educativa.

Un primer conjunto de intervenciones que crea precondiciones para aumentar la movilidad son las inversiones en desarrollo de la primera infancia (DPI). En general, estos programas consisten en intervenciones multisectoriales de desarrollo cognitivo, nutrición y salud. En muchos países de América Latina algunos componentes de DPI han sido incluidos en los programas de transferencias condicionadas. La evidencia de los países OCDE

muestra que el vínculo entre la educación de los padres y el rendimiento escolar de los hijos es más débil en países con altas tasas de matriculación y gasto público en programas de educación de temprana infancia (Causa y Chapuis, 2009). En muchos países de la región las tasas de matriculación en educación preescolar son aún muy bajas, especialmente en los estratos bajos y medios de la distribución del ingreso (OCDE, 2010). Si bien los programas de DPI no son por sí solos garantía de más oportunidades en la vida laboral futuro, siembran las bases para que las inversiones en educación posteriores tengan un mayor retorno.

En segundo lugar, es importante incrementar la cobertura y la calidad de la educación secundaria en América Latina. En varios países de la región todavía existe un margen importante para extender la educación obligatoria ya que asciende muchas veces a solamente nueve años de escolaridad (aproximadamente hasta los 15 años de edad). Por lo tanto, extenderla hasta 12 años de escolaridad es factible. La evidencia para la OCDE muestra que estas extensiones pueden tener efectos positivos significativos. En particular, un aumento de los años de educación obligatoria tendría sus mayores efectos en las clases medias. A su vez, un incremento en la calidad de la educación secundaria podría reducir las desigualdades. Dado que el sistema público atiende sobre todo a los estratos bajos y medios de la distribución del

ingreso, reducir la brecha entre el sistema público y los establecimientos privados, disminuiría las diferencias el rendimiento escolar. A su vez, una mejor educación aumenta el rendimiento esperado de la misma en el mercado laboral. Esto puede actuar como un fuerte incentivo de permanecer dentro del sistema educativo y por lo tanto disminuir la deserción escolar entre los estratos medios y desfavorecidos. ¿Cómo mejorar la calidad de la educación? Si bien no existe un único camino para hacerlo, hay una serie de ingredientes que ayudan a tener mejores sistemas educativos. Entre los mismos se destacan la gestión de los centros educativos y los profesores y maestros. Mejorar la administración de las escuelas, descentralizando la gestión y dándoles a los directores mayor autonomía en la gestión de recursos materiales y humanos –combinado con un sistema de evaluación y monitoreo de la gestión moderno y transparente– es una prioridad. En áreas del cuerpo docente también se pueden introducir reformas que mejoren los resultados y la equidad. Un cuerpo docente bien formado, con carreras e incentivos bien definidos es un aspecto común de los sistemas exitosos. En particular, crear incentivos para asignar a docentes altamente calificados a establecimientos con mayores necesidades es un reto pendiente.

Para la educación terciaria y técnica, la existencia de becas y préstamos para financiar la educación pueden ser una herramienta útil para aumentar el acceso de estudiantes de las

clases medias y desfavorecidas a las universidades. La experiencia de los países de la OCDE muestra que estos instrumentos reducen el abandono de los estudios por parte de estudiantes de menores recursos, ya que permiten postergar su entrada al mercado laboral sin una merma en los ingresos.

V. Conclusiones

En este artículo se han analizado varios aspectos de los sistemas educativos latinoamericanos en relación con la movilidad social y las oportunidades de ascenso social que brindan. Más allá de mejoras recientes en la cobertura y el monto de recursos destinados a la educación restan importantes desafíos en términos de calidad y equidad de los sistemas. Actualmente no solamente los jóvenes de hogares más desfavorecidos sino también muchos de los estratos medios no acceden a servicios educativos de calidad que les permitan una inserción laboral más dinámica. La movilidad intergeneracional continúa siendo baja, generando un mecanismo persistente de transmisión de las desigualdades en el tiempo. Para romper con dicha dinámica es importante introducir reformas en los sistemas educativos, pero también combinarlas con otras políticas sociales. Entre ellas se destacan las políticas que eliminan la discriminación racial, por género u otras causas y que crean sociedades más abiertas e inclusivas.

Esto muchas veces no se logra con la educación solamente, sino también mediante una política económica que genere empleos de alta calidad y estimule la demanda de mayor formación por parte de amplios sectores de la población.

Si bien los desafíos son grandes, la experiencia internacional y propia de la región muestra que mejoras y progresos son factibles. Para aumentar su efectividad, las reformas de los sistemas educativos deben basarse en un amplio consenso político y social, de manera que se puedan mantener en el tiempo, ya que los frutos no se ven de un día a otro.

Referencias bibliográficas

- ANDERSEN, L.E. (2001). "Social Mobility in Latin America: Links to Adolescent Schooling", documento de trabajo, Research Network Working Paper R-433, Departamento de Investigación, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- BECKER, G. S. y N. TOMES (1986). "Human Capital and the Rise and Fall of Families", *Journal of Labor Economics*, Vol. 4(3), pp. 1-39.
- BEHRMAN, J.R. y N. STACEY (1997). *The Social Benefits of Education*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- BEHRMAN, J.R., A. GAVIRIA y M. SZÉKELY (2001). "Intergenerational Mobility in Latin America", *Economía* vol. 2 (1), pp. 1-44.
- CARD, D. (1999). "The Causal Effect of Education on Earnings" en Orley Ashenfelter y David Card (editors), *Handbook of Labor Economics* Volumen 3A. Amsterdam, Elsevier.
- CASTELLANI, F. y G. PARENT (2011). "Being Middle Class in Latin America," Working Paper No. 305, OECD Development Centre, París.
- CAUSA O. y C. CHAPUIS (2009), "Equity in Student Achievement Across OECD Countries: An Investigation of the Role of Policies", *OECD Economics Department Working Papers* 708, OCDE, París.
- CONCONI, A., G. CRUCES, S. OLIVIERI y R. SÁNCHEZ (2007). "E pur si muove? Movilidad, Pobreza y Desigualdad en América Latina", *Documento de Trabajo* 62, Centro de Estudios Distributivos Laborales y Sociales (CEDLAS).
- DAUDE, C. (2011). "Ascendance by Descendants? On intergenerational mobility in Latin America," OECD Development Centre Working Paper No. 297, París.
- DEE, T. S. (2004). "Are there civic returns to education?" *Journal of Public Economics*, Vol. 88, pp. 1697-1720.
- GASPARINI, L. y N. LUSTIG (2011). "The Rise and Fall of Income Inequality in Latin America," en *Handbook of Latin American Economics*, J.A. Ocampo y J. Ros (editores), Oxford University Press (forthcoming).
- HERTZ, T., T. JAYASUNDERA, P. PIRAINO, S. SELCUK, N. SMITH y A. VERASHCHAGINA (2007). "Intergenerational Economic Mobility around the World", *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* Vol. 7, Issue 2, pp. 1-45.
- LARRAÑAGA, O. y A. TELIAS (2009). "Inequality of Opportunities in the Educational Attainment of Chilean Students", *Serie Documentos de Trabajo* 310, Departamento de Economía, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
- LUCAS, R. E. (1988). "On the Mechanics of Economic Development," *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, pp. 3-42.
- MILLIGAN, K., E. MORETTI y P. OREPOULOS (2004). "Does education improve citizenship? Evidence from the United States and the United Kingdom," *Journal of Public Economics*, Vol. 88, pp. 1667-1695.
- OCDE (2010). *Perspectivas Económicas de América Latina: En qué medida es clase media América Latina*, OECD Development Centre, París.
- OCDE (2011). *PISA 2009 Results: Overcoming Social Background: Equity in Learning Opportunities and Outcomes (Volume 2)*, París.
- VANDEBUSSCHE, J., P. AGHION y C. MEGHIR (2006). "Growth, distance to frontier and composition of human capital," *Journal of Economic Growth* Vol. 11, pp. 97-127.

Notas

- * La responsabilidad de las opiniones expresadas en este artículo son estrictamente personales del autor y no reflejan necesariamente las de la OCDE o los gobiernos de sus países miembros.
- ¹ Más técnicamente, que la esperanza del ingreso, condicionada en las habilidades innatas de cada individuo, sea la misma para todos los miembros de una cohorte determinada.
- ² Entre los estudios recientes para América Latina que utilizan esta metodología se destacan Andersen (2001), Behrman *et al.* (2001) y Conconi *et al.* (2007).

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)	$P_{20} \geq Y_i \leq P_{90}$

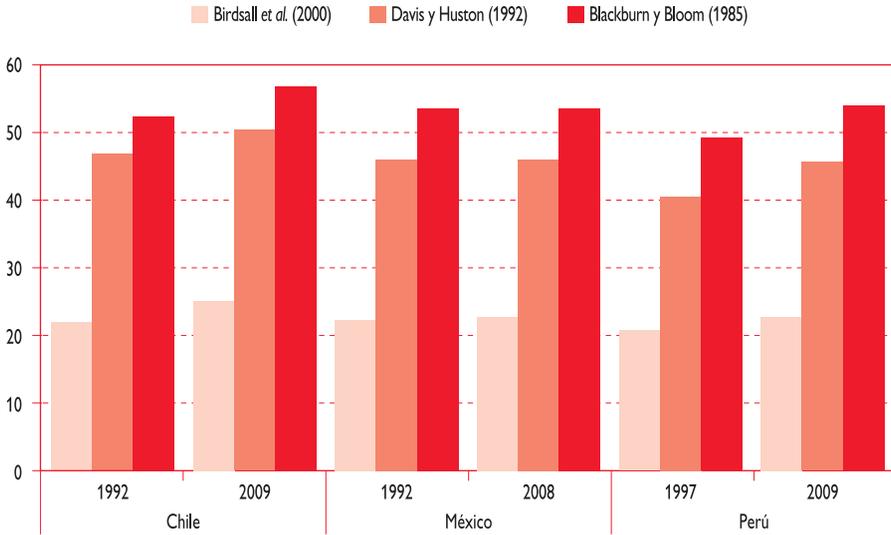
i Σ clase media

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



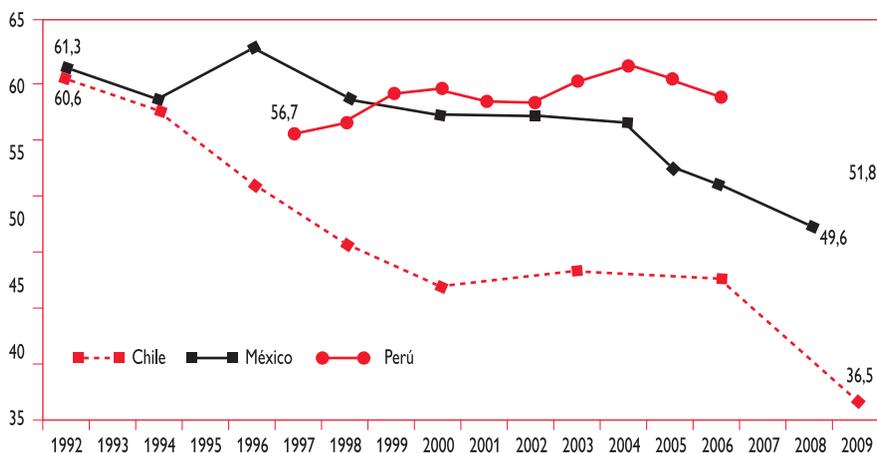
Fuente: Estimación de los autores con base en encuestas de hogares de Chile (CASEN 1992-2009), México (ENIGH 1992-2008) y Perú (ENAHO 1997-2009).

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 (ENAHO) 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 ENAHO durante 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

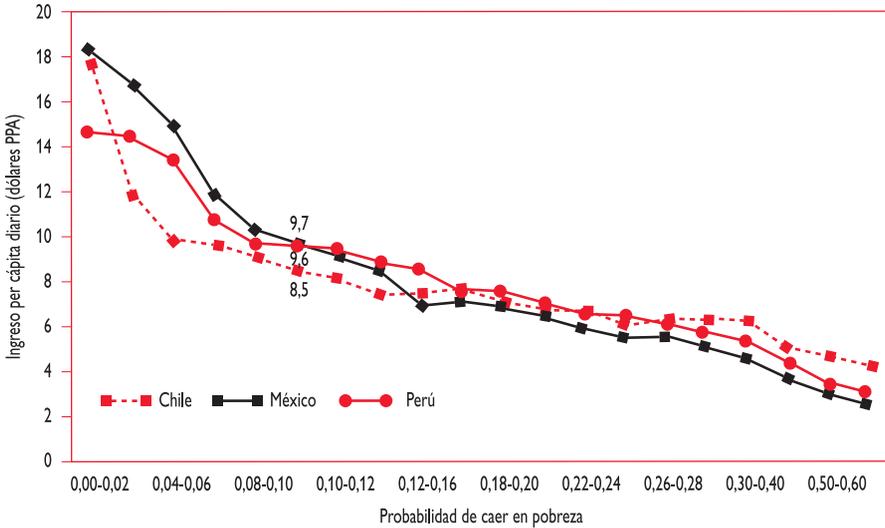
ecuación y obtener el monto de ingreso asociado a cada rango de probabilidad.

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 (ENAH0 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.

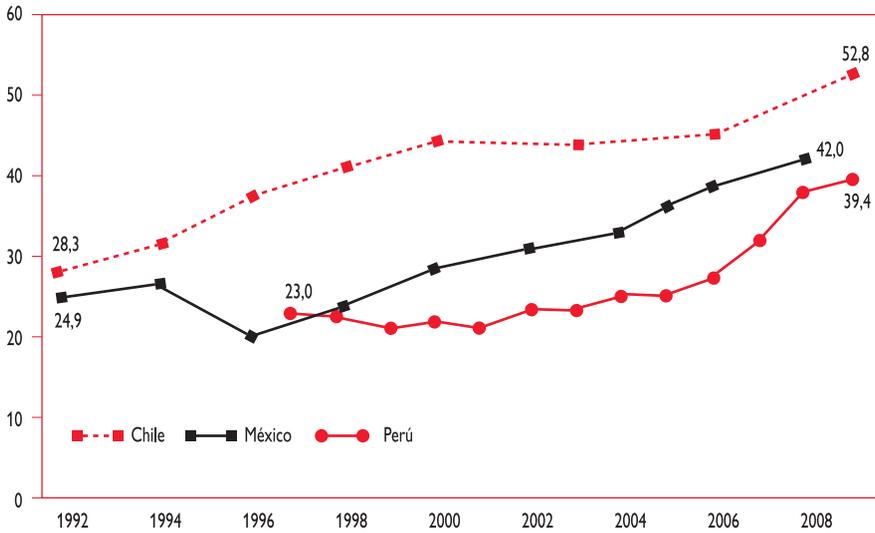
V. Características y evolución de la clase media no vulnerable

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



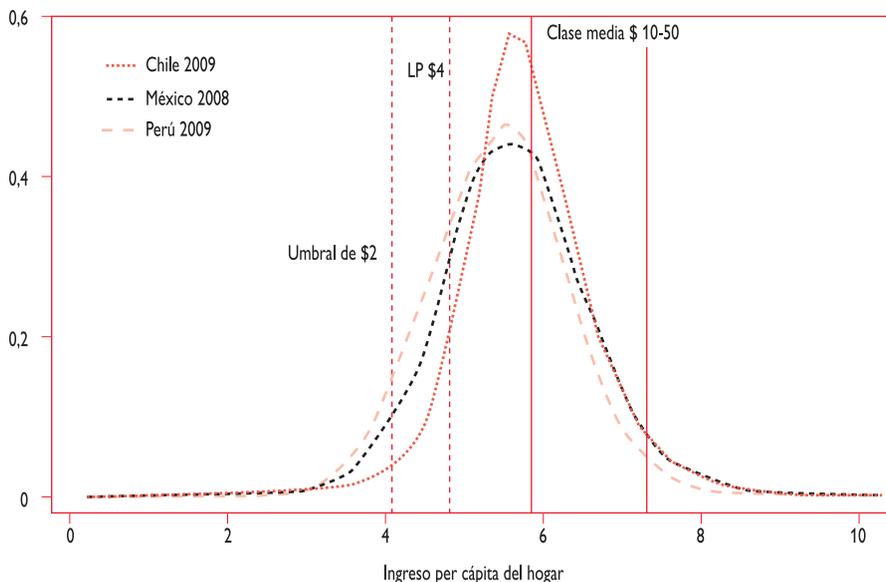
Fuente: López-Calva y Ortiz-Juárez (2011) con base en encuestas de hogares de Chile (CASEN 1992-2009), México (ENIGH 1992-2008) y Perú (ENAH0 1997-2009).

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.
- THURLOW, 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.

José Antonio Ocampo

Universidad de Columbia

Jonathan Malagón

Ministerio de Tecnologías de la Información
y las Comunicaciones de Colombia

Los efectos distributivos de la política fiscal en América Latina

Resumen:

Este ensayo analiza los efectos redistributivos de la política fiscal en América Latina. Considera en primer lugar el efecto redistributivo conjunto de los impuestos y transferencias en América Latina en relación con los países de la OCDE, con consideraciones especiales sobre la evolución de la magnitud y estructura de la tributación. Analiza en segundo término la evolución del gasto público social y su impacto redistributivo. Finalmente, a la luz de estas consideraciones examina cuál ha sido la contribución de la fiscalidad *versus* otros factores a la reciente mejora distributiva que han experimentado varios países latinoamericanos en la última década.

Palabras clave:

tributación, gasto social, distribución del ingreso

Abstract:

This essay analyzes the redistributive effects of fiscal policies in Latin America. In the first place, it analyses the combined redistributive effect of taxes and transfers in Latin America compared to OECD countries, with specific remarks on the evolution of taxes' magnitude and structure. Secondly, it focuses on social public expenditure trends and its redistributive impact. Finally, building on these

findings, the document analyses the contribution of taxes compared with other factors to the recent distribution improvement experienced by several Latin-American countries during the last decade.

Key words:

taxes, social expenditure, income distribution

José Antonio Ocampo

Universidad de Columbia

Jonathan Malagón

Ministerio de Tecnologías de la Información
y las Comunicaciones de Colombia

Los efectos distributivos de la política fiscal en América Latina*

Este ensayo analiza el impacto distributivo de la política fiscal en América Latina a partir de la información disponible sobre gasto social, ingresos tributarios y sus impactos sobre la distribución del ingreso. La fotografía que emerge es la de un gran dinamismo del gasto público social en las dos últimas décadas después del retroceso moderado que experimentó durante la década perdida. A su vez, después de concentrar el grueso de aumento en la tributación sobre los impuestos indirectos, la última década ha mostrado un fortalecimiento relativo de los impuestos directos, aunque fundamentalmente de aquellos que recaen sobre las empresas. Como resultado de ambas tendencias, pero especialmente de la primera, el impacto distributivo de la política fiscal ha mejorado, y ha sido uno de los factores que ha contribuido a la mejoría en la distribución del ingreso que ha experimentado un significativo grupo de países de la región durante

la última década. Sin embargo, dicho impacto redistributivo resulta todavía muy inferior al que es característico en los países de la OCDE. A su vez, aunque los gastos de asistencia social (incluyendo los exitosos programas de transferencias condicionadas) son altamente redistributivos, el grueso del impacto redistributivo de la política fiscal se genera por la vía de los gastos básicos en educación y salud.

El ensayo está dividido en cinco secciones. En las dos primeras se analizan las tendencias del gasto social y la estructura tributaria. En la tercera se muestra una visión general del impacto distributivo de la política fiscal en comparación con los países de la OCDE. En la cuarta se analizan con mayor detalle los impactos distributivos de distintos tipos de gasto. En la quinta se analiza la contribución de la política fiscal a la reciente mejoría distributiva que han experimentado varios países de la región.

I. La evolución del gasto público social

Los profundos ajustes fiscales que se llevaron a cabo durante la década perdida terminaron por reducir el gasto público social, aunque en cuantías más modestas que los dramáticos recortes que experimentó el gasto público total (Carciofi y Beccaria, 1995; Cominetti y Ruiz, 1998). El gasto social tendió, en efecto, a reducirse ligeramente como proporción del PIB durante estos años, a lo cual se agregó la propia contracción del PIB per cápita. El resultado neto fue una caída de un 9% del gasto social per cápita en 1982-89 en relación con los niveles de comienzo de la década. Los gastos en seguridad social fueron los más protegidos (Cominetti y Ruiz, 1998). Esta situación se mantuvo durante toda la década pero se detuvo finalmente a comienzos de los años noventa (Gráfico 1).

Sin embargo, esta situación refleja un conjunto muy heterogéneo de experiencias, desde las de países que más bien mantuvieron una tendencia ascendente del gasto social hasta otros en los cuales dicho gasto experimentó un verdadero colapso¹. Cabe señalar, sin embargo, que pese a estos recortes, durante la década perdida continuó el avance de las condiciones de educación, salud y de otros indicadores sociales. Sin embargo, los aparatos públicos de provisión de servicios sufrieron un impacto fuerte, que se reflejó en

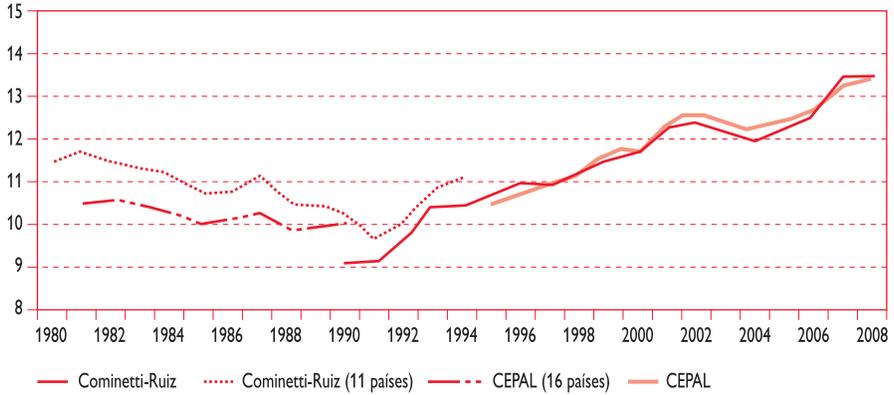
pérdidas de capital humano y en la calidad de los servicios.

Este proceso fue sucedido por un aumento dinámico del gasto público social durante las dos últimas décadas. En efecto, el promedio simple del gasto social en América Latina fue del orden del 13,5% del PIB en 2008, cifra que se compara de manera favorable con el 9,1% registrado por las 16 economías de la región para las cuales existe información en 1990 (véase nuevamente el Gráfico 1). Si se pondera por el PIB de esas 16 economías, aumentó del 13,0 al 18,6% del PIB. Además, como el PIB per cápita ha aumentado a lo largo de estos años, el promedio simple del gasto social per cápita de esas 16 economías creció un 122% en el mismo período. Como veremos, el crecimiento del gasto social fue, además, generalizado; la única excepción ha sido Ecuador, cuyos datos no muestran una gran volatilidad en los años noventa pero también una senda ascendente en la primera década del siglo XXI².

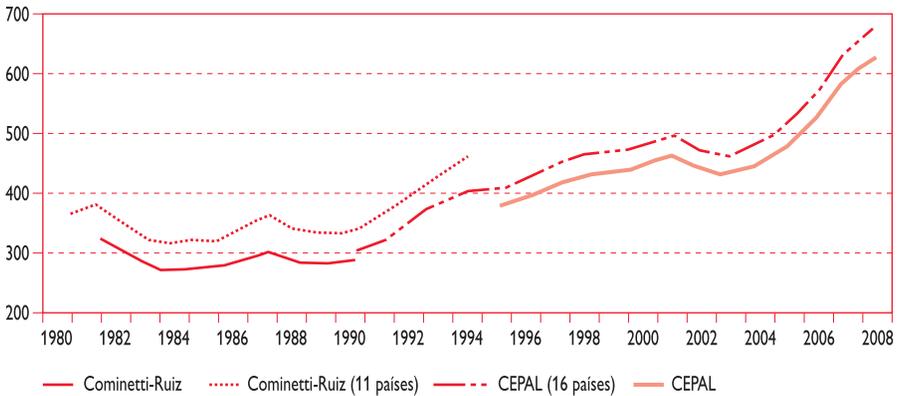
En el segundo lustro de la década de los 1990 comenzaron, además, a probarse nuevas herramientas de política social, como las transferencias directas, las cuales cobrarían mayor importancia a partir de la crisis de fines de siglo XX³. En efecto, las transferencias en América Latina pasaron de un 4,3% del PIB en el primer lustro de la década de 1990 a un 6,2% del PIB en el segundo lustro de la década del 2000. El crecimiento fue más rápido en los países de ingreso medio-bajo (de acuerdo con la clasificación del

Gráfico 1
Gasto público social

A. Como % del PIB (promedios simples)



B. Gasto social per cápita (dólares de 2000, promedios simples)



Fuente: CEPAL

Banco Mundial⁴), para los cuales las transferencias aumentaron del 2,0% al 5,1% del PIB en este período, reduciendo la brecha que los separaba de los países de ingreso medio, que a su vez pasaron de un 5,2% del PIB a un 6,7% del PIB. Según cálculos de la CEPAL (2010), en 2010 el 20% de los latinoamericanos y caribeños (113 millones de personas) estaban recibiendo transferencias monetarias estatales por medio de los programas de transferencias condicionadas.

Aunque el aumento del gasto social es un fenómeno común a la mayoría de países de la región, es preciso resaltar la enorme heterogeneidad en los niveles pasados y actuales de gasto. De acuerdo al nivel relativo de gasto social en 2008, es posible categorizar tres tipos de países:

- i) Aquellos con mayor presencia social, donde los gastos sociales superan al 15% del PIB; en este grupo se encuentran Argentina, Bolivia, Brasil, Costa Rica y Uruguay. A ellos habría que agregar Cuba, que no se muestra en el gráfico.
- ii) Países con presencia social media, en los cuales el gasto social oscila entre el 10% y el 15% del PIB; a esta categoría pertenecen Chile, Colombia, El Salvador, Honduras, México, Nicaragua y Venezuela.
- iii) Países con menor presencia social, con gastos sociales inferiores al 10% del

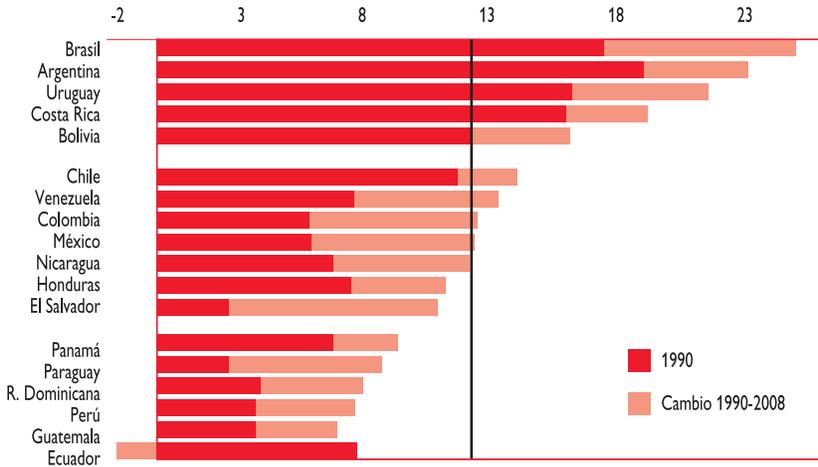
PIB, donde se pueden clasificar Ecuador, Guatemala, Panamá, Paraguay, Perú y República Dominicana.

Cabe mencionar que mientras en 1990 12 de las 18 economías de la región (13 de 19 si se agregara Cuba) contaban con gastos sociales inferiores al 10% del PIB, en 2008 esta cifra decreció a solo seis. Los países que mostraron mayores crecimientos en su gasto social durante las últimas dos décadas (más de seis puntos porcentuales del PIB) fueron Brasil, Colombia, El Salvador, México, Paraguay y Venezuela. Los de menor crecimiento fueron Costa Rica, Chile, Guatemala y Ecuador, con registros negativos en este último caso (que muestran, sin embargo, los problemas ya mencionados) (Gráfico 2).

El peso de los principales rubros en el gasto social total del período 1990-2009 (22% para la salud, 34% tanto para seguridad social como para educación y un restante 10% para vivienda y otros) no ha presentado cambios significativos a través del tiempo. Tal como lo muestra el Gráfico 3, esto indica que cada uno de estos rubros ha crecido, incluso durante los periodos de crisis. El crecimiento más pronunciado lo protagonizó el gasto en educación, que se incrementó en 1,3 puntos del PIB en promedio entre 1990-1993 y 2008-2009. El gasto social que menos creció en el mismo periodo fue vivienda, que solo se incrementó en promedio en medio punto del PIB.

Gráfico 2

Gasto social en América Latina por país, 1990 y 2000
(porcentaje del PIB)



Fuente: Cálculos propios basados en CEPAL (2009).

Notas: El dato inicial de Bolivia corresponde a 1995; el de El Salvador a 1993. El dato final corresponde a 2007 para Argentina, El Salvador, Panamá, República Dominicana, y a 2006 para Bolivia, Ecuador, Honduras y Venezuela.

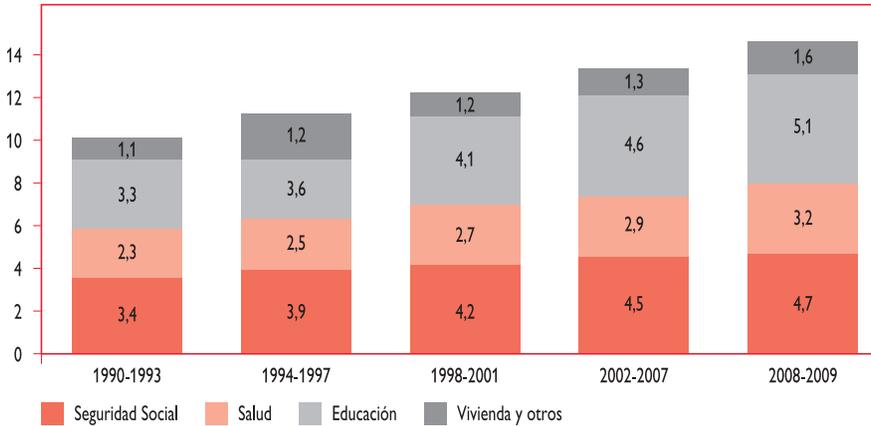
Aparte de Cuba (que no se muestra en el gráfico mencionado), cuyo gasto en educación asciende al 18% del PIB, los países de América Latina que lideran en este campo son Honduras, Bolivia, Argentina y Costa Rica, con un gasto educativo que asciende en promedio al 6,4% del PIB. En términos de salud, y nuevamente aparte de Cuba, los líderes regionales en materia de gasto público son Uruguay, Argentina, Brasil y

Costa Rica. Los países pertenecientes a MERCOSUR gozan de los mejores registros en seguridad social. El gasto en vivienda y otros es relativamente homogéneo entre los distintos países.

El gasto público en América Latina ha tenido un comportamiento procíclico en las dos últimas décadas. Este hecho se evidencia en el Gráfico 1 en los fuertes aumentos que experimentó durante los períodos de expan-

Gráfico 3

Gasto social en América Latina por rubro
(porcentaje del PIB)



Fuente: CEPAL.

sión económica de las décadas del noventa y la primera del siglo XXI, así como en el estancamiento y posterior caída durante la crisis que se inició en 1998. Sin embargo, este comportamiento procíclico es menos marcado que el conjunto del gasto público (CEPAL, 2010b; Ocampo y Malagón, 2011). Más aún, algunas partidas específicas de gasto son anticíclicas, como las que van atadas a indicadores de pobreza. Otras, como la seguridad social, gozan de mayor estabilidad y más allá de fluctuaciones en el margen, son relativamente insensibles al ciclo.

No existe consenso sobre las razones por las cuales la política social es procíclica. En un análisis del gasto social en América Latina, Aldunate y Martner (2006) encuentran que en los países en los que el gasto social era menor a principios de la década de 1990, la prociclicidad es mayor. Bello y Jiménez (2008) sostienen que existe un comportamiento procíclico de los salarios para diversos países de la región. Como muchos rubros del gasto social, en especial educación y salud, tienen un alto componente salarial, esta podría ser una de las explicaciones de dicho comportamiento.

Cuadro 1
Composición de los ingresos tributarios del gobierno nacional central
(% del PIB)

	1990				1997				2008						
	Tributarios Directos	Tributarios Indirectos	Otros	Contribuc. a la seg. social	Total	Tributarios Directos	Tributarios Indirectos	Otros	Contribuc. a la seg. social	Total	Tributarios Directos	Tributarios Indirectos	Otros	Contribuc. a la seg. social	Total
Argentina	1,2	6,0	0,8	5,6	13,7	1,9	6,4	0,5	3,7	12,5	4,5	8,7	0,6	4,3	18,0
Bolivia	0,8	6,1	1,3	1,2	9,4	2,2	12,2	0,2	2,4	21,6	4,3	14,2	0,4	1,8	21,6
Brasil	6,3	5,1	0,0	6,3	17,7	6,6	5,1	0,0	6,4	23,8	9,3	7,4	0,0	8,0	23,8
Chile	2,3	10,2	0,5	1,6	14,7	4,1	11,5	0,6	1,3	16,1	7,3	10,6	0,7	1,5	16,1
Colombia	2,1	7,6	1,0	0,2	10,9	3,9	5,6	0,1	3,9	13,8	6,5	6,8	0,2	2,0	13,8
R. Dominicana	2,4	4,5	0,2	0,1	7,1	2,6	8,8	0,2	0,1	13,1	4,8	10,2	0,0	0,1	13,1
Ecuador	1,3	6,1	0,4	2,3	10,1	1,9	5,6	0,3	1,9	17,9	4,6	7,8	0,1	4,0	17,9
El Salvador	2,5	5,5	1,1	1,4	10,5	3,0	7,1	0,0	1,9	14,1	4,6	8,1	0,3	1,6	14,1
Guatemala	1,8	5,5	0,3	0,0	7,6	2,4	7,4	0,2	0,2	10,8	3,3	7,9	0,1	0,3	10,8
Honduras	3,0	9,3	0,0	0,6	12,9	3,4	8,0	0,0	0,5	15,7	5,1	9,7	0,0	1,1	15,7
México	4,1	5,5	0,1	2,1	11,9	4,1	4,7	0,3	1,5	11,3	5,2	2,7	0,2	1,3	11,3
Nicaragua	2,3	5,5	0,4	0,9	9,0	2,1	11,0	0,6	2,0	22,2	5,7	11,9	0,0	4,1	22,2
Panamá	4,3	5,7	0,3	4,5	14,7	4,9	4,6	0,4	6,1	17,0	5,5	5,1	0,2	5,8	17,0
Paraguay	1,5	3,3	4,6	0,5	9,9	2,2	8,8	0,5	1,2	14,5	2,2	9,8	0,4	1,3	14,5
Perú	1,8	6,8	2,2	0,9	11,7	3,6	9,3	1,2	1,9	15,3	7,3	8,2	0,2	1,8	15,3
Uruguay	2,2	11,9	-0,1	7,6	21,7	3,4	11,4	-0,2	7,6	25,1	5,6	11,1	0,4	6,2	25,1
Venezuela	15,7	2,1	0,0	0,9	18,7	9,7	7,6	0,0	0,4	14,5	6,8	6,7	0,0	0,8	14,5
Promedio	3,3	6,3	0,8	2,2	12,5	3,7	8,0	0,3	2,5	16,4	5,4	8,6	0,2	2,7	16,7

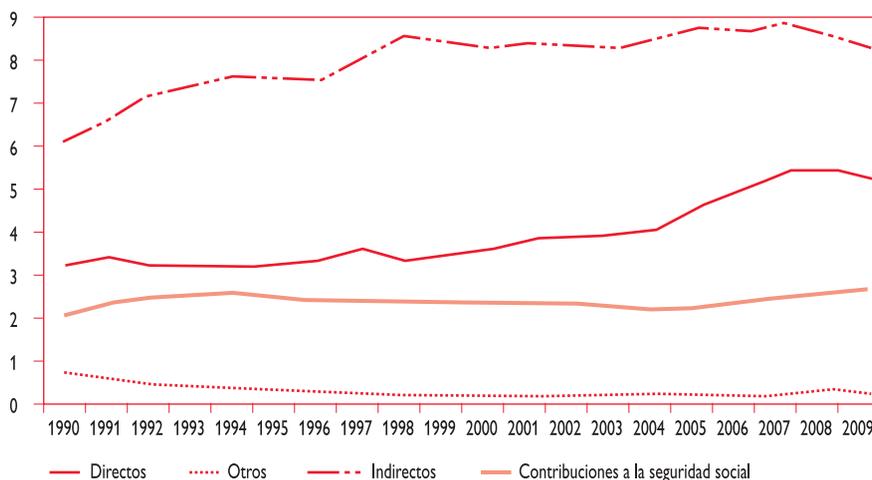
Fuente: CEPAL

II. La estructura tributaria

Durante las últimas dos décadas, ha habido tanto un aumento significativo de los ingresos tributarios de los gobiernos latinoamericanos como cambios significativos en su composición. A principios de la década de 1990, la suma de los ingresos tributarios del gobierno nacional central y los aportes a la seguridad social representaban, en promedio, un 12,5% del PIB

(Cuadro 1). Dos décadas después pasaron a representar un 16,7% del PIB. Por otra parte, se han presentado modificaciones en la participación de los distintos tributos. En 1990, la mitad de los ingresos tributarios estuvo representada por impuestos indirectos (impuestos al valor agregado, IVA, al consumo y aranceles a las importaciones). Los impuestos directos representaban otra cuarta parte. Las contribuciones a la seguridad social y los otros impuestos repre-

Gráfico 4
Ingresos tributarios de América Latina
(% del PIB)



Fuente: CEPAL.

sentaban, respectivamente, un 17% y un 6% del total. En 2008, las participaciones de los impuestos indirectos y de las contribuciones a la seguridad social permanecían relativamente inalteradas en niveles del 52% y el 16%, respectivamente. El cambio sustantivo se produjo entre los impuestos directos y otros, donde los primeros ganaron participación, desde una cuarta a una tercera parte de los ingresos de los gobiernos nacionales, a costa de los segundos.

El Gráfico 4 muestra la evolución anual de los tipos de ingresos en las dos últimas déca-

das y confirma los cambios significativos que se produjeron en distintos subperíodos. En efecto, entre 1990 y 1997, el fuerte crecimiento en ingresos tributarios, de poco más de dos puntos porcentuales del PIB, estuvo soportado en ingresos indirectos, donde se destaca el crecimiento del IVA, que tras los procesos de liberalización comercial sustituiría los ingresos asociados a las cargas arancelarias. Por el contrario, el nuevo salto de los ingresos tributarios, que se produjo entre 2003 y 2008, también de poco más de dos puntos del PIB,

estuvo liderado por el crecimiento en los impuestos directos.

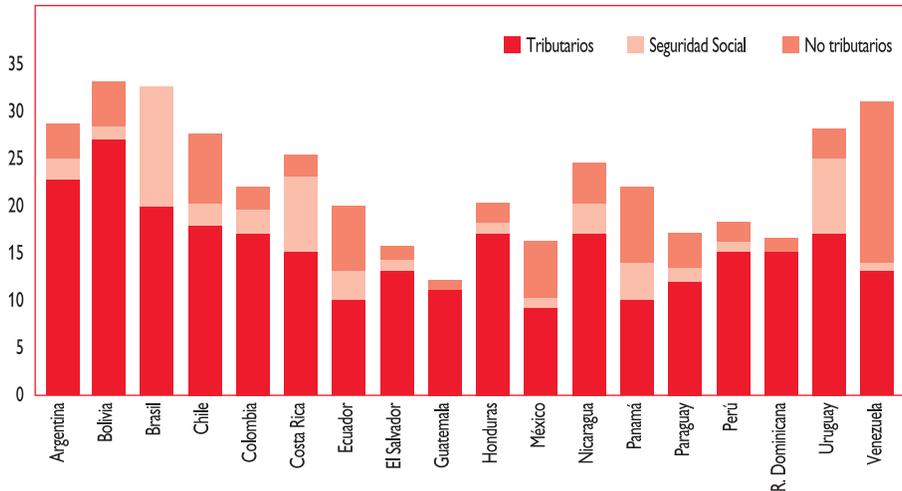
Aunque esto puede indicar que la distribución del esfuerzo tributario se ha movido hacia impuestos más progresivos, la conclusión no es muy evidente, ya que el grueso del aumento se ha dado en el impuesto a la renta de las empresas, que continúa constituyendo cerca de tres cuartas partes de los recaudos correspondientes, y cuya incidencia no es necesariamente progresiva (véase más adelante). Además, en los países en el caso de las personas naturales, el impuesto recae fundamentalmente sobre las rentas de trabajo, ya que las rentas de capital tienen múltiples beneficios (Gómez Sabaini *et al.*, 2010, pp. 39-50). Por último, en los países con una estructura exportadora minero-energética, gran parte del auge del impuesto a la renta ha estado asociado a la tributación de las empresas en dichos sectores, y por ende debe entenderse más como un subproducto del auge de los precios internacionales de dichos productos que de una tendencia positiva en la estructura tributaria⁵.

Estimaciones de Aldunate y Martner (2006) y Gómez Sabaini *et al.* (2010), permiten comparar los ingresos tributarios de América Latina con otras regiones del mundo. Lo primero que cabe mencionar es que para 2007, los años a los que se refieren la segundas de estas estimaciones, los tributos en América Latina como porcentaje del PIB (18,3%) eran ligeramente superiores a los de los países del Sudeste Asiá-

tico (15,0%), pero se encontraban por debajo de Estados Unidos (28,2%) y la Unión Europea (39,8%). La carga tributaria directa de América Latina era la más baja entre los grupos considerados, mientras que la de impuestos indirectos es una de las más altas, solo inferior a la de Europa. Las contribuciones a la seguridad social en América Latina eran igualmente bajas en relación con las de Estados Unidos y la Unión Europea (3,0% vs. 6,8% y 11,1%, respectivamente), aunque superiores a las de los países del Sudeste Asiático y África.

Vale la pena anotar que los ingresos tributarios no son la única fuente de recursos en la región, ya que incluyen una proporción importante de transferencias recibidas por hacienda pública y giradas por las empresas públicas, el Banco Central, las regalías de la producción de minería o las donaciones. El Gráfico 5 muestra la diversidad de situaciones en América Latina, tanto en términos de alcance de la tributación (desde los bajísimos niveles de Guatemala hasta los elevados de Brasil) hasta la incidencia relativa de ingresos no tributarios. En este último sentido, se destacan tres tipos de países: (i) aquellos que depende de ingresos provenientes de la explotación de los recursos naturales (Bolivia, Chile, Ecuador, México, Venezuela y, en menor medida, Colombia y Perú); (ii) Panamá y Paraguay, donde existen otros ingresos corrientes producto de importantes actividades de servicios (el Canal de Panamá y la

Gráfico 5
Ingresos fiscales en América Latina, 2006
(% del PIB)



Fuente: Aldunate y Marter (2006).

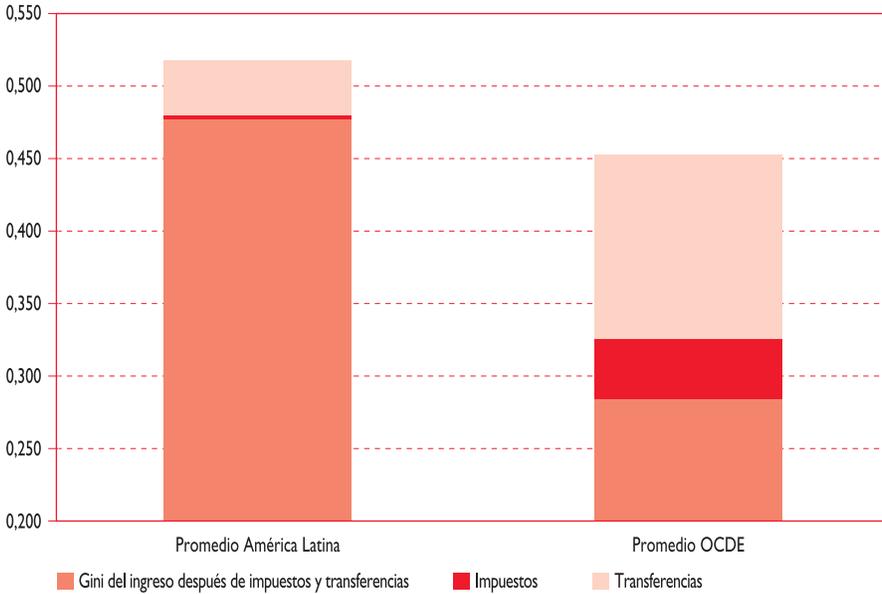
Represa de Iguazú, respectivamente); y (iii) Nicaragua y, en mucho menor medida, El Salvador y República Dominicana, que son importantes receptores de donaciones.

III. Una mirada general al impacto redistributivo, en comparación con los países de la OCDE

Existe una copiosa literatura sobre los efectos distributivos del gasto público social y una algo menos abundante sobre los impactos

distributivos de la política tributaria. Los principales organismos multilaterales que sirven a la región han contribuido a este debate. Las conclusiones generales que se derivan de este análisis son claras: la política fiscal contribuye a mejorar la distribución del ingreso en América Latina, pero logra poco en relación con lo que es típico en los países de la OCDE y los efectos se dan mucho más por la vía del gasto que de la tributación. Los detalles, tanto por tipo de ingresos como de gastos, así como las distintas variantes nacionales, son importantes.

Gráfico 6
 Efecto redistributivo de la política fiscal:
 América Latina y OCDE



Fuente: Cuadro 2.

El Gráfico 6 presenta una primera aproximación, comparando los promedios de varios estudios sobre América Latina resumidos por Goñi *et al.* (2008)⁶ y las estimaciones para la OCDE⁷. La conclusión es clara: América Latina redistribuye en promedio, a través de la política tributaria y las transferencias públicas (pensiones, seguro de desempleo y asistencia social en dinero), el equivalente a 3,8 puntos del coeficiente de Gini, poco menos de una

cuarta parte de los 16,7 puntos que se redistribuyen en los países desarrollados de la OCDE. Como resultado de ello, la alta inequidad que caracteriza la distribución primaria del ingreso en América Latina apenas se ve rasguñada por la tributación y las transferencias de carácter social. En los países desarrollados, la equidad en la distribución primaria no es necesariamente sobresaliente (y se ha deteriorado a lo largo del tiempo), pero es ciertamente mejor

que la de América Latina y por ello no es correcto afirmar, como lo señalan varios estudios, que son similares. Sin embargo, el carácter equitativo de la distribución del ingreso en los países de la OCDE es en gran parte el resultado de la política tributaria y, aún más, de las transferencias de ingresos que se logran a través de la política social.

Las diferencias entre países son, sin embargo, importantes, y más significativas en relación con los impuestos que con las transferencias. Las estimaciones sobre la incidencia distributiva de la carga tributaria sufren, además, de conocidos problemas sobre cómo estimar la incidencia distributiva de ciertos impuestos, en particular del impuesto de renta a las empresas (de acuerdo con diferentes supuestos puede recaer sobre los dueños, en cuyo caso el impacto distributivo es progresivo, o se transfiere a los consumidores a través de mayores precios, en cuyo caso es equivalente a un impuesto a las ventas con efectos regresivos). Por este motivo y por los también conocidos ajustes en la información distributiva básica, los estudios de incidencia distributiva de la tributación difieren significativamente entre sí. Por ejemplo, el Cuadro 2 (que se presenta más adelante) muestra 3 de 12 países latinoamericanos con un efecto regresivo de la política tributaria sobre la distribución del ingreso, en tanto que Gómez Sabaini (2010) indica que ese fenómeno se da en 8 de 15 países.

Los motivos por los cuales la política tributaria tiene efectos mínimos o incluso regresivos sobre la distribución del ingreso en América Latina se desprenden de su estructura: la mayor dependencia de tributos indirectos que directos y, en este último caso, más del impuesto de renta de las empresas que aquél que recae sobre las personas naturales. Nótese, sin embargo, que el tratamiento de la doble tributación genera una confusión entre estos dos últimos y, por ende, sobre el impacto distributivo del impuesto de renta. En particular, cuando se elimina la doble tributación en cabeza de las empresas, estas últimas pagan el impuesto que recae, al menos en parte, sobre las personas naturales, e incluso lo hacen a la tasa de tributación marginal más alta⁸. Los beneficios tributarios específicos tienden a ser regresivos en el caso del impuesto de renta pero, por el contrario, pueden ser progresivos en el caso de los impuestos indirectos, cuando logran efectivamente desgravar o gravar con tasas más bajas rubros de consumo de los sectores de más bajos ingresos. Por ese motivo, en los países andinos la incidencia distributiva del IVA es progresiva en Bolivia, Colombia y Ecuador, en tanto que es regresiva en Perú, donde se aplica una tasa uniforme (Barreix, Roca y Villela, 2006). Nótese, sin embargo, que en estos casos los beneficios distributivos pueden tener costos en términos de eficiencia del tributo. Aunque la evasión y elusión de los impuestos (incluida, en este último caso, el uso

Cuadro 2

Efecto redistributivo de la política fiscal:
Coeficiente de Gini del ingreso antes y después de impuestos y transferencias

A. América Latina	Año	Coeficiente de Gini		Redistribución de la política fiscal			% de distribución	
		Ingreso antes de impuestos y transf.	Ingreso después de impuestos y transf.	Total	Impuestos	Transf.	Impuestos	Transf.
Argentina	2003	0,500	0,481	0,019	0,005	0,014	25,2	74,8
Bolivia	2004	0,604	0,543	0,062	0,000	0,061	0,6	99,4
Brasil	2003	0,560	0,543	0,018	-0,001	0,019	-7,8	107,8
Chile	2003	0,472	0,456	0,017	0,002	0,015	11,0	89,0
Colombia	2003	0,568	0,522	0,046	0,012	0,034	25,7	74,3
Costa Rica	2000	0,451	0,383	0,068	0,008	0,060	11,8	88,2
El Salvador	2000	0,474	0,458	0,016	-0,020	0,036	-125,0	225,0
Guatemala	2004	0,463	0,426	0,037	0,006	0,031	16,2	83,8
Honduras	2004	0,535	0,481	0,054	-0,001	0,055	-1,2	101,2
México	2002	0,510	0,494	0,015	0,009	0,006	58,8	41,2
Nicaragua	2001	0,531	0,470	0,061	0,001	0,060	1,8	98,2
Panamá	2003	0,538	0,458	0,080	0,006	0,074	7,5	92,5
Perú	2004	0,486	0,479	0,007	0,008	-0,002	129,4	-29,4
Promedio América Latina		0,515	0,476	0,038	0,003	0,036	11,8	88,2
Coeficiente de variación		0,089	0,093	64,3%	292,9%	68,5%		
B. OCDE								
Alemania	2000	0,473	0,275	0,198	0,050	0,148	25,3	74,7
Australia	2003	0,460	0,312	0,148	0,047	0,101	31,8	68,2
Bélgica	1997	0,481	0,250	0,231	0,074	0,157	32,0	68,0
Canadá	2000	0,429	0,315	0,114	0,040	0,074	35,1	64,9
Dinamarca	2004	0,419	0,228	0,191	0,042	0,149	22,0	78,0
Estados Unidos	2004	0,481	0,372	0,109	0,044	0,065	40,4	59,6
Finlandia	2004	0,463	0,252	0,211	0,046	0,165	21,8	78,2
Francia	1994	0,485	0,288	0,197	0,018	0,179	9,1	90,9
Holanda	1999	0,372	0,231	0,141	0,044	0,097	31,2	68,8
Irlanda	1987	0,500	0,328	0,172	0,045	0,127	26,2	73,8
Noruega	2000	0,403	0,251	0,152	0,039	0,113	25,7	74,3
Reino Unido	1999	0,498	0,343	0,155	0,031	0,124	20,0	80,0
Suecia	2000	0,447	0,252	0,195	0,037	0,158	19,0	81,0
Suiza	2002	0,392	0,274	0,118	0,002	0,116	1,7	98,3
Promedio OCDE		0,450	0,284	0,167	0,040	0,127	24,4	75,6
Coeficiente de variación		0,091	0,156	23,1%	40,6%	27,3%		

Fuente: Goñi et al. (2008), Jesuit y Mahler (2008) y Cubero y Hollar (2010). En el caso de los países de la OCDE, tomado de <http://www.lisproject.org/publications/fiscalredistribdata/fiscresd.htm>: versión actualizada del artículo "State Redistribution in Corporate Perspective: A Cross-National Analysis of the Developed Countries", 2004, Luxembourg Income Study Working Paper No. 392.

de empresas constituidas en paraísos fiscales) es, sin duda, regresiva en el caso del impuesto de renta, es difícil saber cuál es el impacto distributivo de la evasión del IVA.

En cualquier caso, los cambios más recientes en la estructura tributaria latinoamericana indican que la tributación directa ha mejorando en América Latina desde la década pasada, en contraste con lo que aconteció durante el decenio de 1990, cuando las reformas se orientaron a mejorar la tributación indirecta. Los estudios sobre incidencia distributiva de la tributación se refieren en general a estimaciones previas al período en el cual se dio esta mejoría, por lo cual puede decirse que la región puede haber avanzando en esta materia (aunque, como vimos, el grueso del aumento se dio en el impuesto a la renta de las empresas).

El Cuadro 2 muestra las diferencias en el impacto distributivo de la tributación y las transferencias sociales entre países latinoamericanos vs. los de la OCDE. En materia tributaria, el mejor ejemplo es Colombia, pero incluso en este caso el impacto redistributivo es menor que el de todos los países desarrollados, con excepción de Suiza. Gómez Sabaini (2010) no incluye datos para Colombia e indica que el mejor caso es Argentina, que tuvo 1,9 puntos de mejoría en el Gini con base en la tributación en 2006, superior a los 0,5 puntos que indica el Cuadro 2 con datos para 2003. En los países industrializados el peor caso es, como ya se mencionó, Suiza (con

0,2 puntos), y el mejor Bélgica (con 7,4 puntos), pero en la mayoría de los casos se colocan no muy distantes de la media de 4 puntos. Es interesante resaltar también que Estados Unidos es el país donde se logra una mayor proporción de mejoría distributiva por la vía tributaria (dos quintas partes), pero esto es, más bien, el reflejo del bajo esfuerzo que se hace a través del gasto.

El efecto redistributivo que se logra a través de las transferencias sociales no solo es más marcado en los países desarrollados que en América Latina, sino mucho más uniforme. Los países escandinavos (algo menos Noruega que los otros tres) sobresalen, al igual que Alemania, Bélgica y Francia, en tanto que Suiza y el grueso de los países anglosajones (Australia, Canadá y Estados Unidos) tienen aparatos de transferencias sociales menos redistributivos; el Reino Unido se encuentra en una situación intermedia. Esto corresponde, por lo demás, a las características de los distintos Estados de Bienestar. Siguiendo las conocidas caracterizaciones de Esping-Andersen (1990), los Estados de Bienestar socialdemócratas y corporativistas, que predominan en Europa continental, son mucho más redistributivos que los liberales que tienden a prevalecer en los anglosajones.

En América Latina, el efecto redistributivo de las transferencias es mucho más diverso y va desde montos nulos o muy reducidos hasta más significativos, pero en el mejor de los casos

Gráfico 7
Efecto redistributivo del gasto social



Fuente: CEPAL (2006b), Cuadro II.10, y CEPAL (2007), Cuadros II.16 a 19

solo comparables al peor caso de la OCDE (Estados Unidos). Los mayores niveles de transferencias se logran en países de la región de muy diversos niveles de desarrollo: relativamente bajos (Bolivia y Honduras) y medio-altos (Costa Rica y Panamá).

Es necesario resaltar que todas estas comparaciones son, en cualquier caso, estáticas, ya

que no consideran el impacto de largo plazo sobre la equidad que se logra a través de la política social, así como la mayor igualdad de oportunidades que caracteriza a las sociedades más equitativas. Para ponerlo en otros términos, en América Latina estos pobres resultados distributivos de la política fiscal contribuyen a la transmisión intergeneracional de desigualdad,

en tanto que en los países industrializados la política pública contribuye decididamente a combatirla.

Antes de analizar con más detalle la situación latinoamericana, conviene resaltar también que la distribución primaria del ingreso también es decisiva. Este hecho se corrobora al estimar la correlación entre los coeficientes de Gini antes y después de impuestos de los países de la OCDE, que es de 0,59. Algunos países logran tener buenas distribuciones del ingreso gracias a la política fiscal: los países escandinavos son el caso más notable, al igual que Bélgica. Pero existen dos casos en donde la mejor distribución primaria predomina: Holanda y, en menor medida, Suiza. La política fiscal es una buena palanca para mejorar la distribución, pero no puede compensar por sí sola la fuerte desigualdad primaria del ingreso que caracteriza al grueso de los países latinoamericanos.

IV. La evidencia sobre los efectos redistributivos del gasto público social en América Latina

Distintos trabajos de la CEPAL (2000a, 2000b, 2007 y 2010b), el BID (cuyos resultados fueron publicados en CEPAL, 2006c), la CAF (2007, cap. 1) y el Banco Mundial (Goñi *et al.*, 2008) han llevado a cabo un análisis de los efectos redis-

tributivos del gasto público social, que incluye tanto los servicios sociales básicos como las transferencias en dinero analizadas en la sección anterior. El Gráfico 7 presenta los datos de dos estudios, del BID y la CEPAL, que en se refieren a estimaciones basadas en el gasto público de fines de los años 1990 y comienzos del siglo XXI, pero cuyas conclusiones son similares a las de otros trabajos sobre el tema.

Estos estudios indican que los efectos distributivos difieren significativamente de acuerdo con los distintos tipos de gastos. Una buena clasificación los permite dividir en tres categorías. La primera corresponde a programas que son altamente redistributivos, según se refleja en coeficientes de cuasi-gini negativos, que corresponde a una situación en la cual el gasto beneficia más que proporcionalmente a los sectores sociales de más bajos ingresos. Estos gastos son de dos tipos: los programas de asistencia social y los programas básicos de política social que tienen niveles muy altos de cobertura, como la educación primaria y algunos servicios de salud. Los programas de asistencia social incluyen programas asistenciales de vieja data (por ejemplo, los programas nutricionales para la población infantil, que son altamente progresivos), así como los más recientes programas de subsidios condicionados⁹.

La segunda categoría comprende servicios con cobertura intermedia, tales como la educación secundaria y los gastos en vivienda y saneamiento. Estos tipos de gasto no se

alejan significativamente de la equi-distribución, es decir de un cuasi-gini cercano a cero. Dada la alta desigualdad en la distribución del ingreso primario, esto indica que, como proporción de sus ingresos, los subsidios que reciben los sectores de bajos ingresos son muy superiores a lo que es característico de los hogares de altos ingresos.

La tercera categoría incluye aquellos rubros de gasto social cuyos beneficios tienden a estar concentrados en una proporción alta en los deciles más altos de la distribución del ingreso y cuyo cuasi-gini es, por lo tanto, positivo. Los dos casos en mención son la educación universitaria y la seguridad social (pensiones en las estimaciones). Sin embargo, aún en estos casos la distribución es, en general, ligeramente mejor que la del ingreso primario, lo que indica nuevamente que la proporción de los subsidios que reciben los sectores de bajos ingresos tienden a ser mayores que la que reciben los de altos ingresos.

En promedio, el cuasi-gini del gasto social es muy bajo y cercano a cero o ligeramente negativo si se excluye la seguridad social. Esto indica que el gasto social ejerce un efecto positivo sobre la distribución. Sin embargo, según este análisis, una reasignación del gasto hacia los rubros más redistributivos y una focalización de todos los gastos hacia los sectores de más bajos ingresos tendrían el efecto de mejorar la distribución del ingreso. Sin embargo, esta conclusión se basa en un

análisis parcial, ya que ignora al menos tres tipos de consideraciones.

La primera y más obvia es que el impacto distributivo depende no solo de los cuasi-ginis de distintos tipos de gastos sino también, y aún más, de la magnitud del gasto asignado a ellos. Esto es obvio al comparar nuevamente América Latina con la OCDE: la diferencia no yace solamente en el impacto redistributivo del gasto social sino en la magnitud del gasto social, que es mucho mayor en la OCDE. Por otra parte, aunque los programas asistenciales son altamente redistributivos, absorben apenas pequeñas proporciones del gasto público social, incluidos los subsidios condicionales. Por este motivo, de acuerdo con los estimativos de la CEPAL (2007, cuadro II.20) contribuyen con menos de la quinta parte del efecto redistributivo del gasto social total. El grueso del impacto redistributivo proviene de los programas de educación y salud de amplia cobertura. En efecto, de acuerdo con todos los estudios existentes, éstos son los que transfieren mayores subsidios hacia los sectores más pobres de la población.

La segunda es que, en los programas con vocación universal, el efecto redistributivo depende fundamentalmente del grado de cobertura de los servicios correspondientes. De hecho, casi invariablemente la historia de los programas sociales en el mundo entero ha sido de unos programas que se desarrollan inicialmente para segmentos relativamente privile-

giados de la población, pero que se toman cada vez más progresivos en su incidencia a medida que se expande su cobertura. Así ha ocurrido igualmente con los programas sociales en América Latina. Así, por ejemplo, cuando se comparan la incidencia distributiva de distintos tipos de gasto público en Colombia en educación en dos momentos del tiempo, 1974 y 1992 (Selowsky, 1979; Vélez, 1996), se observa que el que se realiza en educación primaria ya era altamente progresivo en 1974 pero se hizo aún más progresivo con posterioridad, en tanto que el de educación secundaria se concentraba en sectores medios, pero con la ampliación de la cobertura desplazó sus mayores beneficios hacia sectores de más bajos ingresos. Lo que esto indica es que el gasto *marginal* en la ampliación de la cobertura es altamente redistributivo, quizás tanto o más que los gastos en asistencia social.

La tercera consideración es que estos cálculos son de carácter estático y no incluyen, como hemos visto, la contribución que la política social puede hacer, a través de la universalización de los servicios correspondientes, a romper los canales de transmisión intergeneracional de la desigualdad. La focalización puede ayudar a combatir la pobreza extrema pero no es claro que contribuya a romper estos canales e incluso puede generar mecanismos de segmentación en la provisión de servicios que resultan a la postre funcionales a la reproducción de las desigualdades, en

especial servicios sociales que están segmentados por su calidad.

De esta manera, si concentramos la atención en la segunda categoría, la mejor política en términos distributivos debe ser avanzar a la universalización de los servicios. La historia es un poco más complicada en la tercera categoría. En el caso del gasto en educación superior, existen argumentos fuertes para introducir un sistema de financiamiento alternativo basado en becas más que en la educación gratuita, reconociendo en cualquier caso que las universidades son también fuente de generación de conocimiento y deben recibir, por lo tanto, recursos apropiados para la generación de los bienes públicos correspondientes, y que la universidad pública puede ser un fuerte mecanismo de “des-segmentación social” en sociedades en que los espacios de encuentro entre los ciudadanos provenientes de diferentes estratos sociales son muy limitados.

Una mirada a los datos específicos correspondientes a la seguridad social (pensiones) muestra mayores complejidades. El primer problema es que los estimativos tradicionales de la incidencia distributiva, como los que reproduce el Gráfico 7, exageran el carácter regresivo de este tipo de gasto. Una razón básica es que dichos cálculos no deducen las contribuciones (presentes y pasadas) de quienes se benefician del sistema. Si el gasto es regresivo, porque el acceso es limitado, las contribuciones que las financian son, por esa misma razón, progresi-

Cuadro 3
Relación entre la formalidad laboral y
el efecto redistributivo del gasto en seguridad social

	Formalidad laboral c. 2005	Número de dependientes por trabajador formal	Efecto redistributivo del gasto en seguridad social (cuasi-gini)	
			c. 2000	c. 2002
Argentina	62,4	4,0	0,21	-0,176
Bolivia	34,8	9,6	0,28	0,276
Brasil	68,6	3,8	0,40	0,396
Colombia	55,2	4,8	0,68	0,680
Costa Rica	63,3	3,9	0,29	0,471
Ecuador	47,2	8,5	0,40	0,396
Guatemala	46,8	7,5	0,65	0,648
Honduras	45,5	9,4		0,710
México	62,2	4,9	0,38	0,377
Panamá	64,4	4,7		0,552
Perú	41,7	7,7		0,605
Uruguay	57,4	4,2	0,46	0,346

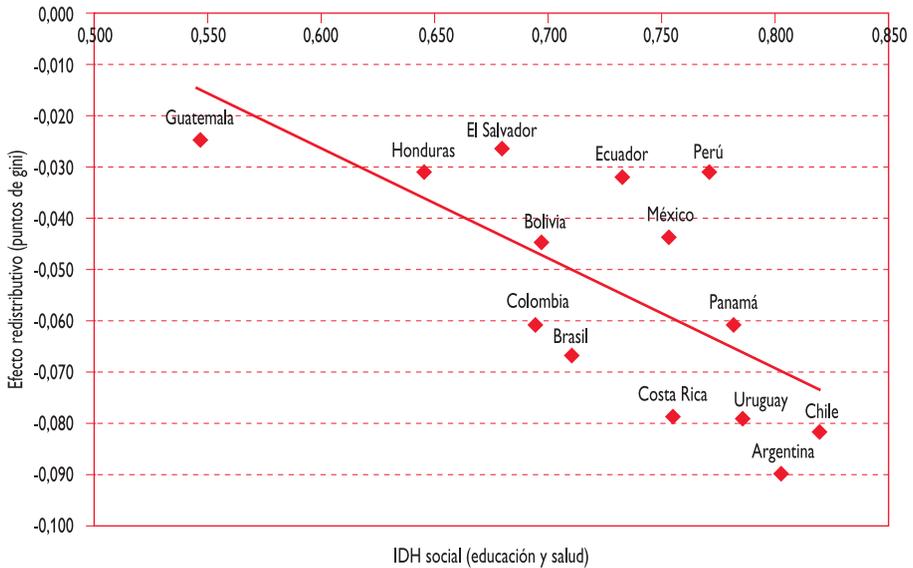
Fuente: Ver Gráfico 7 y CEPAL (2007).

vas, porque recaen sobre sectores de mayores ingresos. En estas condiciones, el efecto regresivo *neto* es mucho más bajo del que se estima normalmente y es posible que los subsidios incorporados a estos sistemas sean progresivos. Un caso de este tipo es, de hecho, el de Argentina, donde las pensiones no contributivas son altamente redistributivas, como lo indica el Cuadro 3¹⁰. Otra razón es que una parte importante de lo que aparece como aportes presupestales son, en realidad, las contribuciones patronales que el Estado hace sobre sus trabajadores, que deberían ser nuevamente excluidas de los cálculos.

En este caso, la asociación básica es entre el impacto redistributivo, medido por el cuasi-gini del gasto correspondiente, y el grado de formalidad laboral (Cuadro 3)¹¹. En general, los datos corroboran la apreciación de que el gasto es más redistributivo cuando hay mayor acceso, medido a través del grado de formalidad laboral, pero existen excepciones notorias, tanto por el lado positivo como negativo. En el primer caso, sobresalen los casos de Bolivia y Brasil, que han desarrollado pensiones básicas de carácter universal de carácter no contributivo. Por el lado negativo, algunos sistemas han logrado un grado muy limitado de cobertura del

Gráfico 8

Relación entre el efecto redistributivo del gasto social y el índice de desarrollo humano social



Fuente: Efecto redistributivo del gasto social según CEPAL (2007), Cuadros II.16 a 19. Índice de Desarrollo humano según base de datos del Informe sobre Desarrollo Humano del PNUD (nueva metodología).

sistema de pensiones dado su grado de formalidad laboral. Honduras y Colombia son los casos más destacados (Guatemala también lo es, pero la razón de ello puede ser el bajo grado de formalidad laboral). Como ya se ha señalado, el dato correspondiente a Argentina se refiere a las pensiones no contributivas y, por ende, no es estrictamente comparable con el resto. A largo plazo, la solución en el caso de la

seguridad social es la universalización gradual, mezclando el sistema contributivo existente con un pilar no contributivo, un tema sobre el cual parece existir un consenso creciente¹².

Los estimativos sobre el efecto redistributivo total del gasto público social deben tomar en cuenta, por lo tanto, no solo los efectos distributivos de cada tipo de gasto sino también los recursos que se destinan a ellos. El Gráfico 8

muestra la relación que existe entre el efecto redistributivo del gasto social en los distintos países (estimado como puntos del coeficiente de Gini) y un indicador agregado del desarrollo de la política social, el Índice de Desarrollo Humano del PNUD, aunque tomando en cuenta únicamente los componentes de educación y salud del índice. Uno de los problemas de estas estimaciones es que excluyen los segmentos privados de los sistemas, especialmente de pensiones y salud, que varían hoy de país en país. Como ya se señaló en relación con las pensiones, una comparación precisa debería incluir tanto contribuciones como gastos públicos o privados, o estimar únicamente el impacto distributivo de las contribuciones públicas netas. Hasta donde va nuestro conocimiento, no existen estimaciones comparables de este tipo.

Los datos correspondientes indican que los países en los cuales el gasto público tiene un mayor efecto redistributivo son aquellos que desarrollaron en forma temprana los servicios sociales del Estado y que han logrado los mayores niveles de cobertura de sus servicios básicos de educación y salud: Argentina, Chile, Costa Rica y Uruguay (a ellos se debe agregar Cuba, que no se incluye en las estimaciones corrientes sobre este tema). Los países con políticas sociales de grados intermedios de desarrollo tienen también, pero en este campo el impacto distributivo acusa grandes diferencias: Brasil y Colombia tienen sistemas más redistributivos en tanto que Ecuador, México y, especialmente,

Perú, tienen sistemas de gasto mucho menos progresivos. El menor impacto redistributivo se alcanza en sistemas de menor desarrollo relativo, en particular los centroamericanos, con excepción de Costa Rica.

La conclusión general que se deriva de este análisis es que el objetivo general de la política social debe ser la universalización y que esa tarea generará en el margen gasto social altamente progresivo. Esta es la propuesta que han formulado la CEPAL (2000 y 2010a) y un estudio del BID (Molina *et al.*, 2006)³³. Como los sistemas universales son, por definición más costosos, el esfuerzo de generación de recursos es ineludible, y lo será más para romper la desigualdad en sociedades altamente desiguales. Esta es, por lo demás, como hemos visto, la experiencia de los países industrializados con sistemas de bienestar de corte socialdemócrata y corporativista, donde los beneficios irradian también sobre la distribución primaria del ingreso.

La asistencia social y los esfuerzos de focalización que los acompañan solo podrán hacer una contribución marginal, pero no por ello menos importante, especialmente para combatir la pobreza extrema, adaptar los programas a las características específicas de algunas poblaciones (v. gr., indígenas) y garantizar que poblaciones que tienen dificultades para acceder a los servicios sociales básicos universales puedan hacerlo. Una de las virtudes de los programas de transferencias condicionadas es que

tienen como requisito el acceso a estos programas universales e igual acontece con otros programas que se han ido desarrollando que tienen como objetivo servir de mecanismo de coordinación para que los sectores más pobres de la población tengan acceso a los programas universales. En estos casos será necesario que se superen los problemas que han sido identificados por los críticos de la focalización: los errores de información, las distorsiones en los incentivos que ellos generan y los problemas de segmentación y estigmatización que caracterizan dichos sistemas (Cornia y Stewart, 1995; Makandawire, 2007; Sen, 1995); entre estos problemas, América Latina solo ha avanzado en superar el primero de ellos

Estas conclusiones coinciden con lo que Korpi y Palme (1998), al analizar los sistemas de protección social de los países industrializados, han denominado “la paradoja de la redistribución”: que el efecto redistributivo total del gasto público social es mayor en países con sistemas universales que en aquellos que usan criterios de focalización (particularmente los anglosajones). De acuerdo con estos autores, una de las razones fundamentales para ello es el fuerte apoyo político de las clases medias al gasto público social en los países con los sistemas más universales. Dicho apoyo es esencial para poder alcanzar los elevados niveles de tributación necesarios para financiarlos.

Ese argumento se verá reforzado si los sistemas universales contribuyen además a

reducir las desigualdades de base, es decir contribuyen a mejorar la distribución primaria del ingreso. La mejor ilustración es que los países de Europa continental, que cuentan con sistemas de bienestar de corte más universal, tienen una mejor distribución del ingreso que los países donde el principio de focalización se utiliza en forma más activa (Alesina y Glaeser, 2004). La causalidad es, sin duda, de doble vía: las sociedades más igualitarias reclaman sistemas universales de política social, y éstos contribuyen, a su vez, a generar sociedades más igualitarias. Si la política social va a contribuir a reducir la excesiva desigualdad en la distribución del ingreso que caracteriza a América Latina, debe apostar, por lo tanto, a una política social de corte universal, incluyendo, como lo señalan los estudios reseñados en la sección anterior, sistemas elaborados de transferencias de ingresos.

V. La política social y las mejoras distributivas recientes

El análisis precedente estaría incompleto sin algunas contribuciones sobre la contribución de la política social a la mejoría reciente en la distribución del ingreso. Esta mejoría ha sido analizada por Cornia (2010), Gasparini *et al.* (2009), Gasparini y Lustig (2011) y las contribuciones a López-Calva y Lustig (2010). En ella parecen haber incidido tanto los

efectos coyunturales como los estructurales; unos y otros han estado asociados en parte a la política social. Entre los factores coyunturales, se cuentan la reversión de los fuertes impactos distributivos adversos que experimentaron varios países durante la crisis de fines del siglo XX y comienzos del actual y la reducción en la brecha rural-urbana generada por el fuerte incremento de los precios relativos de los productos agropecuarios. El auge económico generó, además, un aumento significativo en las oportunidades de empleo (especialmente, de empleo asalariado), que se enfrentó, adicionalmente, a una reducción importante del crecimiento en la oferta laboral, como resultado conjunto de fenómenos demográficos y de las oportunidades que ha brindado, al norte de la región, la migración de mano de obra hacia Estados Unidos y Europa.

Otros factores favorables son de carácter más permanente. El fuerte aumento en la brecha de ingresos entre trabajadores calificados y no calificados que caracterizó los años 1990 se ha frenado o revertido. La política educativa contribuyó a este resultado, tanto a través del aumento en los años de educación en la población, como de la reducción en algunas dimensiones de la desigualdad educativa. De hecho, las estimaciones econométricas de Cornia (2010) indican que la reducción en la desigualdad educativa es el factor que más ha incidido en la mejora en la distribución del

ingreso en la primera década del siglo XXI. Sin embargo, los efectos de la política educativa no han sido todos favorables. Si bien ha mejorado el acceso a la educación secundaria, la distribución del acceso a la educación terciaria no lo ha hecho e incluso se ha deteriorado en varios países. No menos importante, mientras que las brechas en acceso se están cerrando, es posible que la brecha en la calidad esté aumentando (Gasparini *et al.*, 2009).

Distintos estudios nacionales corroboran la importancia de la política educativa. Por ejemplo, Jaramillo y Saavedra (2010) concluyen que la expansión de la educación básica y la distribución más igualitaria de la tierra hicieron que Perú de comienzos del siglo XXI fuera menos desigual que el de cuatro décadas antes. En Brasil, la desigualdad en la educación aumentó hasta el final del siglo pasado, y ha disminuido continuamente desde entonces. Esta reciente caída es uno de los factores responsables de la disminución en la desigualdad en la distribución del ingreso. La concavidad de la curva (de forma U invertida) muestra una relación inversa que implica que cuanto más rápido se expanda la educación, más rápido cae la desigualdad educativa y por consiguiente la desigualdad en la distribución de ingresos (Barros *et al.*, 2010).

El impacto favorable de los esfuerzos en materia educativa ha sido tal vez la contribución más importante de la política social a la reducción de la desigualdad. La ampliación de los nuevos esquemas de transferencias

condicionadas ha contribuido también a la mejora distributiva, pero su impacto ha sido algo menor de lo que se señala en algunas contribuciones recientes. La explicación básica es, como hemos visto, que estos esquemas involucran montos de recursos, que como proporción del ingreso nacional de los distintos países, son modestos y en varios de ellos tienen una cobertura limitada.

El impacto de los programas de transferencias ha sido importante en los dos países más grandes de la región. El mayor contribuyente ha sido el programa social Progresar/Oportunidades, a lo cual se agrega el programa rural Procampo. En el caso mexicano, Esquivel (2009) plantea que desde 1992 ha mostrado el incremento notable en el porcentaje de hogares que reciben algún tipo de transferencia. En Brasil, las transferencias públicas representan más del 80% de los ingresos no laborales y el 29% del ingreso de los hogares brasileños. Estas transferencias incluyen pensiones y otros beneficios de la seguridad social, una transferencia a los ancianos y discapacitados (*Benefício de Prestação Continuada*) y *Bolsa Família*. Este último programa de transferencias condicionadas ya alcanza 11 millones de familias (más de 46 millones de personas). Según Gasparini y Lustig (2011), el programa Oportunidades explica poco menos de una quinta parte de la mejora distributiva en México, en tanto que el conjunto más amplio de transferencias que tiene Brasil contribuyó a dos quintas partes de la mejora

experimentada en dicho país, con una contribución dominante de los mecanismos de seguridad social.

Con excepción de los casos de México, Honduras y Brasil, la mayoría de programas de transferencias directas en la región no se desarrollaron durante la década de 1990, sino que se adoptaron en una oleada de iniciativas que se pusieron en marcha durante el primer lustro de la década del 2000. Los principales programas han sido Familias en Acción en Colombia (2001), Bono de Desarrollo Humano (2001) y Beca Escolar (2003) en Ecuador, Chile Solidario (2002) en Chile, Familias por la Inclusión Social (2005) en Argentina, Programa Juntos (2005) en Perú, Tarjeta Solidaria (2005) en República Dominicana y el Bono "Juanito Pinto" en Bolivia (2006).

Otro efecto importante que debe ser resaltado es el cambio en los regímenes laborales. Pese a que durante el proceso de reformas de mercado no hubo una gran liberalización de los mercados de trabajo, el deterioro distributivo se dio en el contexto de debilidad de los movimientos sindicales y de una política salarial (en particular, en materia de salario mínimo) adversa a los trabajadores. Por el contrario, la primera década del siglo XXI se caracterizó por una relación más amistosa con los movimientos sindicales y con el aumento del salario mínimo en diversos países. Las reformas laborales también cambiaron de signo en varios de ellos, hacia mayor protección (Murillo *et al.*, 2011).

Brasil es aquí el caso más destacado, ya que al ascenso de un líder sindical a la Presidencia de la República coincidió con un aumento del 35% del salario mínimo real entre 2001 y 2007. Barros *et al.* (2010) señalan que el aumento en el salario mínimo tuvo un impacto positivo sobre la distribución, tanto como resultado de la menor desigualdad salarial como de la mejora en los beneficios prestacionales asociados al salario mínimo.

Conviene resaltar, en cualquier caso, que la mejoría reciente no ha logrado, por supuesto, superar el problema fundamental de mala distribución del ingreso que caracteriza a la región y que sigue siendo, con África subsahariana, una de las peores del mundo. Además, en el conjunto de la región, no ha logrado revertir plenamente el deterioro que se experimentó en las dos últimas décadas del siglo XX, que en algunos países continuó hasta los primeros años del siglo XXI. A las mejorías ya recientes en materia de gasto educativo y de diseño de sistemas progresivos de transferencias deberán agregarse una reducción permanente de las brechas rural-urbanas, la solución de los problemas estructurales asociados al acceso a la seguridad social para los trabajadores que no trabajan en el sector formal, la consolidación del acceso a la educación básica y la ampliación del acceso a la educación superior de los sectores de menores ingresos y las grandes brechas que se han ido generando en la calidad

de la educación. No menos importante, como vimos en una sección anterior, dependerá igualmente del diseño de sistemas tributarios mucho más progresivos.

Referencias bibliográficas

- ALDUNATE, Eduardo y Ricardo MARTNER (2006), "Política fiscal y protección social", *Revista de la CEPAL*, n° 90, diciembre.
- ALESINA, Alberto y Edward L. GLAESER (2004), *Fighting Poverty in the US and Europe: A World of Difference*, Nueva York, Oxford University Press.
- BANCO MUNDIAL (2006), *Reducción de la pobreza y crecimiento: círculos virtuosos y círculos viciosos*, Washington y Bogotá, Banco Mundial y Mayol Ediciones S.A.
- BARREIX, Alberto, Jerónimo ROCA y Luiz VILLELA (2006), "Fiscal Policy and Equity Estimation of the Progressivity and Redistributive Capacity of Taxes and Social Public Expenditure in the Andean Countries," Washington, Banco Interamericano de Desarrollo.
- BARROS, Ricardo PAES DE, Mirela DE CARVALHO, Samuel FRANCO y Rosane MENDONÇA (2010) "Markets, the State and the Dynamics of Inequality in Brazil, en Luis Felipe López-Calva y Nora Lustig (eds.), *The New Dynamics of Inequality in Latin America*, Washington D.C., Brookings Institution, capítulo 6.
- BELLO, Omar y Juan Pablo JIMÉNEZ (2008), "Política fiscal y ciclo económico en América Latina", División de Desarrollo Económico, CEPAL.
- CAMINADA, Koen y Kees GOUDSWAARD (2001), "International Trends in Income Inequality and Social Policy," *International Tax and Public Finance* 8 (4), pp. 395-415.
- CARCIOFI, Ricardo y Luis BECCARIA (1995), "Evolución y desempeño del gasto social: la experiencia de los países", en Ricardo Carciofi y Luis Beccaria, Luis: *Provisión y regulación pública en los sectores sociales: lecciones de la experiencia latinoamericana en la década del ochenta*. Bogotá, Colombia, pp. 94-101.
- CAF/BANCO DE DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA (2007), *Reporte de Economía y Desarrollo* 2007/2008: *Oportunidades en América Latina*, Caracas, Corporación Andina de Fomento.
- CEPAL (1998), *El pacto fiscal: fortalezas, debilidades, desafíos*, Santiago, Serie Libros de la CEPAL, n° 47.
- _____(2000a), *Equidad, desarrollo y ciudadanía*, Bogotá, CEPAL y Alfaomega.
- _____(2000b), *La brecha de la equidad: una segunda evaluación*, Santiago, CEPAL.
- _____(2006a), *La protección social de cara al futuro: Acceso, financiamiento y solidaridad*, Santiago, CEPAL.
- _____(2006b), *Panorama Social de América Latina* 2004, Santiago, CEPAL
- _____(2006c), *Panorama Social de América Latina* 2005, Santiago, CEPAL.
- _____(2007), *Panorama Social de América Latina* 2007, Santiago, CEPAL.
- _____(2010a), *La hora de la igualdad: Brechas por cerrar, caminos por abrir*, Santiago, CEPAL.
- _____(2010b), "Impacto distributivo de las políticas sociales", en *Estudio económico de América Latina y el Caribe* 2009-2010, Parte 2, Santiago, CEPAL.
- COMINETTI, Rosella y Gonzalo RUIZ (1998), *Evolución del gasto público social en América Latina: 1980-1995*, Cuadernos de la CEPAL n° 80, junio.
- CORNIA, Giovanni Andrea (2010), "Income Distribution under Latin America's Center-Left Regimes", *Journal of Human Development and Capabilities*, febrero.
- ____y Frances STEWART (1995), "Two Errors of Targeting", en Dominique van de Walle y Kimberly Nead (eds.), *Public Spending and the Poor: Theory and Evidence*, Baltimore y Londres, John Hopkins University Press, cap. 13, pp. 350-386.
- CUBERO, Rodrigo, e Ivanna VLADKOVA HOLLAR (2010), "Equity and Fiscal Policy: The Income Distribution Effects of Taxation and Social Spending in Central America," *IMF Working Paper* 112.
- ESPING-ANDERSEN, Gosta (1990), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge and Princeton, Polity Press and Princeton University Press.

- ESQUIVEL, Gerardo (2009), "The Dynamics of Income Inequality in Mexico since NAFTA", Research for Public Policy. Inclusive Development, ID-02-2009. Nueva York, RBLAC-PNUD.
- GALIANI, Sebastián (2009), "Reducing Poverty in the LAC Region", en Bjorn Lomborg (ed.), *Latin American Development Priorities: Costs and Benefits*, Cambridge, Cambridge University Press.
- GASPARINI, Leonardo, Guillermo CRUCES, L. TORNAROLLI y M. MARCHIONNI, (2009), "A Turning Point? Recent Developments on Inequality in Latin America and the Caribbean". Research for Public Policy. Human Development, HD-02-2009. Nueva York, RBLAC-PNUD.
- ____ y Nora LUSTIG (2011), "The Rise and Fall of Income Inequality in Latin America", en José Antonio Ocampo y Jaime Ros (eds.), *Handbook of Latin American Economics*, Nueva York: Oxford University Press, capítulo 27.
- GOMEZ SABAINI, Juan Carlos (2010), "El rol de la política tributaria para el fortalecimiento del Estado en América Latina", Documento preparado para el proyecto CEPAL-PNUD sobre Política Fiscal y Democracia.
- ____, Juan Pablo JIMÉNEZ y Andrea PODESTÁ (2010), "Tributación, evasión y equidad en América Latina y el Caribe", en Juan Pablo Jiménez, Juan Carlos Gómez Sabaini, Andrea Podestá (eds.), *Evasión y equidad en América Latina*, Documento de Proyecto, Santiago: CEPAL y GTZ, capítulo 1.
- GOÑI, Edwin, Humberto LÓPEZ y Luis SERVÉN (2008), "Fiscal Redistribution and Income Inequality in Latin America," *World Bank Policy Research Paper*, n° 4487.
- JESUIT, David y Vicent MAHLER (2004), "State Redistribution in Comparative Perspective: A Cross-National Analysis of the Developed Countries," *Luxembourg Income Study Working Paper*, n° 392.
- JARAMILLO, Miguel y Jaime SAAVEDRA (2010) "Inequality in Post-Structural Reform Peru: The Role of Market and Policy Forces", en Luis Felipe López-Calva y Nora Lustig (eds), *The New Dynamics of Inequality in Latin America*, Washington D.C.: Brookings Institution, capítulo 8.
- KORPI, Walter y Joakim PALME (1998), "The Paradox of Redistribution and Strategies of Equality: Welfare State Institutions, Inequality and Poverty in the Western Countries", *American Sociological Review*, 63, pp. 661-687.
- LÓPEZ-CALVA, Luis Felipe y Nora LUSTIG, (eds.) (2010). *The New Dynamics of Inequality in Latin America*. Washington D.C., Brookings Institution.
- MKANDAWIRE, Thandika (2007), "Targeting and Universalism in Poverty Reduction", en José Antonio Ocampo, Jomo K. S. y Sarbuland Khan (eds.), *Policy Matters: Economic and Social Policies to Sustain Equitable Development*, Himayatnagar, London and Penang: Orient Longman, Zed Books y Third World Network, cap.13, pp. 305-333.
- MOLINA, Carlos Gerardo (ed.) (2006), *Universalismo básico: Una nueva política social para América Latina*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo y Editorial Planeta.
- MURILLO, María Victoria, Lucas RONCONI y Andrew SCHRANK (2011), "Latin American Labor Reforms: Evaluating Risk and Security", en José Antonio Ocampo y Jaime Ros (eds.), *Handbook of Latin American Economics*, Nueva York, Oxford University Press, capítulo 31.
- OCAMPO, José Antonio (2008), "Las concepciones de la política social: universalismo versus focalización", *Nueva Sociedad*, n° 215, mayo-junio.
- ____ y Jonathan MALAGÓN (2011), "El tamaño del Estado y su impacto redistributivo en América Latina", *Documento de Trabajo*, n° 2011/11, CAF, disponible en: <http://www.caf.com/attach/19/default/201111Ocampo.pdf>
- OCDE, Centro de Desarrollo (2007), *Perspectivas económicas de América Latina 2008*, París, OCDE.
- SELOWSKY, Marcelo (1979), *Who Benefits from Government Expenditure? A Case Study of Colombia*, Nueva York, Banco Mundial.
- SEN, Amartya (1995), "The Political Economy of Targeting", en Dominique van de Walle y Kimberly Nead (eds.), *Public Spending and the Poor:*

Theory and Evidence, Baltimore y Londres, John Hopkins University Press, cap. 2, pp. 11-24.

_____(1999), *Development as Freedom*, Nueva York, Alfred A. Knopf.

UTHOFF, Andras (2011), "Social Security Reforms in Latin America", en José Antonio Ocampo y Jaime Ros (eds.), *Handbook of Latin American Economics*, New York, Oxford University Press, capítulo 34.

VÉLEZ, Carlos Eduardo (1996), *Gasto social y desigualdad: logros y extravíos*, Bogotá, Departamento Nacional de Planeación, Misión Social.

Notas

- * Este ensayo se basa en un trabajo más amplio de los autores elaborado para el Banco de Desarrollo de América Latina/CAF sobre “El tamaño del Estado y su impacto redistributivo en América Latina” (Ocampo y Malagón, 2011).
- ¹ Los datos de Cominetti y Ruiz (1998) permiten clasificar a Brasil, Colombia, Costa Rica, Honduras, Panamá y Uruguay dentro del primer grupo y a Guatemala, Ecuador, El Salvador, Nicaragua, Perú, República Dominicana y Venezuela dentro del segundo. El resto de los países experimentó una caída seguida por una tendencia a la recuperación.
- ² Según los datos de la CEPAL, el gasto social en Ecuador mostró fluctuaciones muy agudas en los años noventa (un máximo de 8% del PIB en 1992-3 y un mínimo de 4,9% en 1998-9), pero también una tendencia ascendente desde comienzos del siglo XXI.
- ³ De acuerdo a la CEPAL (2010), el impulso a estas nuevas modalidades de política social han incidido positivamente en la reducción de la pobreza y, en algunos países, de la desigualdad, sobre todo durante los años previos a la crisis financiera mundial de 2008 (CEPAL, 2010, p. 139).
- ⁴ Según esta clasificación, Argentina, Brasil, Costa Rica, Chile, México, Uruguay y Venezuela son países de ingreso medio-alto y el resto de ingreso medio-bajo.
- ⁵ Véase, al respecto, el Gráfico I.15 del estudio mencionado. En el caso de Chile, los recaudos provenientes de las empresas mineras aumentaron del 1,4 al 3,8% del PIB entre 2005 y 2007, en Perú del 0,2 al 2,9% entre 2002 y 2007, y en Venezuela del 0,9 y 4,1% entre 2002 y 2007. El aumento en Ecuador fue algo menor, del 0,2 al 1,0% entre 2002 y 2006.
- ⁶ Véanse resúmenes alternativos en Gómez Sabaini (2010), Gómez Sabaini *et al.* (2010) y para los países andinos, Barreix *et al.* (2006), así como los análisis más genéricos de Banco Mundial (2006, cap. 5), CAF (2007, cap. 1) CEPAL (2010b, cap. II) y OCDE (2007, cap. 1).
- ⁷ Sobre estos últimos, véanse Caminada y Goudswaard (2008), Jesuit y Mahler (2008) y Cubero y Hollar (2010).
- ⁸ Esta tiende a ser la norma en América Latina. Por el contrario, en Chile la doble tributación se elimina en cabeza de las personas naturales. Los estudios existentes no parecen en general tener en cuenta este hecho.
- ⁹ Véase, por ejemplo, Galiani (2009), que resalta la alta rentabilidad social de todos estos programas de asistencia social.
- ¹⁰ Otro caso, aunque referido a la seguridad social en salud, es el que ilustra Vélez (1995). Así, aunque la cobertura dichos gastos eran ligeramente regresivos en Colombia en 1992, los subsidios netos eran altamente progresivos, con un cuasi-gini de -0.345, de hecho no muy diferente al de la educación primaria.
- ¹¹ Desde la perspectiva de la seguridad social, este es el tema que aborda extensamente Uthoff (2011).
- ¹² Véanse, entre otros, CEPAL (2006a) y Uthoff (2011).
- ¹³ Para una relación con los debates históricos sobre política social, véase también Ocampo (2008).

**Segunda parte:
Experiencias nacionales**

A nova classe média brasileira

Resumo:

O objetivo do artigo é descrever a configuração de um novo segmento médio, com um perfil diferente da classe média tradicional, na composição de classes da sociedade brasileira: a classe C, também chamada de “nova classe média brasileira”.

Não há consenso em torno do conceito de classe média, podendo variar os critérios objetivos utilizados em sua definição (renda, escolaridade, ocupação, padrão de consumo, etc.), assim como os subjetivos (valores, aspirações, identidade, etc.). Contudo, há um aspecto valorativo e aspiracional comum a quase todas as definições é de que ser classe média é almejar uma vida melhor para o futuro e buscar distinção via padrão de consumo para garantir a posição no status de classe média.

O que possibilitou à classe C brasileira agir com valores de classe média foi a expansão e o barateamento do crédito, associados a um cenário macroeconômico bastante positivo: crescimento do PIB nacional, recuperação do valor do salário mínimo, controle da inflação e aumento do emprego formal, que somados contribuíram para o desenho de um cenário de estabilidade econômica.

Argumentamos aqui que a nova classe média (classe média baixa, ou classe C) se diferencia da classe média tradicional (classe média alta, ou AB), por ter menor escolaridade e menor renda, mas se aproxima dela por apropriação simbólica e incorporação dos valores aspiracionais de busca de ascensão e diferenciação social pela via da educação e do consumo.

O artigo está estruturado a partir da apresentação do debate em perspectiva histórica, conceituando a classe média desde a sua formação e surgimento no Brasil, passando pela crise que

enfrentou nos idos da década de 1980, chegando até o momento atual, concluindo com os desafios dessa nova classe, sendo o principal deles a sustentabilidade do seu crescimento face à crise econômica internacional.

Abstract:

The objective of this article is to describe the emergence of a new middle social stratum in current social classes of Brazil: the C class also named “the new Brazilian middle class”, with a different profile than traditional middle class.

There is no wide consensus on the middle class concept. The objective criteria used for its definition might vary (income, educational attainment, job, consumption habits, etc.), as well as the subjective ones (values, aspirations, identity, etc.). Nevertheless, the common aspect to all definitions is that belonging to middle class means to aspire to a better life for the future and to distinguish one self through specific consumption patterns to attain a middle class status.

The credit expansion and cheapening have been critical for the Brazilian C class to endorse middle class values, in addition with a rather stable macro economical scenario: GDP growth, minimum wage increase, inflation control and increase of formal employment.

We explain in this article how this new middle class (lower middle class or C class) is different from traditional middle class (upper middle class or AB), due to lower education attainment and lower incomes, but closer to it by endorsing aspiration values linked to education and consumption as a way to achieve social mobility and distinction.

This paper presents the debates from an historical perspective, conceptualizing the Brazilian middle class since its emergence, through its crisis during the eighties and until now, and finalizing with this new class challenges, including the main one which is growth sustainability in the international economical crisis context.

Key words:

New middle class, traditional middle class, social mobility, education and consumption

A nova classe média brasileira

I. Apresentação do debate

Na década de 1970 o Brasil foi apelidado pelo economista Edmar Bacha de “Belíndia”¹, uma referência às desigualdades e contrastes astronômicos de renda no país. O Brasil seria a mistura de uma pequena e próspera Bélgica com uma imensa e pobre Índia. Hoje, passadas pouco mais de três décadas vemos que a estrutura socioeconômica da sociedade brasileira se alterou consideravelmente. O Brasil atual é bem menos desigual do que era nos anos de 1970.

De acordo com dados do Banco Mundial, na década de 1970, o índice de Gini (principal indicador da iniquidade de renda) estava em 0,662. Nos anos de 1990 era de 0,609. Em 2004 o coeficiente caiu para 0,564 e em 2009 caiu um pouco mais, ficando em 0,5448, indicando uma tendência de diminuição da desigualdade. Mas apesar dessa tendência, segundo estudo de Néri

(2010: 11), o Brasil ainda está entre os dez países mais desiguais do mundo e levaria cerca de 30 anos, mantido o ritmo de crescimento atual, para atingir patamares de países como os Estados Unidos.

O índice de desenvolvimento humano (IDH) é outra medida que indica a ocorrência de melhora nas condições de vida dos brasileiros e redução das desigualdades. Da década de 1970 para a de 2000 o Brasil deixou o grupo dos países de desenvolvimento humano médio e passou a integrar o grupo dos países com alto índice de desenvolvimento. Na década de 1970 o IDH brasileiro era de 0,649, passou para 0,723 em 1990 e em 2009 atingiu 0,813.

Esses dois indicadores demonstram que o Brasil continua desigual, mas que essa desigualdade vem diminuindo, ainda que a partir de níveis astronômicos (ver Neri, 2010).

Outros indicadores socioeconômicos se somam ao IDH e ao índice de Gini, apontando para melhoras substanciais na qualidade de vida da população brasileira. Houve crescimento da riqueza nacional (PIB); expansão da oferta de crédito e seu barateamento (tanto para pessoas físicas quanto jurídicas); a inflação tem se mantido sob controle em patamares baixos; houve recuperação do emprego formal, assim como crescimento real do valor do salário mínimo e as contas externas do Brasil estão equilibradas. O país passou a ser considerado um bom local para investimentos segundo as agências internacionais de classificação de risco.

Outro fator positivo é a estabilidade política, uma vez que desde a redemocratização com a Constituição de 1988 e as eleições presidenciais diretas de 1989, o país vem procurando fortalecer a cidadania e as instituições democráticas. Enfim, desenhou-se no Brasil um cenário de estabilidade econômica e política.

Foi esse equilíbrio macroeconômico mais recente que propiciou a ascensão de contingentes populacionais às camadas médias da pirâmide social brasileira. Somado aos aspectos econômicos tivemos também uma significativa expansão do sistema universitário e uma melhoria expressiva no nível de escolaridade da população brasileira na última década.

Essa melhora de indicadores socioeconômicos faz com que o Brasil seja considerado hoje um país de classe média, com pouco mais

da metade de sua população pertencente a este segmento. E esta consideração abre a discussão em torno do tipo de classe média que está se forjando no Brasil, designada como “a nova classe média brasileira”.

O conceito utilizado para posicionar mais da metade da população brasileira na classe média não é o conceito clássico de classe média, tida como grupo da pequena burguesia, proprietário de pequenos meios de produção e empresas de pequeno porte voltadas ao comércio e aos serviços. Nem é, tampouco, o conceito de classe média composta por profissionais liberais, gerentes e “funcionários de colarinho branco” (a propósito Wright Mills já falava em nova classe média nos idos dos anos de 1950 quando descrevia esse segmento –ver Mills, 1976–).

A nova classe média brasileira que tem sido celebrada pela mídia é aquela que atingiu o meio da pirâmide socioeconômica, a que auferem em média a renda média da sociedade. É o conceito estatístico de classe média ou a classe do meio, a classe C de acordo com o Critério Brasil (Critério de Classificação Econômica Brasil), fornecido pela ABEP (Associação Brasileira de Empresas). O Critério Brasil estima o poder de compra dos domicílios urbanos, classificando-os por classes econômicas (A1, A2, B1, B2, C, D, E), de acordo com posse de bens de consumo duráveis e serviços, e também a educação do chefe do domicílio. O critério de renda não é considerado de forma direta neste indicador.

Se compararmos essa nova classe média brasileira (classe C) com a classe média de países desenvolvidos, veremos uma grande diferença, um *gap*, no que se refere ao nível de renda, de escolaridade, no acesso à informação e a bens culturais, nos padrões aspiracionais e mesmo nos padrões de consumo (no que tange o nível de sofisticação dos bens e serviços).

A chamada nova classe média brasileira teve sua renda aumentada, passou a consumir mais, mas não exatamente o mesmo consumo diferenciado de grife, de viagens internacionais, serviços de educação privada, serviços de saúde privados de ponta, bebidas e comidas importadas, etc. Mas ainda assim é uma classe que busca se distinguir pelo consumo, especialmente em relação aos segmentos mais baixos da pirâmide social (classes DE).

O brasileiro quer ser classe média, quer ter carro, casa própria, empregada doméstica, poupar, viajar, sonhar e planejar uma vida melhor e se diferenciar dos segmentos mais baixos. O consumo é a principal via para distinção. E com expansão do crédito a possibilidade de consumo está aberta à maioria da população. O crédito é a principal porta para a ascensão na pirâmide social.

Partindo da discussão sobre a expansão da classe média no Brasil, o artigo buscar retratar que classe média é esta, como ela apareceu e se desenvolveu e como ela se apresenta hoje na sociedade brasileira.

II. Perspectiva histórica

A ascensão da classe média no país foi impulsionada principalmente pelas transformações por que passou a sociedade brasileira a partir da década de 1930, com um crescimento propiciado pelos processos de forte industrialização e urbanização e pelo aumento da participação do Estado na economia. Esses processos se aceleraram nos anos 60 e 70 com o chamado “Milagre Econômico”³. Até então a classe média era considerada proprietária de pequenos negócios.

A partir do avanço da industrialização no país houve a expansão do emprego assalariado e uma nova classe média surgiu, a classe média assalariada, de funcionários e gerentes de grandes empresas e de repartições públicas (a burocracia do Estado).

Nas décadas de 1980 e 1990 houve um movimento de mobilidade descendente entre a classe média, provocado principalmente pela crise do endividamento (os anos do milagre econômico foram sustentados com base no endividamento externo). Foi um período de recessão, com diversos choques heterodoxos na economia, tentativas de implementação de planos de estabilização na busca por controlar os índices galopantes de inflação.

Segundo Pochman *et al.* (2006: 23) a classe média do século XX apresentou três perfis distintos: alta, média e baixa. Na classe média alta estão pequenos e médios empresários, a alta

direção da administração pública e privada e antigos profissionais liberais de nível superior - como professores universitários, jornalistas, engenheiros, médicos e advogados. No segmento intermediário, média classe média, encontram-se postos intermediários da burocracia pública e privada, como professores do ensino médio, empregados de escritório, analistas, etc. Já no segmento baixo estão os postos de trabalho com menor qualificação, como caixas, auxiliares de escritório, técnicos em contabilidade, etc.

Já na segunda metade da década de 1970, ocorreram importantes transformações, sobretudo tecnológicas, que levaram à redução do emprego no setor industrial, a partir da adoção de novos métodos de gestão: como re-engenharia, terceirização, desverticalização da produção, etc. Isso provocou redução na hierarquia de funcionários, gerando crescente concentração de postos intermediários na estrutura ocupacional do setor terciário da economia (Pocham *et al.*, 2006: 24).

Segundo Pocham *et al.* (2006), surge um conjunto de novas oportunidades ocupacionais de classe média, indiretamente contratadas no âmbito das cadeias de produção, havendo maior ênfase na informalidade ocupacional. Os novos postos a que os autores se referem são de gestores de métodos e processos, técnicos especializados em programação de máquinas e equipamentos automatizados, analistas e investigadores em ciência e tecnologia, operadores e organizadores de atividades culturais e de entretenimento,

tecnólogos da informação e comunicação, etc. A classe média pós-industrial é moderna, compartilha valores cosmopolitas, mas opera na mesma lógica de diferenciação a partir do consumo, do status e da meritocracia.

No entanto, essa transição do emprego industrial para o terceiro setor veio como consequência da desaceleração do crescimento da economia nacional nos anos da década de 1980. Não foi sem crise que a classe média fez a transição do emprego industrial e da burocracia do Estado para postos no setor de serviços.

Em meados da década de 1990 houve uma nova tentativa de estabilização da economia brasileira, o Plano Real. Logo nos primeiros meses o Plano Real deu um novo fôlego à classe média. A paridade da nova moeda com o dólar possibilitou que a classe média voltasse a consumir viagens ao exterior, bebidas e outros produtos importados. Mas quando o câmbio artificialmente valorizado começou a se alterar, e a moeda nacional se desvalorizou novamente, a classe média começou a sentir o preço da estabilização. Alguns setores ganharam, outros perderam. Contudo, isso não impediu o aumento substancial do segmento médio, o quintil do meio: a classe C.

Mais recentemente, sobretudo a partir de 2005, houve um novo impulso no crescimento da classe média brasileira, motivado por um círculo virtuoso: a partir da expansão e da facilidade no acesso ao crédito, do controle da inflação, da estabilidade e crescimento da

economia, que deram as bases para a recuperação da oferta de empregos formais, e da expansão dos programas governamentais de redistribuição de renda, que ajudaram a movimentar ainda mais a economia.

III. E o que é ser classe média?

Para Thomas Friedman (2005) quando falamos em classe média, falamos daquele segmento da sociedade que tem um plano de ascensão social futura, um plano que está baseado sobretudo na diferenciação social pelo consumo.

Segundo os dados da pesquisa da FGV (Neri, 2010), hoje 52% da população, ou seja, metade dos brasileiros, está no estrato médio, definindo-se classe média pelos que têm emprego formal, têm acesso ao crédito e possuem um carro ou uma motocicleta. De acordo com Neri, isso significa famílias que possuem uma renda mensal entre R\$ 1.064,00 e R\$ 4.561,00.

“A classe C é a classe central abaixo da A e B e acima da D e E. A fim de quantificar as faixas calculamos a renda domiciliar per capita do trabalho e depois a expressamos em termos equivalentes de renda domiciliar total de todas as fontes. A faixa C central está compreendida entre os R\$ 1.064 e os R\$ 4.561 a preços de hoje na Grande São Paulo. A nossa classe C está compreendida

entre os imediatamente compreendidos acima dos 50% mais pobres e os 10% mais ricos na virada do século”. (Néri, 2008: 5).

Para o economista e pesquisador do IPEA, Guilherme Delgado, essa definição de classe média utilizada por pesquisas como as da FGV é muito estreita, isto porque a “classe média é um conceito mais sociológico do que puramente econômico. É um conjunto de ocupações e funções da sociedade dentro da economia que dão acesso a poder, riqueza, bens socioculturais e uma certa modernidade”. E finaliza afirmando “não vejo isto nesta classe média estatística”⁴.

Jesse Souza (2010) é outro a discordar de que se possa chamar esse novo segmento de classe média, afirmando que ser de classe média é ter acesso privilegiado a um recurso escasso de extrema importância, o capital cultural. Para ele o que vem sendo chamado de nova classe média nada mais é do que um grupo trabalhador que ele designa por “batalhadores”, buscando fugir de análises estatísticas com base em consumo e renda. Jesse Souza não vê nesse grupo o acesso privilegiado ao capital cultural, e, portanto, não vê possibilidade de designá-lo por classe média.

Segundo Gloria Bonelli (1989), a definição de classe social se dá a partir da forma como os indivíduos se diferenciam e se classificam na sociedade, e considera um bom parâmetro a mensuração da estrutura ocupacional.

Dependendo do critério utilizado pelo pesquisador para o estudo dessa diferenciação social teremos uma ou várias classes médias. O aspecto principal para a autora é a não restrição desta definição a um viés economicista e a não vinculação apenas a processos de perdas e ganhos no poder aquisitivo.

Bonelli afirma que a classe média compartilha uma visão de mundo moldada pela busca da diferenciação e reconhecimento social, sobretudo o sucesso profissional alcançado - a ascensão desta classe se deu via escolarização de nível superior, em detrimento daquela do tipo “*self made man*”.

Compartilhando uma visão de mundo, a classe média desenvolveu uma “consciência coletiva”, que se relacionou com o contexto ocupacional e com as crises econômicas que enfrentou nos anos de 1980 e 1990. Os valores de classe média convergem para a adoção de um estilo de vida diferenciado em relação às classes populares (grupo de referência comparativo, utilizado para avaliar sua situação) e de aproximação das classes altas (grupo de referência normativo, utilizado como modelo de adoção de comportamentos, uma vez que almejam pertencer a este grupo). Isto tudo se mostra a partir da busca e aquisição de bens de prestígio social e da adoção de um estilo de vida diferenciado pela via do consumo: viagens ao exterior, férias no campo ou na praia, troca constante de automóvel para o “carro do ano”, boas escolas para os filhos, título universitário,

eletroeletrônicos e eletrodomésticos modernos e de ponta, consumo de bebidas e outros produtos importados, frequência a bons restaurantes, etc.

Poshman *et al.* (2006) definem classe média pelo critério do posicionamento das famílias cuja participação financeira se localiza nos três decis mais altos da distribuição nacional da renda pessoal, desconsiderando nesta conta a participação relativa na distribuição pessoal da renda daqueles que representam o 1% mais rico do país (2006: 64). Com base neste cálculo e utilizando os dados do Censo 2000, afirmam que 31,7% das famílias brasileiras são de classe média. Essas famílias teriam uma renda partindo de R\$ 985,00 (ou 6,5 salários mínimos) e alcançando R\$ 10.982,00 (ou 72,7 salários mínimos). Esses valores pensados atualmente a partir da correção da inflação acumulada no período de 2000 a 2005 de acordo com o INPC (índice nacional de preços ao consumidor) corresponderiam ao intervalo de renda entre R\$ 1.556,30 a R\$ 17.351,56.

Os autores trazem como destaque a diferença existente entre a classe média no Brasil em comparação com a classe média em outros países no que se refere à valorização de privilégios, como o acesso a consumo de serviços pessoais –serviços como empregada doméstica, motorista particular, cozinheira, babá, segurança particular, etc.–. A dimensão do acesso aos serviços pessoais seria, então, mais uma dimensão definidora do estilo de vida da classe média brasileira. Avaliam também o padrão de

consumo da classe média brasileira baseando-se nos dados da pesquisa de orçamento familiar do IBGE (POF 2003), uma vez que o consumo é um dos principais diferenciais de caracterização da classe média, junto com a aspiração cultural e a ideologia da meritocracia educacional.

“O consumo assume um valor suplementar de relacionamento e de aparência, capaz de possibilitar identificação com elevado status social, dentro do projeto mais amplo de prosperidade fundado na ascensão e mobilidade intergeracional. (...) Com isso a classe média acaba por comprometer parcelas significativas de sua renda em gastos inversionais como roupas, habitação, diversão, educação, bem acima das despesas com “autoconservação”, como seriam as de alimentação e saúde”. (Poshman *et al.*, 2006: 88)

Comparando os gastos da classe média com os gastos dos mais pobres de um lado e da população brasileira como um todo, constatam que grande parte do orçamento da população mais pobre é comprometida com subsistência, alimentação, habitação, vestuário, higiene e cuidados pessoais, sendo que o cigarro é um gasto considerável neste segmento. Já a classe média emprega grande parte de seu orçamento familiar com educação, lazer e cultura, transporte, assistência médica e serviços pessoais.

Essa busca por manter a aparência de um status social superior ao seu real poder de compra faz com que a classe média se apóie cada vez mais no endividamento. E com a expansão do acesso ao crédito a partir de 2004 e 2005, um montante maior de pessoas passou a consumir dentro deste perfil, daí falar-se em um novo *boom* da classe média no Brasil.

Uma outra visão da classe média no Brasil é a de Bresser Pereira (2005). Segundo o autor, dadas as transformações tecnológicas e organizacionais ocorridas ao longo do século XX é possível identificar o aumento do número e do poder dos técnicos e burocratas, podendo-se falar em uma nova classe social, a classe média profissional ou “tecnoburocracia”. Isto porque o conhecimento tornou-se um fator de produção decisivo e estratégico. Assim, para o autor é possível falar-se em consolidação da democracia no país, uma vez que a democracia só se consolida em uma sociedade quando há uma maioria da população de classe média, “uma ‘nova’ classe média profissional ampla e uma ‘antiga’ classe média de homens de negócio de pequeno e médio porte” (2005: 134).

Outros autores veem dificuldades em se falar de classe média nos países latino americanos. É o caso, por exemplo, de Rolando Arellano (2008). Para este autor não existe uma clara especificação do que o conceito de classe média na América Latina significa, sendo que a região carece de uma padronização ou definição uniforme para este conceito. Por isto mesmo os

organismos oficiais de estatística destes países evitam trabalhar com o conceito de classes.

Arellano critica sobretudo a adoção dos critérios socioeconômicos, uma vez que eles se limitariam a trabalhar a partir do nível de renda das pessoas e implicariam em reforçar estereótipos equivocados. Segundo o autor estes estereótipos implicam em definir os membros das classes altas como educados, modernos, brancos, inteligentes, honrados, limpos, informados, urbanos e otimistas. Já os estratos mais baixos seriam compostos por ignorantes, tradicionais, indígenas ou não brancos (com aspiração a serem brancos), pouco informados, rurais, fatalistas, pouco arrumados e desonestos. (2008: 4).

Estes estereótipos não se aplicam ao caso do critério socioeconômico brasileiro. O Critério Brasil é utilizado em larga escala por pesquisadores e institutos de pesquisa brasileiros com a função de estimar o poder de compra das pessoas, servindo como um *proxy* de sua classe social. E o critério goza de grande credibilidade. Há no país uma uniformidade quando se fala em classe por critério socioeconômico. É claro que há limitações em sua utilização, principalmente quando se trata de discriminar os segmentos mais altos da escala social.

Outro ponto de crítica de Arellano é em relação a ausência de um projeto aspiracional na nova classe média latino americana. Para Arellano essa nova classe média criou seus próprios modelos sociais e econômicos. E por

isso a classifica como classe média divergente em oposição à classe média tradicional (tanto emergente quanto submergente). Segundo o autor, a classe média tradicional emergente é aquela que segue os padrões clássicos de crescimento social e econômico. A classe que começou a crescer nas décadas de 1960 e 1970 em diversos países da América Latina, composta em sua maioria de assalariados e dependentes indiretos das classes altas. Não são grandes empreendedores, mas esforçam-se em manter seu emprego e valorizam a educação de qualidade para seus filhos. Já a classe média tradicional submergente começou a se configurar na década de 1950 e hoje perdeu muito seu poder econômico. Esta é a classe média que se posicionava entre os grandes proprietários industriais e os operários, buscando se aproximar dos valores de classe alta, vivendo em bairros tradicionais nos países latinoamericanos. A formação da nova classe média divergente, ao contrário das classes médias tradicionais urbanas, resultou, segundo o autor, de processos recentes de migração para as grandes cidades.

Novamente cabe ressaltar aqui que quando falamos em nova classe média no Brasil estamos falando de um grupo diferente deste ao qual se refere Arellano. O cenário econômico, político e cultural brasileiro é diverso e por isso é difícil estabelecer esta generalização como classe média latinoamericana. A nova classe média brasileira guarda sim semelhanças

atitudinais em relação à classe média divergente descrita por Arellano, mas quanto aos aspectos centrais de aspiracionalidade, valorização da educação como status e segurança e a valorização do consumo diferenciado e de grife estão presentes na nova classe média brasileira.

Como vemos, há diversas definições possíveis de classe média. Pesquisadores baseiam-se em vários e diferentes critérios e aspectos objetivos e subjetivos para conceituá-la, como a educação, o nível de renda, a ocupação, o local de moradia, padrões de consumo, status, etc.

Com base em diversos estudos quantitativos e qualitativos conduzidos nos últimos anos no Brasil⁷, é possível afirmar que a classe média hoje não é um grupo homogêneo de pessoas. Há uma segmentação nesta classe média, que corresponde a diferentes aspirações. Assim, a classe média que Bonelli descreve, por exemplo, poderia ser classificada como classe média alta – ou nos padrões da pesquisa de mercado, utilizando o critério Brasil, seriam aqueles estratos pertencentes aos grupos A e B.

Teríamos a massa da classe média no estrato C, ou classe média “média” e classe média “baixa” (classes C₁ e C₂ do Critério Brasil respectivamente). A esta classe média, a nova classe média brasileira, chamaremos aqui de classe média popular –em contraposição à classe média tradicional e alta.

Segundo Torres (2004) “a verdadeira classe média brasileira é aquela pensada nas pesquisas de consumo como sendo a classe C.

Ela é média não apenas porque se encontra no meio da pirâmide brasileira, mas porque seu consumo, renda e escolaridade se assemelham à média do Brasil.”

Tomamos então aqui a definição de classe média, como a que se diferencia pelo padrão de consumo, e neste padrão, o perfil de consumo da classe C (dada pelo critério Brasil).

E o que é ser classe C? Segundo a pesquisa da FGV é possuir computador, celular, carro, casa ou apartamento financiado, ter acesso ao crédito, contribuição previdenciária complementar, diploma universitário, escola privada, plano de saúde, seguro de vida, carteira de trabalho (Neri, 2008: 41).

Segundo a pesquisa Pulso Brasil⁶, do instituto Ipsos, a classe C ainda está muito distante das classes AB em termos de posse de bens e serviços, sobretudo os ligados à tecnologia. A tabela abaixo indica a penetração de 17 itens nos domicílios brasileiros, classificados de acordo com o Critério Brasil. Itens como automóvel, computador e internet são os que mais diferenciam e distanciam a classe C da classe média tradicional.

Portanto, nossa definição do que é ser nova classe média no Brasil, é mais estreita do que a definição de Néri (2008). Em termos materiais, é a classe de consumo C, incluindo apenas a posse da carteira de trabalho e do acesso ao crédito para possibilitar o consumo e financiamento de bens como computador e automóvel, por exemplo, bens a que poucas famílias da classe C têm acesso atualmente.

Tabela 1

Posse de bens e serviços nos domicílios brasileiros, em %

	Total Brasil	AB	C	DE
1. Banheiro	99	100	100	98
2. Televisão em cores	98	100	100	96
3. Geladeira	96	100	99	91
4. Rádio	90	98	94	82
5. Telefone celular	69	94	80	46
6. Máquina de lavar roupa	52	96	68	17
7. Conta bancária	47	80	52	29
8. Telefone fixo	40	79	46	21
9. Cartão de crédito	35	68	41	17
10. Freezer	29	83	33	8
11. Automóvel	25	81	29	2
12. Microondas	24	66	28	5
13. Computador	23	74	26	2
14. Internet banda larga	12	48	11	0
15. Internet discada	4	11	4	0
16. TV a cabo ou por assinatura	7	27	7	1
17. Empregada mensalista	1	10	1	0

Fonte: Pulso Brasil, outubro de 2008.

Em termos simbólicos a classe que aspira a ascensão social pela via do trabalho não manual, formal, pela educação e pelo consumo.

Pesquisa recente do instituto Data Popular⁷ revela que essa classe valoriza cada vez mais a educação superior e investe em educação. Segundo conclusão da pesquisa, os jovens de classe C aspiram à ascensão social, à posse do carro zero e do celular de última geração, mas principalmente ao diploma de Ensino Superior.

É importante notar que excluímos desta categoria de classe média aqueles setores que dependem das políticas sociais governamentais de redistribuição de renda, como o bolsa família. Pois estes segmentos não gozam de autonomia de consumo suficiente para fazerem parte da classe média. Dados da pesquisa Pulso Brasil da Ipsos (2008), indicam que por volta de 18% dos domicílios de classe C tem algum morador que recebe este benefício –de acordo com a PNAD 15% dos

domicílios brasileiros são beneficiados pelo programa de redistribuição de renda.

É interessante notar, no entanto, que hoje em dia a vasta maioria da população de baixa renda no Brasil, incluindo classes C, D e E, se auto classifica como classe média, diferenciando-se dos pobres e dos ricos. Curioso também que as classes A e B costumam se classificar como classe média, numa espécie de acanhamento ao terem que se assumir como elite num país tão desigual.

IV. A nova classe média brasileira hoje e os seus desafios

Como viemos discutindo até aqui, o *boom* da nova classe média brasileira se deu não apenas pelo incremento no rendimento familiar e pela redução na desigualdade de distribuição de renda, mas também, e sobretudo, baseado na expansão e no barateamento do crédito. Assim, o avanço da classe média foi apoiado na capacidade de consumo movida a crédito. Este mecanismo de ascensão por si só já coloca em perigo a manutenção e sustentação deste contingente que ascendeu nesta nova posição. Quando o poder de consumo avança mais do que a renda pessoal e familiar este crescimento é frágil.

E esta fragilidade se agrava ainda mais num cenário de instabilidade, como a trazida pela crise econômica internacional. No entanto, no

Brasil seus impactos foram reduzidos. Não houve redução significativa do consumo interno, nem encolhimento da oferta de crédito, sendo que as taxas de desemprego se mantiveram baixas e estáveis nesses últimos anos, apesar do turbilhão internacional.

A nova classe média não retrocedeu em termos de padrão de vida e hábitos de consumo - a classe C continua a se expandir.

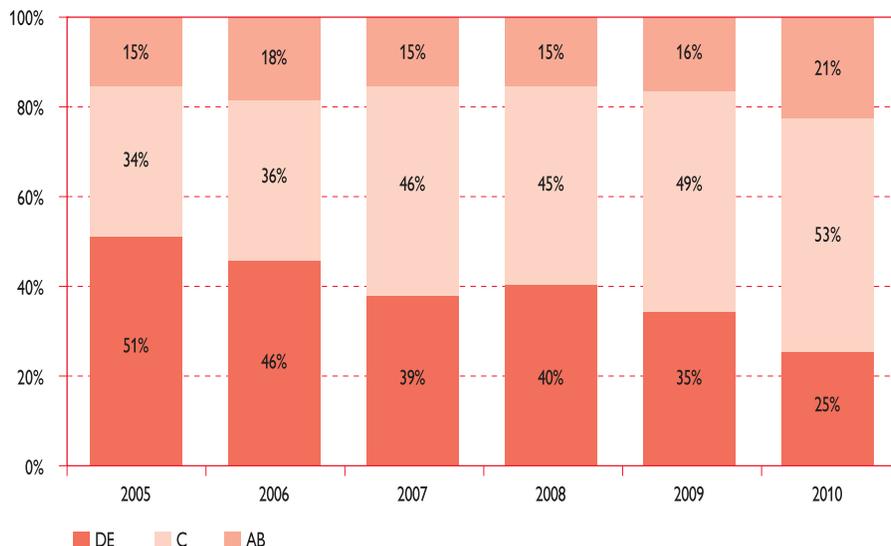
Dados da pesquisa Observador (Cetelem/Ipsos)⁸ mostram que em 2005 cerca de 34% da população brasileira estava no meio da pirâmide (classe C). Em 2007 o percentual já era de 46%, um crescimento de 12 pontos percentuais em apenas dois anos. E em 2009, a classe C representava praticamente metade da população brasileira e, em 2010, ela totaliza 53% dos brasileiros⁹.

Em números absolutos, a população brasileira passou de aproximadamente 182 milhões em 2005, para pouco mais de 184 milhões em 2006, 187 milhões em 2007 e em 2009 chegamos a praticamente 192 milhões. O que implica dizer que a população pertencente à classe média C cresceu de cerca de 62 milhões em 2005 para cerca de 93 milhões em 2009 e atingiu quase 102 milhões em 2010. Ou seja, nestes últimos seis anos foram quase 40 milhões de novos consumidores alçados à classe média.

Quando olhamos para os percentuais das diferentes pesquisas citadas pode haver pequenas variações, mas a tendência é inegável, há um *boom* da classe média brasileira, levando

Gráfico 1

Pirâmide socioeconômica brasileira



Fonte: Pesquisa Cetelem Observador, 2010.

o país ao fortalecimento do seu mercado interno de consumo.

E o que é viver como classe média? Os principais indicadores são ter emprego formal e estável, acesso à educação de nível superior, morar em casa própria, ter capacidade de poupar e planejar o futuro, ter acesso aos bens da era da tecnologia da comunicação e informação (celular, computador, internet), ter facilidade para consumir bens culturais, serviços e lazer e em termos atitudinais almejar a

ascensão social (ver Bonelli, 1989; Odougherty, 1998 e Néri, 2008).

É importante notar, contudo, que há uma diferença entre os valores abraçados pela nova classe média popular e a tradicional classe média alta. Para a classe média popular alguns desses bens não estão ainda acessíveis, e o que sumariza viver como classe média popular é ter emprego e acesso ao crédito, que garantem a capacidade de financiar os bens de consumo e dão possibilidade de almejar e planejar “subir na vida”.

Tabela 2

Renda média domiciliar em Reais (R\$)
de acordo com faixas de salário mínimo - 1996, 2001, 2006 e 2009

Rendimento médio domiciliar	1996	1996 (ajustado pela inflação)*	2001	1996 (ajustado pela inflação)**	2006	2009
até 1 salário	74	157	139	196	247	364
mais de 1 até 2	179	378	282	397	545	721
mais de 2 até 5	380	801	597	840	1133	1512
mais de 5 até 10	797	1683	1269	1785	2431	3202
mais de 10	2603	5496	3967	5581	7120	8921

*Índice de inflação acumulada IPCA=110,99% ⁽¹⁾

** Índice de inflação acumulada IPCA=40,70% ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Fonte: Portal EXAME-Guia do Investidor.

Fonte: PNAD 1996-2009.

Tabela 3

Percentual de domicílios distribuídos de acordo com a faixa
de renda domiciliar total - 1996, 2001, 2006 e 2009

Rendimento familiar	% Domicílios			
	1996	2001	2006	2009
sem rendimento	2%	2%	1%	0%
até 1 salário	9%	12%	13%	11%
mais de 1 até 2	14%	18%	22%	21%
mais de 2 até 5	30%	34%	36%	40%
mais de 5 até 10	22%	18%	16%	17%
mais de 10	21%	14%	10%	10%
Não declarou	2%	2%	2%	1%

Fonte: PNAD 1996-2009.

Olhando para os dados da PNAD no intervalo de treze anos, de 1996 a 2009, notamos que houve uma melhora considerável no rendimento da população em geral, fruto da recuperação do valor do salário mínimo.

Ao mesmo tempo em que o valor do salário mínimo aumentou, vemos que a distribuição da renda dos domicílios em faixas de salários sofreu algumas modificações. Aumentou a concentração de domicílios com

Gráfico 2

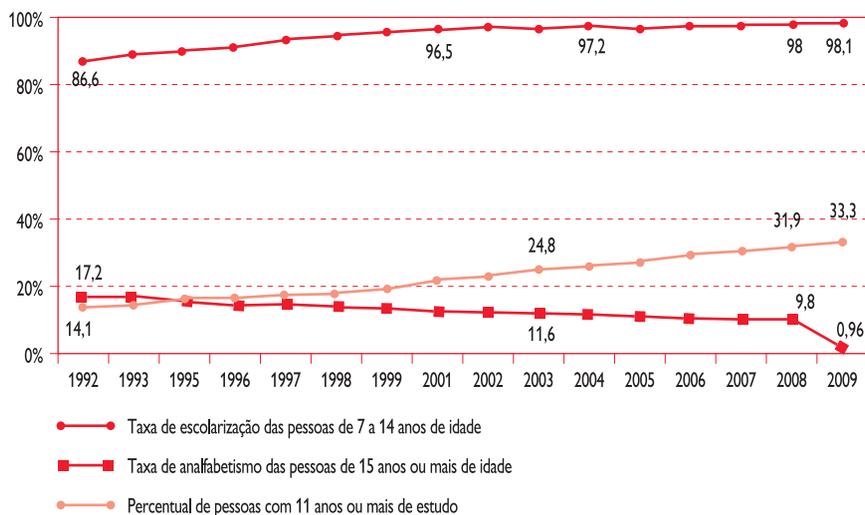
Percentual de pessoas com 25 anos ou mais segundo nível de instrução



Fonte: IBGE (PNAD 2004, 2008 e 2009)

Gráfico 3

Taxas de escolaridade e de analfabetismo (%)



Fonte: IBGE (PNAD, 2009)

rendimento entre mais de um até cinco salários mínimos e diminuiu o percentual com rendimento maior do que cinco salários mínimos – lembrando que usualmente a classe C é identificada como a que auferia mais de 2 até 5 salários mínimos.

Em suma, os dados apresentados nas tabelas dois e três nos permitem afirmar que a expansão da classe C explica-se em grande medida pelo incremento na renda familiar e pela redução na desigualdade de distribuição de renda.

No que se refere à escolaridade da população brasileira nos últimos anos, houve um grande avanço. Os indicadores de aumento de escolaridade, apresentados nos gráficos dois e três, reforçam o potencial para a formação de uma sociedade de classe média.

A nova classe média é definida principalmente pelo seu padrão de consumo e a principal porta de entrada no consumo para as classes mais baixas é via crédito. E com prazos mais longos e maior estabilidade, as parcelas passaram a caber no bolso de uma grande fatia da população, antes excluída do consumo de bens como automóveis, imóveis, viagens, etc.

O crédito ampliou sobretudo o acesso a bens de valores intermediários, eletroeletrônicos, eletrodomésticos, móveis e produtos de tecnologia e comunicação, como computadores e celulares. No Brasil, a rede de varejo Casas Bahia foi uma das pioneiras no mercado de classes populares. Com a oferta de crédito, inclusive para os trabalhadores que não têm capacidade de

comprovar sua renda (informais), dando origem ao chamado “fenômeno Casas Bahia”¹⁰, que possibilitou a milhares de brasileiros cruzarem a linha que separava as classes DE da classe C.

E como podemos observar pelos gráficos quatro e cinco, o volume de crédito não sofreu impacto decorrente da crise econômica internacional. Já a taxa de juros teve um aumento no ano de 2008, mas voltou a cair a partir de 2009. Os indicadores da economia brasileira mostram que o país tem reagido bem aos efeitos dessa crise, e conseqüentemente, o crescimento da nova classe média tem se mantido, num movimento geral de melhoria das condições de vida da população brasileira.

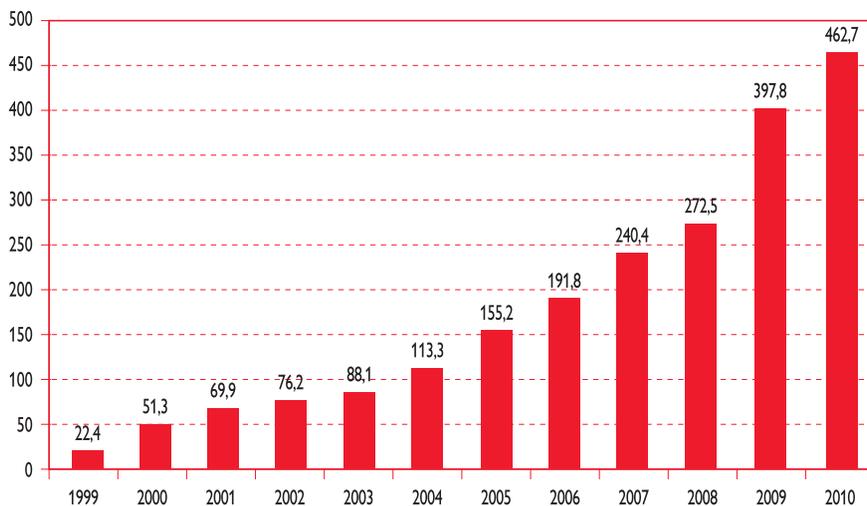
Neri (2010: 14) afirma que em janeiro de 2009 a crise chegou a atingir o bolso dos brasileiros de forma intensa, levando a um aumento de 6,8% na pobreza apenas nesse mês. Mas indica que já a partir de fevereiro de 2009 o país começou a recuperar seu ritmo de crescimento pré-crise e tem permanecido nessa tendência de crescimento.

A taxa média de crescimento do produto interno bruto do país caiu em 2009, mas em 2010 recuperou-se com força. O crescimento em 2010 foi de 7,5%, com um PIB de cerca de R\$ 3,7 trilhões, sinalizando a superação dos efeitos da crise.

A partir da figura seis podemos ver que o índice de desocupação da população vem desenhando uma tendência de queda desde o início dos anos 2000, sendo que nos últimos

Gráfico 4

Volume das operações de crédito em Reais – total pessoa física



Fonte: BACEN, 2010

Gráfico 5

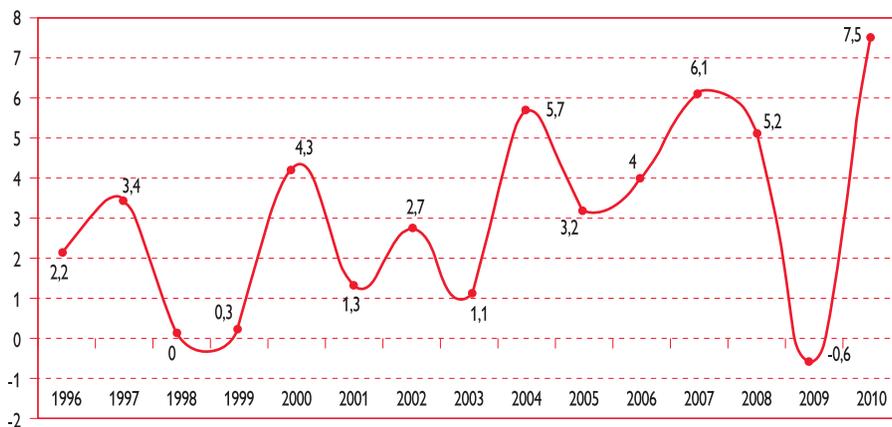
Taxa média de juros das operações de crédito - total pessoa física



Fonte: BACEN, 2010

Gráfico 6

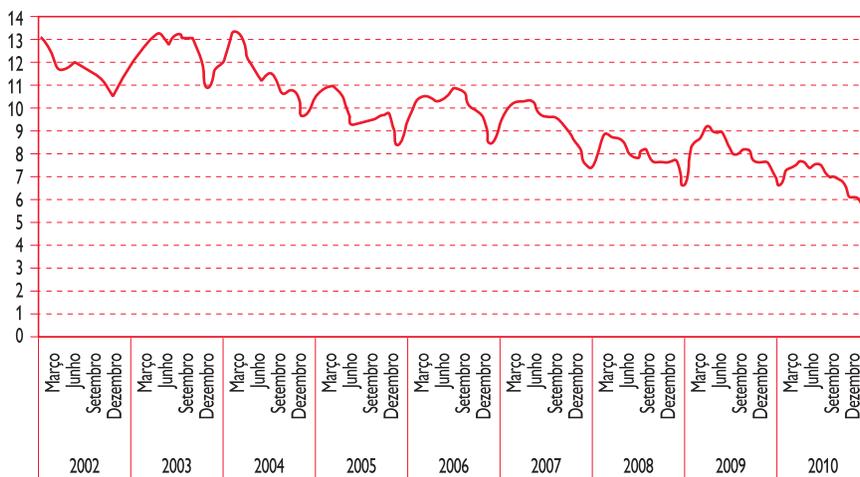
Taxa média de crescimento do PIB brasileiro



Fonte: BACEN, 2010

Gráfico 7

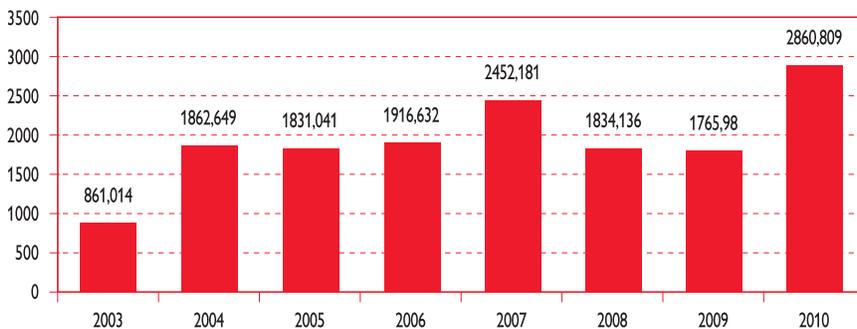
Taxa mensal de desocupação.



Fonte: BACEN, 2010

Gráfico 8

Evolução da geração líquida de empregos, total das atividades

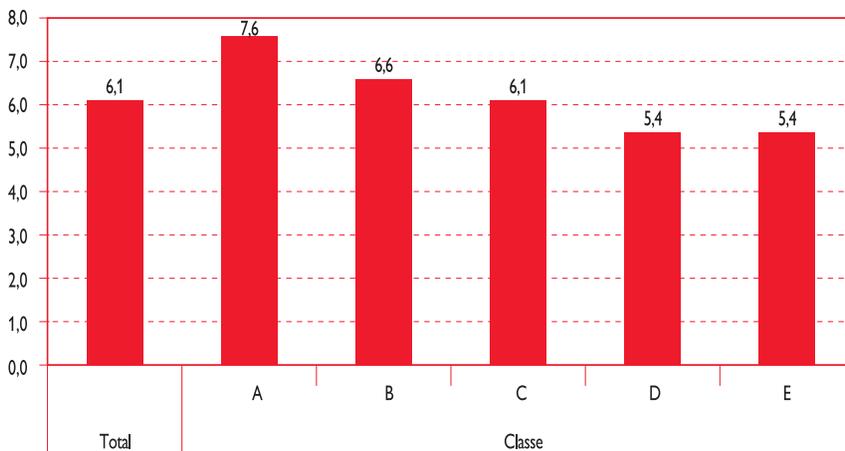


Fonte: MTE, RAIS, 2010.

Gráfico 9

Nota de 0 a 10 dada à situação financeira pessoal

Base: 1.400 entrevistas.



Fonte: CJUS FGV, 2011

Tabela 4

Avaliação da situação financeira pessoal para os próximos seis meses, de acordo com classe

Nos próximos 6 meses situação financeira pessoal estará...	Total	Classe				
		A	B	C	D	E
Muito /Um pouco melhor	64%	58%	70%	61%	61%	82%
Mais ou menos igual	30%	42%	27%	31%	32%	12%
Muito /Um pouco pior	3%		2%	4%	3%	6%
Não sabe	3%		1%	4%	4%	

Base: 1.400 entrevistas. Fonte: CJUS FGV, 2011

Tabela 5

Visão sobre o crédito, de acordo com classe

Tomar crédito...	Total	Classe				
		A	B	C	D	E
É bom	66%	85%	68%	64%	67%	71%
É ruim	28%	12%	23%	30%	31%	24%
Não sabe	6%	4%	9%	6%	2%	6%

Base: 1.400 entrevistas. Fonte: CJUS FGV, 2011

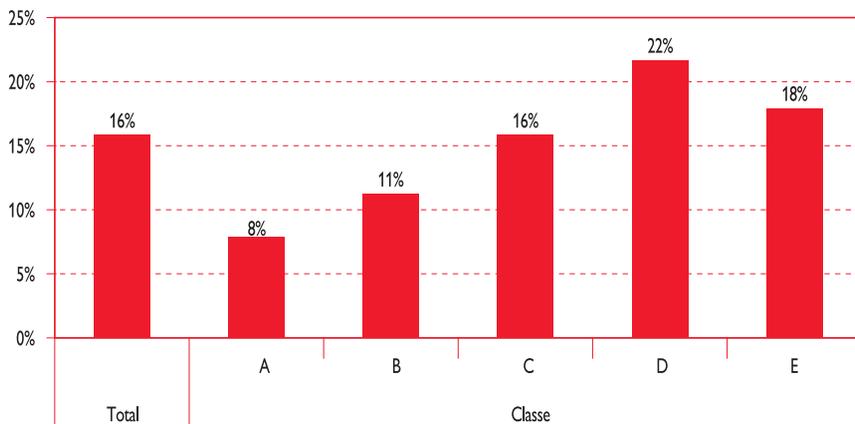
meses ela se mantém estável. E mesmo com a crise econômica internacional, o país fechou o ano de 2008 com a taxa de desocupação baixa, em 6,8%. Em 2009 a taxa se manteve e em 2010 caiu ainda mais, ficando em 5,3%.

A geração de empregos formais recuou um pouco de 2007 para 2008 e 2009, mas se recuperou novamente em 2010 e segue bem em 2011 – de janeiro a julho desse ano já foram gerados 1.452.964 empregos formais e a expectativa é fechar o ano tão bem, ou melhor,

que em 2010. Segundo Neri (2010:15), a geração de empregos formais é o principal indicador da sustentabilidade do crescimento inclusivo do Brasil e o principal símbolo do surgimento da nova classe média.

E como a nova classe média percebe e avalia sua situação financeira hoje? Dados de pesquisa do Centro de Justiça e Sociedade da FGV¹³ indicam que a avaliação geral é positiva, a nota média dada a situação financeira pessoal é de 6,1. E a expectativa para os próximos seis

Gráfico 10
 Percentual que tem conta atrasada
 Base: 1.400 entrevistas



Fonte: CJUS FGV, 2011.

Tabela 6
 Tipo de conta atrasada, de acordo com classe

Tipo de prestação atrasada	Classe				
	A	B	C	D	E
Carnê de loja	-	43%	55%	57%	67%
Cartão de crédito	-	23%	18%	12%	-
Conta de luz	-	11%	15%	34%	33%
Conta de telefone	-	17%	8%	2%	-
Empréstimo bancário (crédito pessoal)	50%	20%	8%	5%	-
Conta de água	-	-	6%	5%	-
Cheque especial (ou cheque pré-datado)	-	3%	5%	-	-
Escola / cursos	50%	-	2%	-	-
Outros	-	11%	6%	10%	-

Base: total que possui conta atrasada. Fonte: CJUS FGV, 2011

meses é de melhoria financeira. Ou seja, a classe C está otimista com o futuro próximo.

E a visão que a nova classe média tem sobre a tomada de crédito é positiva. Instados a pensar em crédito como cheque especial, cartão de crédito, crédito consignado, empréstimo bancário ou financiamento de algum bem, a maioria das pessoas de classe C avaliou que tomar crédito é algo bom.

Uma discussão importante e um desafio que permanece é o do poder de consumo avançar mais do que a renda pessoal e ocasionar o superendividamento dessa classe. Os dados não possibilitam falar em um superendividamento, mas preocupam ao indicar que 16% dos domicílios da nova classe média têm contas atrasadas – 22% dos domicílios de classe D e 18% dos domicílios de classe E.

E observando o tipo de conta atrasada que a nova classe média tem, vemos que 86% são relativas a crédito para consumo: carnê de loja, cartão de crédito, empréstimo pessoal ou cheque especial.

V. Considerações finais

A tendência de fortalecimento da nova classe média brasileira tem se mantido e resistido ao cenário global de crise econômica. E os indicadores econômicos, mais precisamente a oferta de crédito e o nível de emprego, têm sido fatores chave para garantir a continuidade dessa

trajetória de prosperidade e crescimento, alimentando o movimento de redução de desigualdades e ascensão social.

Mas apesar dos indicadores positivos, o questionamento da sustentabilidade do padrão de crescimento do Brasil persiste, indagando-se até quando o país conseguirá resistir aos efeitos da crise econômica global (Néri, 2010; Amaury de Souza e Bolívar Lamounier, 2010).

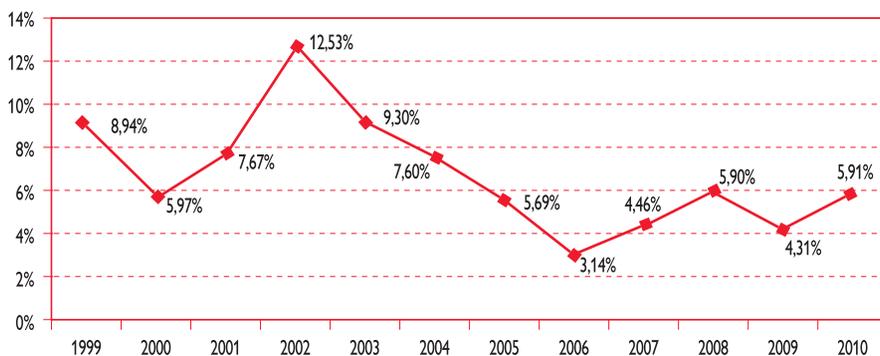
De acordo com Neri (2010: 87), a nova classe média brasileira é tida como um importante pilar de sustentação e resistência aos efeitos da crise global. É uma classe dominante tanto do ponto de vista eleitoral, consistindo em mais da metade do eleitorado brasileiro, quanto do ponto de vista econômico, detendo 46,24% do poder de compra do país - superando as classes AB, que juntas detêm 44,12% do poder de compra do país. E sua importância é tão grande que recentemente a subsecretaria de ações estratégicas do governo federal promoveu um seminário sobre políticas públicas voltadas para essa nova classe média¹².

Mas quando a capacidade de consumo é aumentada movida pelo crédito, um dado que preocupa é a inflação, que vem se mantendo relativamente sob controle em patamares baixos, mas é uma ameaça constante. O acumulado de 2011, de janeiro a agosto, já é de 4,42%.

Além do risco da inflação, Neri chama atenção para problemas estruturais que o país precisa enfrentar para consolidar as mudanças no perfil socioeconômico da sociedade, como as

Gráfico 11

Índice de preços ao consumidor (IPCA)



Fonte: IBGE, 2010

baixas taxas de poupança, obstáculos regulatórios, trabalhistas e previdenciários, e a qualidade do sistema de ensino, tido como fraco.

A grande questão que se coloca é da fragilidade e vulnerabilidade dessa ascensão da classe média, ou seja, a “nova classe média” pode retroceder em termos de padrão de vida e hábitos de consumo? Caso seu crescimento tenha sido artificial, a nova classe média não sobreviverá aos próximos anos. Nossa visão aqui é de que apesar do aumento da escolaridade média no Brasil ser um dos fatores de ascensão da classe C, enquanto a qualidade dessa escolarização formal e da educação cultural não melhorarem, a ameaça de retrocesso persistirá,

ameaçando a posição de classe média popular que milhares de brasileiros galgaram desde os patamares mais baixos da pirâmide social. O crédito foi o principal propulsor desta mobilidade social, mas se os valores e atitudes foram mesmo internalizados somente os próximos anos, quiçá a próxima década, é que possibilitará avaliarmos.

Referencias bibliográficas

- ARELLANO, Rolando (2008). "Valores e ideología: El comportamiento político e económico de las nuevas clases medias en América Latina". (trabalho apresentado no Conversatorio sobre las clases medias en América Latina. CIDOB. Barcelona).
- BONELLI, Maria da Gloria (1989). *A Classe Média do Milagre À Recessão*. São Paulo, Editora Idesp.
- BRESSER PEREIRA, Luis Carlos (2005). "Capitalismo dos técnicos e democracia". *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, Vol. 20 nº. 59, pp 133-171.
- CARVALHO, José Murilo de (1997). *Os Bestializados*. Rio de Janeiro, Ed. Civilização Brasileira.
- FIGUEIREDO, Angela (2004). "Fora do jogo: a experiência dos negros na classe média brasileira". *Cadernos Pagu*, vol. 23, julho-dezembro, pp.199-228.
- FRIEDMAN, Thomas (2005). *The world is flat*. New York, Farrar, Straus & Giroux.
- MILLS, Wright (1976). *A nova classe média*. Rio de Janeiro, Zahar Editores.
- MORA Y ARAUJO, Manuel (2008). "Vulnerabilidad de las clases media en América Latina. Competitividad individual y posición social". (trabalho apresentado no seminário ADI 2008, las clases medias en América Latina).
- NERI, Marcelo (2008). "A Nova Classe Média Brasileira". FGV (*disponível em*: <http://www.fgv.br/cps/classemedia> - acesso em 29/08/2011).
- _____(2009). "Crônicas de uma Crise Anunciada: Choques Externos e a Nova Classe Média". (*disponível em*: <http://www.fgv.br/cps/crise/> - acesso em 29/08/2011).
- _____(2010). "A Nova Classe Média: O Lado Brilhante dos Pobres" (*disponível em*: <http://www.fgv.br/cps/ncm/> - acesso em 29/08/2011).
- O'DOUGHERTY, Maureen (1998). "Auto-Retratos da Classe Média: Hierarquias de 'Cultura' e Consumo em São Paulo". Dados [online]. v. 41, nº2, pp. 411-444. (*disponível em*: <http://www.fgv.br/cps/ncm/> - acesso em 29/08/2011).
- OLIVEIRA, Fabiana Luci (2010). "Movilidad social y económica en el Brasil. ¿Una nueva clase media?", en Rolando Franco, Martín Hopenhayn y Arturo León (eds.) *Las clases medias en América Latina - Retrospectiva y nuevas tendencias*. Argentina, Ed. Siglo XXI.
- POSCHMAN, Márcio. PEREIRA, Marcelo; BARBOSA, Alexandre; SILVA, Ronnie; AMORIM, Ricardo (2006). *Atlas da Nova Estratificação Social no Brasil Vol.1: Classe Média Desenvolvimento e Crise*. São Paulo, Cortez.
- SOUZA, Jesse (2010). *Os batalhadores: nova classe média ou classe média trabalhadora*. Belo Horizonte, Ed. UFMG.
- SOUZA, Amaury e LAMOUNIER, Bolívar (2010). *A Classe Média Brasileira: Ambições, Valores e Projetos de Sociedade*. Rio de Janeiro, Campus Elsevier.
- TELLES, Edward E. (1993). "Cor da pele e segregação residencial no Brasil". *Estudos Afro-Asiáticos*, nº24, pp. 5-22.
- TORRES, H. (2004). "Quem é a classe média no Brasil". *Gazeta Mercantil – Opinião*. 23/03/2004.

Notas

- * Esse artigo baseia-se em texto anterior: OLIVEIRA, Fabiana Luci (2010). "Movilidad social y económica en el Brasil. ¿Una nueva clase media?", en Rolando Franco, Martín Hopenhayn y Arturo León (eds.) *Las clases medias en América Latina-Retrospectiva y nuevas tendencias*. Argentina, Ed. Siglo XXI.
- ¹ "The Unequalizing Spiral: A First Growth Model for Belindia". Lance Taylor and Edmar L. Bacha. *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 90, No. 2 (May, 1976), pp. 197-218.
- ² De acordo com a ABEP (<http://www.abep.org>): "O Critério de Classificação Econômica Brasil, enfatiza sua função de estimar o poder de compra das pessoas e famílias urbanas, abandonando a pretensão de classificar a população em termos de "classes sociais". A divisão de mercado definida abaixo é, exclusivamente de classes econômicas (...) o CCEB, como os seus antecessores, foi construído com a utilização de técnicas estatísticas que, como se sabe, sempre se baseiam em coletivos. Em uma determinada amostra, de determinado tamanho, temos uma determinada probabilidade de classificação correta, (que, esperamos, seja alta) e uma probabilidade de erro de classificação (que, esperamos, seja baixa). O que esperamos é que os casos corretamente classificados sejam pouco numerosos, de modo a não distorcer significativamente os resultados de nossa investigação. (...) Portanto, é de fundamental importância que todo o mercado tenha ciência de que o CCEB, ou qualquer outro critério econômico, não é suficiente para uma boa classificação em pesquisas qualitativas. Nesses casos deve-se obter além do CCEB, o máximo de informações (possível, viável, razoável) sobre os respondentes, incluindo então seus comportamentos de compra, preferências e interesses, lazer e hobbies e até características de personalidade.
- ³ O chamado "Milagre Econômico Brasileiro" correspondeu à aceleração do crescimento econômico, sobretudo nos anos de 1968-1973. Esse crescimento baseou-se em grande parte no financiamento externo para expansão da indústria nacional. O milagre brasileiro esteve condicionado a uma conjuntura internacional extremamente favorável (excesso de liquidez) e com a crise do petróleo iniciada em 1973 essa conjuntura se desfez. A inflação brasileira voltou a aumentar rapidamente e a dívida externa elevou-se consideravelmente.
- ⁴ Disponível em: http://www.unisinos.br/jihuonline/index.php?option=com_temacapa&Itemid=23&task=detalhe&id=1248 (acesso em 29/08/2011)
- ⁵ Por exemplo, Cetelem/Ipsos (http://www.cetelem.com.br/portal/Sobre_Cetelem/Observador.shtml); FGV (Néri, 2008, 2009 e 2010).
- ⁶ O Pulso Brasil é uma pesquisa realizada mensalmente pelo instituto Ipsos, conta com 1.000 entrevistas distribuídas em todo o Brasil, buscando representar a população adulta brasileira (a partir de 16 anos) no que diz respeito a sexo, idade, educação, condição de trabalho (população economicamente ativa) e região. Apresentamos aqui dados da pesquisa de outubro de 2008. A pesquisa foi realizada em 70 cidades e nas nove regiões metropolitanas (Distrito Federal, Porto Alegre, Curitiba, São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Fortaleza, Salvador e Recife). A margem de erro aproximada para a leitura dos dados totais é de três pontos percentuais, para mais e para menos.
- ⁷ Ver <http://blogs.estadao.com.br/jt-seu-bolso/nova-classe-media-e-jovem-e-esta-empregada/> e <http://consumidormoderno.uol.com.br/tendencias/educac-o-melhora-a-renda-da-nova-classe-media>.
- ⁸ http://www.cetelem.com.br/portal/Sobre_Cetelem/Observador.shtml
- ⁹ Segundo Marcelo Néri (2010), que trabalha com o critério de rendimento, a proporção da população pobre no país (classe E) que era de

34,96% em 1990, encolheu para 15,32% em 2009. A classe D encolheu de 27,17% para 23,62% no mesmo período. A classe C aumentou de 32,52% para 50,45%. A classe B cresceu de 2,96% para 5,51% e a classe A, de 2,39% para 5,10%. Ao todo, um contingente de cerca de 30 milhões de brasileiros deixaram os estratos mais carentes e ascenderam para a classe média. Néri coloca ainda que entre 2001 e 2009, a renda per capita dos 10% mais ricos no país aumentou em 1,49% ao ano; já a renda dos mais pobres cresceu a 6,79% ao ano (2010: 10). Assim, embora os percentuais dados pelas duas pesquisas (Cetelem/Ipsos e FGV) sejam diferentes, a tendência que apontam é a mesma.

¹⁰ Ver C. K. Prahalad (2003). *Casas Bahia, Fulfilling a Dream*, <http://www.bus.umich.edu/FacultyResearch/ResearchCenters/ProgramsPartnerships/IT-Champions/Casas%20Bahia.pdf>

¹¹ A pesquisa “O Consumidor Brasileiro” foi realizada pelo Centro de Justiça e Sociedade da Escola de Direito da FGV do Rio de Janeiro em fevereiro de 2011, e foi coordenada pelos professores Fabiana Luci de Oliveira e Ricardo Morishita Wada. Foram entrevistadas 1.400 pessoas a partir de 18 anos, nas áreas urbanas de todas as regiões do país. A amostra seguiu o perfil da população brasileira, conforme os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio do IBGE (PNAD 2009).

¹² Ver <http://www.sae.gov.br/novaclassemedia/>.

Sergio E. Visacovsky

Centro de Antropología Social, Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES)
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas

Experiencias de descenso social, percepción de fronteras sociales e identidad de clase media en la Argentina post-crisis

Resumen:

En este artículo mi intención es mostrar cómo quienes han sido categorizados sociológicamente como “clase media” en la Argentina en los tiempos posteriores a la crisis del 2001-2003, han percibido los límites que demarcan su posición en el espacio social respecto a otros, y cómo se las han arreglado para defender, reformular o renovar tales límites en los que, entendían, debían estar necesariamente incluidos. Basándome en un trabajo de campo etnográfico multisituado llevado a cabo entre el año 2004 y el 2006 con diferentes individuos y organizaciones, me detendré especialmente en las diferentes respuestas ofrecidas por miembros identificados por sí mismos o por otros como “clase media”, ante las dificultades surgidas en las apuntadas circunstancias críticas, para mantener o alcanzar una determinada cobertura de salud o una educación, consideradas *apropiadas*.

Palabras clave:

descenso social, fronteras sociales, clase media, Argentina, crisis económica

Abstract:

In this article I want to show how people categorized as middle class by sociologists have perceived social boundaries in Argentinean post-crisis (2001-2003). In this context, middle class is the

consequence of how people define social boundaries by means of everyday practices. People defend, reshape or renew social limits via cultural resources. Through these practices, some people are separated from other: they try to define in what category of classification they are included and, at the same time, who will be excluded from such category forever. Based on ethnographic multi-sited fieldwork carried out in 2004-2006 among different individuals and organizations, I am interested in how people preserved or achieve their medical insurance services and public and private schools considered suitable in a critical social situation.

Key words:

downward mobility, social boundaries, middle class, Argentina, economic crisis

Sergio E. Visacovsky

Centro de Antropología Social, Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES),
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas

Experiencias de descenso social, percepción de fronteras sociales e identidad de clase media en la Argentina post-crisis*

Tradicionalmente, Argentina ha sido representada como un país de clase media que ofrecía amplias oportunidades de ascenso social a sus habitantes. El éxito estaba asegurado para todos aquellos que se esforzaban en conseguirlo, que amasen el trabajo y tuviesen voluntad de progreso. Usualmente, estos valores han estado asociados a los inmigrantes europeos que arribaron al país entre fines del siglo XIX y principios del siglo XX; por ende, ha sido un lugar común sostener que la masa de descendientes de dicha inmigración fue la base de una inmensa clase media, la más numerosa de América Latina. Gino Germani (1961), considerado el padre de la sociología académica en el país, afirmaba que en el período 1870-1950 se había triplicado la proporción de los “estratos medios” en la Argentina¹. Considerada sólo la ciudad de Buenos Aires, en 1936 la clase media constituía el 45,9% de la población económica-

mente activa (Germani, 1942), cifra que ascendió en la década de 1980 al 70% (Minujin y Kessler, 1995: 21). Algunos trabajos sostienen que en 1974 el 82,6% de la población argentina era de clase media, y sólo el 7,1% era pobre (Sosa-Escudero y Petralia, 2010).

Sin embargo, durante la década de 1990 y los inicios del nuevo siglo este retrato fue crudamente desmentido por otro, donde las posibilidades efectivas de ascenso social se restringieron considerablemente, y la pobreza se expandió ampliamente, debido al incremento de la desocupación y la subocupación, la reducción de ingresos y el trabajo precario, inestable y sin cobertura social. Muchos estudios estimaban que la clase media, otrora numerosa, se había reducido considerablemente, y hasta no faltaban quienes auguraban su posible extinción. Este proceso databa en realidad de 1974, y prosiguió en los años

siguientes; así, en 1988 (un tiempo caracterizado por crisis económica e hiperinflación) la clase media había quedado reducida al 45% de la población del país, frente a un 44,6% de pobres. Una recuperación posterior mostraba para 1994 un 63,8 % de clase media frente a un 26,1% de pobreza, pero en 2002 sólo un 26% era considerado de clase media, mientras que los pobres los duplicaban. Tras la recuperación económica iniciada en 2003, las mediciones estimaron para el año 2006 que la clase media alcanzaba al 58% de la población, mientras que los sectores de bajos ingresos era el 32% (Sosa-Escudero y Petralia, 2010). En consecuencia, los expertos han coincidido en que durante la década de 1990 se produjo un profundo cambio económico-social en Argentina, merced al cual el país empezó a parecerse más a las restantes naciones de América Latina. Por esta razón, muchos entendían que era hora de despedirse para siempre de aquel “país de la clase media”².

Un momento crucial de este proceso fue la llamada “crisis” económica y política, habitualmente localizada a fines de 2001. Una de las líneas de interpretación que recibió más adhesión fue la que sostuvo que la crisis fue un corolario inevitable de las políticas neoliberales para la región, implementadas en el curso de la década de 1990 (Auyero, 2000; Goddard, 2006; Grimson, 2004; Guano, 2002 y 2003; Pérez, 2002; Svampa, 2005; Teubal, 2004). Considerado como el mayor desastre socio-económico

que le haya tocado vivir a la Argentina en el siglo XX, la crisis se caracterizó por altísimos niveles de desempleo y pobreza, una intensa protesta social seguida de una violenta represión estatal, y un inédito descrédito de los representantes políticos frente a la población. En este contexto, innumerables escritos de diversa índole han presentado a la clase media como una de las protagonistas principales de esta coyuntura. En estos trabajos, la clase media aparecía afectada como nunca antes por el desempleo y la pérdida de su poder adquisitivo, situación agravada ante las severas medidas económicas y financieras establecidas entre diciembre de 2001 y enero de 2002, que promovieron los famosos “cacerolazos”, nombre con el cual se designaron las manifestaciones de vecinos de grandes urbes –como Buenos Aires–, que protestaban golpeando cacerolas.

El empobrecimiento de la sociedad argentina durante la década de 1990 coincidió con un renovado interés sociológico por la clase media, el cual se prolongó durante y después de la crisis del 2001. Como parte de una corriente general orientada a estudiar los cambios profundos de la estructura social, las investigaciones centradas en la clase media abordaron su proceso de reducción, en virtud tanto de la emergencia de vastos sectores que fueron definidos como “nuevos pobres”, así como del ascenso social de una fracción más pequeña. Varios de estos estudios indagaron en el modo en que las transformaciones de las condiciones de vida dieron

lugar a diferentes tipos de respuestas, a nuevas identidades y estilos de vida, o a situaciones en que las viejas identidades convivían conflictivamente con las nuevas (González Bombal, 2002; Kessler, 1999; Kessler y Espinoza, 2003; Kessler y Di Virgilio, 2008; López y Romeo, 2005; Lvovich, 2000; Minujin, 1995; Minujin y López, 1994; Minujin y Kessler, 1995; Minujin y Anguita, 2004). La importancia de muchos de estos trabajos sociológicos radicó en que no sólo se interesaron en relevar evidencias objetivas del descenso social, sino que también registraron las experiencias concretas de quienes lo sufrían, las prácticas mediante las cuales intentaban amoldarse a la emergencia, sus formas de organización y protesta, e incluso los modos en que delineaban su identidad social.

Así, los cambios suscitados en la composición de la clase media (tal como ha sido definida e identificada por los investigadores) dieron lugar a un interés por saber en qué medida los mismos eran percibidos por los protagonistas, y cómo habían afectado o no a una identificación en tanto “clase media”. Los estudios mostraban diversas variantes. Mientras algunos de quienes habían descendido socialmente seguían afirmando pertenecer a la clase media en razón de su educación o refinamiento, otros aseveraban directamente ser “pobres”, debido a que, o bien carecían de trabajo o poseían un empleo precario con ingresos irregulares, o porque sus bajos ingresos no les permitían satisfacer requerimientos básicos, o participar

de ciertos consumos. En tanto que algunas investigaciones sostenían la existencia de una erosión de la identidad de clase media (Kessler y Di Virgilio, 2008: 42-44), otras planteaban que la identidad de clase media no había sido afectada y que, por el contrario, la mayor parte de la población, pobres y ricos, seguía viéndose a sí misma como de clase media³.

La relación entre la tipificación sociológica de una clase media “objetiva”, y una clase media percibida como tal por parte de los individuos concretos (“clase media subjetiva”), plantea un problema muy especial a los investigadores. Considerada sólo desde el punto de vista de las mediciones cuantitativas, la población de la clase media se había reducido; no obstante, el paso previo consistía en acordar los criterios mediante los cuales la clase media era delimitada. Esto supone una definición *a priori* de la clase media, lo cual parece obvio e imprescindible si se afirma la existencia de una entidad llamada “clase media”⁴. Pero, como es de esperar, no siempre los expertos han compartido estos criterios, lo cual conduce inevitablemente a discusiones respecto a cómo estimar los límites entre la clase media y las otras clases y, aún más, entre distintos estratos de la clase media⁵. El problema es aún más complejo a la hora de explicar por qué en algunos casos las personas pueden percibir su pertenencia a una clase en consonancia con lo que dictamina el análisis de los expertos, y por qué en otros su representación es completamente discordante⁶. ¿Por qué descartar las

autopercepciones cuando se tratan de establecer las pertenencias de clase? ¿Cómo explicar las discontinuidades o conflictos entre lo objetivo y lo subjetivo, entre las viejas identidades y creencias asumidas, y las nuevas condiciones reales de vida? Si las experiencias de descenso social o las identidades sociales son vistas como ilustraciones de los procesos objetivos de empobrecimiento, a los que debían expresar necesariamente, la relación compleja y a menudo conflictiva entre las condiciones objetivas y las experiencias y percepciones de pertenencia sólo pueden ser vistas como desajustes o desacoples, los cuales deberían reencontrar su armonía en un futuro.

Una perspectiva diferente resulta si los investigadores se percatan de que sus esfuerzos por establecer las fronteras apropiadas de la clase media a la hora de las mediciones o las encuestas sociológicas en el terreno, también son perseguidos por las personas que son objeto de su atención. Por esta vía, el foco de la investigación se reorienta al estudio de los modos variados en que las personas establecen delimitaciones (al igual que los expertos, corrigiendo otras delimitaciones a las que juzgan erróneas), bajo ciertas condiciones restrictivas. Estos dispositivos de delimitación constituyen aspectos centrales de los procesos de formación y reproducción de la diferenciación y la desigualdad social⁷. La constitución de fronteras sociales incluyen tanto aquello que usualmente es llamado "objetivo" (que produce formas de exclusión y segregación), como lo simbólico o

significativo, esto es, la categorización de objetos, personas, tiempos y espacios (Lamont y Molnár, 2002: 168-169). Un programa de investigación centrado en la constitución de fronteras sociales debe abordar sus propiedades desde un punto de vista empírico, de modo tal que puedan tomarse manifiestas sus características específicas, tales como su visibilidad, durabilidad o permeabilidad⁸.

Dado el lugar crucial que ha tenido la idea de clase media para una gran parte de la población argentina en el curso del siglo XX (Adamovsky, 2009), el empobrecimiento masivo y las experiencias de descenso social no sólo permiten estudiar los modos posibles en que fueron afectadas las condiciones y estilos de vida, e identidades de clase media; también, hacen posible conocer cómo quienes usualmente son caracterizados o se identifican como clase media han percibido su situación en el espacio social. Si bajo circunstancias críticas las fronteras sociales se tornan débiles o permeables, el esfuerzo por repararlas o conservarlas también puede hacerlas colectivamente visibles. La identificación de una posición social exige el trazado de fronteras: los actores pueden percibir que las mismas están a punto de perderse, han sido perdidas, o se han robustecido. En cualquier circunstancia, intentarán establecer qué es lo que los separa de otros en base no sólo a sus condiciones materiales de vida, sino también a los presupuestos cognitivos y simbólicos disponibles. La identificación,

reparación o fortalecimiento de fronteras sociales constituye una actividad cuyos resultados, sin embargo, no auguran necesariamente el éxito: la práctica de construcción de fronteras sociales es guiada por el anhelo de comunicar una posición que, no obstante, deberá continuamente ser aprobada públicamente, aprobación que dependerá de los públicos específicos en los que la misma sea exhibida.

En este artículo mi intención es mostrar cómo quienes han sido categorizados sociológicamente como “clase media” (no importa si “en descenso”, “nuevos pobres”), han percibido los límites que demarcan su posición en el espacio social respecto a otros, y cómo se las han arreglado para defender tales límites en los que, entendían, debían estar necesariamente incluidos. Examinaré inicialmente las interpretaciones sociológicas acerca de los procesos de movilidad social descendente y las transformaciones identitarias de la clase media durante la década de 1990, y las lecturas sobre las reacciones públicas y las formas de organización social calificadas como “de clase media” durante los tiempos de la llamada “crisis del 2001”. Luego, basándome en un trabajo de campo etnográfico multisituado llevado a cabo entre los años 2004 y 2006 con diferentes individuos y organizaciones que se caracterizaban a sí mismos o eran categorizados como “de clase media” (todos afectados por las consecuencias económicas de la llamada crisis argentina)⁹, me detendré especialmente en las diferentes respuestas ofrecidas por miembros

identificados por sí mismo o por otros como “clase media”, ante las dificultades surgidas en las apuntadas circunstancias críticas, para mantener o alcanzar una determinada cobertura de salud o una educación, consideradas *apropiadas*. Como veremos, aunque la gama de respuestas puede ser variada, es posible reconocer una lógica de diferenciación a la que subyace un mismo tipo de valoración respecto a lo *correcto* o *justo*.

I. Los procesos de descenso social y las transformaciones de la identidad de la clase media en la década de 1990: los estudios sociológicos

Si bien durante su historia económica en el siglo XX Argentina alternó períodos de crecimiento económico y prosperidad con otros de declinación, fue en el curso de los años 1990 cuando, quizá, la idea de una Argentina abierta a las oportunidades de ascenso social fue fuertemente desafiada. La desindustrialización iniciada a mediados de la década de 1970 y agudizada en el curso de la última dictadura militar (1976-1983), los frecuentes procesos inflacionarios durante el curso de los años 1980, los programas de ajuste fiscal –entre otros factores– condujeron a un escenario de severo empobrecimiento en la década de 1990, que incidió directamente en las condiciones de vida

de los sectores usualmente caracterizados como “clase media”. En dicho período se inició una etapa de profundo desempleo, siendo emblemática la tasa del Gran Buenos Aires, el distrito con más población, donde había subido del 6% al 17,9% entre 1991 y el 2000 (Kessler y Di Virgilio, 2008). El momento más agudo de esta situación se ubicó entre fines del 2001 y el año 2002, cuando sobrevino la ya mencionada “crisis argentina”. Para el año 2002 un 21,5% de la población activa se encontraba desocupada, (un récord histórico de 3.038.000 personas sin un puesto de trabajo, según datos del INDEC). A estos datos debía agregarse una subocupación del 12,7% (1.794.000 personas que trabajaban menos de 35 horas semanales). Y un 25,7% de los ocupados de todo el país ganaba menos de 200 pesos mensuales (un poco más de 50 dólares, aproximadamente). Como consecuencia del desempleo, pero también de la reducción en los ingresos debido a la devaluación de la moneda, hacia mediados de 2002 las estadísticas oficiales consideraban que un 53% de la población argentina vivía por debajo de la línea de pobreza (unas 19 millones de personas), y casi la cuarta parte lo hacía en condiciones de indigencia (EPH, 2002, mayo).

Esta situación general impactó en los segmentos llamados “de clase media”. Durante la década de 1990 la brecha entre ricos y pobres en el país se había incrementado un 57%, y en el conurbano¹⁰ bonaerense el 48,2% de sus habitantes podían ser considerados “nuevos

pobres”, es decir, “clase media en descenso” (EPH, 1999)¹¹. Según un conjunto de estudios sociológicos, este estrato de pobreza reciente o “nueva” se diferenciaba del formado por los sectores pobres “tradicionales” o “estructurales”, en la medida que estos últimos nunca habían conocido en el pasado algo diferente de la pobreza. Sostenían que los “nuevos pobres” se subdividían, a su vez, en: a) aquellos que en el pasado no habían sido pobres, pero habían llegado a serlo en la actualidad como consecuencia de la imposibilidad de acceder a ciertos servicios básicos como la salud y la educación (debido a su privatización y al consiguiente encarecimiento de sus tarifas); b) aquellos que habían caído en la pobreza, pero que aún no habían perdido el acceso a bienes y servicios básicos (Minujin y Kessler, 1995).

Este empobrecimiento de los segmentos tipificados como “clase media” fue uno de los focos principales de interés para los investigadores sociales argentinos desde mediados de los años noventa, en particular porque estaban convencidos que constituía una de las vías principales a través de las cuales era posible poner en evidencia las consecuencias de la implantación de los programas económicos definidos como neoliberales¹². Al ya mencionado incremento de la desocupación y la subocupación, añadían como causales la reducción de los ingresos, el trabajo precario, inestable y sin cobertura social. Buena parte de estos estudios pronosticaron una drástica reducción en el

tamaño de la población de clase media en Argentina (comparándola con los niveles históricos), e incluso muchos auguraron su casi desaparición, en la medida que se habían esfu­ mado las condiciones que habían hecho posible hasta entonces la movilidad social ascendente (González Bombal, 2002; Lvovich, 2000; Minujin y Kessler, 1995; Minujin y Anguita, 2004).

Sin duda, estos trabajos constituyeron un significativo aporte, pues enfatizaron en las consecuencias de las políticas económicas implementadas para la región durante la década de 1990, sobre todo en el crecimiento de la pobreza y la exclusión social como contrapartidas de la concentración de la riqueza¹³. Si bien gran parte de la fuerza de estos estudios radicó en el uso de la información estadística disponible, la mayor parte de ellos también llevó a cabo investigación cualitativa, indagando en las estrategias de supervivencia familiar, las transformaciones de las condiciones y estilos de vida, y las experiencias resultantes del impacto del descenso social. La información era generada principalmente a través de entrevistas a una población “de clase media” predefinida por los investigadores, conformada por desocupados, individuos en condición laboral “precarizada”, o jubilados, todos con muy bajos ingresos. También podía incluir a personas que en el pasado habían desempeñado cargos jerárquicos en empresas, así como empleados administrativos del sector público y privado, comerciantes, maestros y profesionales de

diversa índole (González Bombal y Svampa, 2001; Lvovich, 2000).

Al relevar las experiencias de caída o descenso social de los llamados “nuevos pobres”, estos estudios realizaron un importante aporte al encarnar los datos estadísticos en historias de vida concretas. Desde su punto de vista, los “nuevos pobres” ponían en evidencia la transformación y aún extinción de la clase media, lo cual debía afectar negativamente a las mismas identidades de clase, “erosionándolas” (Kessler y Di Virgilio, 2008: 31, 42). Muchos de los relatos personales de los entrevistados mostraban que “ser de clase media” remitía a una época pasada perdida, a una edad de oro donde estaba asegurado el bienestar material, estaba intacta la dignidad personal, y el futuro se percibía con cierta tranquilidad. En ese pasado, el ascenso social era posible y existían garantías de que el esfuerzo en el trabajo encontrase compensación. En aquel tiempo pasado, las personas se veían a sí mismas como poseedoras de una serie de derechos, atributos educativos, culturales y méritos individuales, que las diferenciaban tanto de las clases dominantes como de los sectores más pobres (Lvovich, 2000: 51-54). Aún más; si muchos de quienes brindaban sus testimonios consideraban que no pertenecían más a la clase media, otros entendían que ésta, directamente, ya no existía más. Los autores concluían que la sociedad argentina había pasado de un modelo tripartito a otro dual, donde sólo existían los ricos y los pobres (González Bombal y Svampa,

2001:39). No obstante, otros estimaban que pese a la pérdida de los niveles de vida, la pertenencia a la clase media se sustentaba en la posesión de conocimientos y valores asociados con la importancia atribuida a la educación y a la “cultura”, entendida ésta como consumo de libros, cine, museos, etc. Gran parte de estos estudios concluían que amplios sectores de la sociedad argentina se identificaban como pertenecientes a una “clase media empobrecida” o a una “nueva pobreza”, la cual constituía, pues, tanto una condición objetiva como una percepción de la propia situación, que indefectiblemente alteraba la identidad de clase. Gabriel Kessler y María Mercedes Di Virgilio señalan que la mayor parte de sus entrevistados a mediados de la década de 1990 no se consideraban como “pobres”, de quienes estaban separados –afirmaban– tanto por el estilo de vida pasado como por el presente. Muchos entrevistados sostenían que, a pesar de todo, seguían siendo “clase media”, al enfatizar aspectos tales como el haber conocido un modo de vida mejor, el poseer educación, diplomas, la posición laboral o las costumbres. Algunos admitían que el empobrecimiento los ubicaba más cerca de la “clase baja”, aunque por encima de esta última, razón por la cual no solicitaban ningún tipo de asistencia por parte del Estado, reservada para los “verdaderos pobres”. Sin embargo, no faltaban aquellos que se consideraban expulsados de la clase media, especialmente quienes carecían de diplomas o no se desempeñaban en puestos calificados (Kessler y

Di Virgilio, 2008: 43). Pero en el contexto de la crisis, durante 2002, algunos trabajos pusieron en evidencia transformaciones significativas: ahora, muchos no sólo percibían haber sido expulsados de la clase media, y aceptaban identificarse como “nuevos pobres” (González Bombal, 2002), sino que también comenzaban a aceptar las políticas asistenciales que antes rechazaban (Kessler y Di Virgilio, 2008: 43-44).

Un aporte importante de estos trabajos es que muestran que las identidades de clase mantienen cierta autonomía respecto a las condiciones objetivas de vida. Con todo, la discontinuidad manifiesta entre la realidad estructural y las identidades sociales parece basarse en el principio de la inercia o la fuerza de la costumbre. El paso del tiempo, el deterioro de las condiciones de vida y la experiencia de la imposibilidad de retornar a niveles de vida pasados forzaría al restablecimiento de una continuidad entre condiciones de vida y percepción de clase: quienes empobrecen objetivamente, deberían tarde o temprano representarse el mundo y ellos mismos como pobres. Pero entonces, ¿cuál es la actitud científica a adoptar frente a las prácticas concretas que llevan a cabo los actores cuando intentan conseguir diferenciarse de aquellos con los que –creen firmemente– deben estar separados? Poco interesa, en este caso, si se adscriben como “clase media”, “pobres” o “nuevos pobres”: es la tarea silenciosa y cotidiana de diferenciación la que merece atención.

II. Clase media, crisis y los escenarios del trabajo de campo

Como ya he señalado, la crisis cuyo epicentro fue el año 2001 constituyó un escenario particular que coadyuvó a la transformación de las condiciones y estilos de vida, experiencias e identidades de aquellos sectores considerados como parte de la clase media. En tanto resultado de los procesos económicos de la década de 1990, la crisis profundizó aún más la desocupación y miseria generalizadas. La situación se agudizó debido a la falta de liquidez bancaria, a la cesación de pagos del Estado, la desvalorización de la moneda y, especialmente, a las restricciones al acceso del dinero depositado en los bancos impuestas por la administración de la Alianza el 3 de diciembre del 2001 –con el pretexto de impedir la fuga del capital financiero–, que recibieron el nombre informal de “corralito”¹⁴.

Durante este tiempo, se le atribuyó a la clase media un inusual protagonismo, dada su participación en formas de deliberación pública de efímera duración, como las asambleas barriales (Briones, Fava y Rosan, 2004; Diners-tein, 2003; Gómez, 2006; Rodgers, 2005; Rossi, 2005 a y b), en lugares de intercambio mediante monedas *ad hoc*, como los “clubes de trueque” (González Bombal y Svampa, 2001; González Bombal, 2002; Hintze, 2003) y muy especialmente en las famosas protestas urbanas conocidas como “cacerolazos”. Promovidas por el reclamo del levantamiento de las restric-

ciones impuestas a los depósitos bancarios, estas manifestaciones pronto se transformaron en una masiva impugnación, primero, del gobierno nacional y, poco después, del sistema político en su conjunto. Su estilo de protesta fue asumido en los años posteriores por las organizaciones de damnificados por las medidas financieras, las cuales continuaron durante los años siguientes con diferentes formas de protesta pública, así como con negociaciones con el gobierno, la justicia y los bancos, además de brindando asesoramiento legal y financiero a sus miembros, que asumieron la identidad de “ahorristas” (Gómez, 2009; Visacovsky, 2009 y 2010; Zenobi, 2006). Los “cacerolazos” fueron presentados por la prensa, así como por los muchos ensayos intelectuales y estudios académicos, como “reacciones espontáneas de la clase media” en la ciudad de Buenos Aires y otras ciudades del país. Los medios exhibieron una caracterización de la clase media afirmando ciertas peculiaridades inherentes, como la espontaneidad, el pacifismo, la autonomía, y su tendencia a agruparse a partir de relaciones de vecindad. Además de ser una de las imágenes con las que habitualmente ha sido representada la crisis, los “cacerolazos” fueron mayoritariamente vistos como una expresión del hartazgo de la clase media frente a las políticas gubernamentales, en particular como una consecuencia del deterioro efectivo o potencial de sus condiciones de vida. A la vez, su inédita actitud de salir a las calles, reunirse y protestar

planteó a la opinión pública el desafío de saber si la sociedad argentina estaba asistiendo a un cambio profundo y decisivo de su clase media, a un fin de su individualismo y materialismo en procura de una posible alianza con los desocupados, con los excluidos, con los trabajadores; o si se trataba de una falsa alarma, de un estallido fugaz (Visacovsky, 2009: 254-262).

En el curso de mi trabajo de campo desarrollado entre 2004 y 2007, interactué con muchas personas que habían participado de los “cacerolazos”. Sin embargo, mis interlocutores principales fueron personas que participaban de las organizaciones de “ahorristas”: conversé con ellos, así como observé y participé de sus actos públicos, protestas, marchas y reuniones. A diferencia de los casos presentados por los estudiosos de la “nueva pobreza”, aquí la experiencia del descenso social no procedía sólo del empobrecimiento resultante de la desocupación, la subocupación o los magros ingresos. En buena medida, era una consecuencia de la ya mencionada conversión en pesos del dinero depositado en dólares y otras monedas extranjeras en plazos fijos, cuentas corrientes y cajas de ahorro, y de las restricciones imperantes para la libre disposición del mismo desde los primeros meses de 2002. Además de plazos fijos en dólares, mis interlocutores habían invertido en fondos comunes de inversión¹⁵ y en diferentes títulos públicos¹⁶, a los que algunos definían como una “opción conservadora” y, por lo tanto, “más aconsejable” por ser menos “riesgosa”¹⁷.

Como es de suponer, las medidas económicas de 2001-2002 no encontraron a todos los individuos y familias que habían llevado a cabo inversiones financieras en la misma situación. Por ejemplo, algunos de mis interlocutores también percibían un descenso de su nivel de vida, viéndose obligados a realizar recortes en sus gastos. Tampoco eran todos participantes de organizaciones de “ahorristas”, o de “tenedores de bonos”. Muchos habían presentado recursos de amparo e iniciado acciones judiciales, y otros se habían acogido a las nuevas normativas, aceptando cobrar su dinero en los términos establecidos por el Estado a partir de enero de 2002. Quienes parecían no haber sufrido especialmente un recorte significativo en sus niveles de vida no tenían inconvenientes en recibirme en sus hogares u oficinas de Recoleta, Palermo, Belgrano, Olivos o San Isidro, o encontrarse en algún café de dichas zonas¹⁸; siempre bien vestidos y sin signos visibles de estar padeciendo privaciones.

Pero buena parte de mis interlocutores en el trabajo de campo vivían con exiguos ingresos salariales o de jubilación. Los negocios o empresas de muchos habían quebrado, se encontraban sin trabajo, con sólo la ayuda de algún familiar, y a veces ni eso. En muchos aspectos, estas personas estaban viviendo situaciones semejantes a aquellas expuestas en las investigaciones sociológicas sobre la “nueva pobreza”. Entre los participantes de las asociaciones de “ahorristas”, era posible identificarlos

con sus ropas gastadas cuando arribaban a las protestas frente al Palacio de Justicia de la Nación. En su mayor parte eran ancianos jubilados, los cuales evitaban invitarme a sus hogares, probablemente por sentir vergüenza por el estado de los mismos; como algunos de ellos me lo confesaron alguna vez, anhelaban recuperar el dinero para, entre otras cosas, invertirlo en el arreglo de sus hogares. La mayor parte ya no trabajaba; otros querían hacerlo, pero no habían podido insertarse nuevamente en el mercado de trabajo, dada su edad; sólo algunos habían conseguido algún empleo, por ejemplo como chóferes de taxi. Muchos habían sido despedidos por las empresas en las que trabajaban. También había entre ellos varios profesionales, y pequeños y medianos empresarios y comerciantes, cuyas empresas o negocios habían quebrado después de muchos años.

Una de mis intereses fue conocer cómo ellos explicaban su decisión de adquirir dólares y/o títulos u otras formas de inversión, a sabiendas que tal decisión había tenido consecuencias aciagas para sus economías. Para la mayor parte de mis interlocutores, el ahorro mediante la compra de dólares no necesitaba ser explicado: siempre habían procedido de esa manera, ellos y sus padres. Muchos recordaban una conocida frase de Lorenzo Sigaut, ministro de Economía en 1981, durante la última dictadura militar: “el que apuesta al dólar pierde”, poco antes de establecer una gran devaluación¹⁹. La posibilidad de invertir los dólares en el mer-

cado financiero fue una alternativa de ahorro de vastos sectores. Luego de las medidas económicas (especialmente de enero de 2002), si bien no faltaban lamentos por no haber retirado sus ahorros de los bancos a tiempo, la mayor parte entendía que tales acciones eran virtuosas, debido a que estaban dirigidas a compensar los magros ingresos de las jubilaciones (ya fuesen en un futuro o en el presente, propias o las de los padres). Las mayores preocupaciones recaían en no poder hacer frente a los riesgos de la vejez, especialmente las enfermedades. Pero las inversiones también eran justificadas como una forma de ahorro que les permitiese pagar una buena educación a sus hijos, e incluso adquirir ciertos bienes que consideraban necesarios y merecidos al cabo de una vida dedicada al esfuerzo y al trabajo, tales como la refacción del hogar o la compra de una nueva vivienda, un automóvil o la realización de un viaje.

Como consecuencia, para quienes fueron más duramente afectados estos deseos no pudieron realizarse tal como habían sido imaginados. Por el contrario, durante los tiempos más duros de la crisis obligaron a realizar fuertes restricciones en los niveles y tipos de gastos. Algunos de mis interlocutores contaban que durante los años 2002 y 2003 debieron restringir o renunciar a gastos habituales, como ir al cine, salir a cenar, ir de compras, o tomarse vacaciones. Claro que había gastos irrenunciables: el mantenimiento del auto, pagar la cuota

del servicio privado de salud, o de la escuela o universidad de los hijos. Pero para otros, las cosas fueron más difíciles. Sus necesidades cotidianas eran de tal magnitud que salir a tomar un café o viajar en taxi constituían lujos imposibles de satisfacer. Las urgencias obligaban a una revisión mayor de los niveles y tipos de gastos. Con gran tristeza contaban cómo debieron suspender los pagos de la medicina y la educación privada, aunque estaban convencidos de que ambas eran superiores a la pública. ¿Debe seguirse de esto que sus decisiones estaban regidas exclusivamente por el cálculo de costos y beneficios?

Numerosas investigaciones han mostrado que el consumo, concebido en un sentido amplio, no puede entenderse sólo como el fruto de una decisión instrumental, como un acto presidido por un cálculo racional, ni tampoco como efectos de impulsos psicológicos individuales. Por el contrario, el gusto o inclinación no puede escindirse de sus condicionamientos sociales: los bienes de consumo coadyuvan en la constitución de las relaciones sociales, son construidos culturalmente y, por tal razón, comunican significados y valores morales (Appadurai, 1996; Bourdieu, 2006; Douglas e Isherwood, 1979; McCracken, 1990; Miller, 1987 y 1999)²⁰.

La población con la que interactué en mi trabajo de campo también se inclinaba por destinar parte de sus gastos a ciertos servicios que consideraba “mejores” o “apropiados”. Esta actividad podría definirse como una forma

de inversión, cuyo rédito residía en la adquisición de una imagen pública, que los ubicaría dentro de una determinada categoría, la cual, a su vez, era diferente, y a menudo opuesta e inferior a otra. Esta actividad no puede sino depender de una moralidad hegemónica que consagra qué es lo apropiado para contraponerlo a lo que no lo es, tornando necesaria u obligatoria la producción de diferenciaciones sociales, que no sólo muestran públicamente lo que se es (o intenta ser), sino simultáneamente lo que no se es. Ahora bien, durante mi trabajo de campo pude corroborar la existencia de una diversidad de modos en que los actores resuelven el lugar que ocupan en el espacio social. Como veremos, de lo que se trata es de una actividad que, bajo los condicionamientos y presiones sociales, intenta por diferentes vías el alejamiento de aquellos lugares moralmente rechazados. Las fronteras no son definidas de una vez para siempre, sino que dependen para su creación y mantenimiento tanto de las posibilidades materiales como del reconocimiento y aceptación que obtengan de las audiencias ante las cuales deban ser ratificadas. Quisiera ilustrar esta proposición centrándome en dos tipos de servicios capitales para cualquier población, y que despertaron las mayores preocupaciones y esfuerzos no sólo de mis interlocutores en el trabajo de campo, sino de una gran parte de los argentinos afectados por los procesos de descenso social: la atención de la salud y la educación.

III. (No) caer en el hospital público

Dado que mis interlocutores eran adultos cuyas edades iban de los 40 años en adelante, tenían temores especiales al envejecimiento y a la enfermedad. Como resulta de algún modo obvio, ellos entendían que envejecer implicaba un mayor riesgo de enfermar; esta inquietud se potenciaba por la condición de jubilados de la mayor parte de ellos o, en todo caso, de estar próximo a adquirir dicho estatus. Para la mayoría, constituía una realidad presente penosa, o una imagen futura realmente terrorífica. Llegar a ser jubilado no sólo era un punto de llegada al que inexorablemente todos arribarían, sino el inicio de un camino de descenso social, debido a los históricamente conocidos bajos haberes. Para ilustrar el notable atraso de las asignaciones de los jubilados, entre el año 2001 y el 2006 los gobiernos nacionales tras la crisis debieron asignar aumentos que alcanzaron un 273% a los haberes mínimos; aunque significativas, estas mejoras no modificaron la percepción que históricamente se ha tenido de las remuneraciones de los jubilados como exiguas.

Además de esto, y del mayor riesgo de enfermarse debido a su edad, mis interlocutores me confesaban que su preocupación recaía en la posibilidad de no poder continuar pagando un servicio de medicina prepaga. En realidad, esta era una realidad que afectó a gran parte de la población argentina entre

finis de 2001 y de 2003. La desocupación creciente despojó a un enorme sector de la posibilidad de contar con el servicio que ofrecían las obras sociales. Pero, además, incidió negativamente en quienes habían contratado un servicio de medicina privada: no sólo resultaba ya insostenible para aquellos que percibían bajos ingresos o estaban desocupados, sino que para muchos tampoco era posible abonar los continuos ajustes de la cuota mensual (Zeballos, 2003: 51-52)²¹. Esto podía significar depender de los servicios de la, por entonces devaluada y muy despreciada, obra social de los jubilados, el Programa de Atención Médica Integral (PAMI); o, aún peor, de los hospitales públicos. Aunque para parte de mis entrevistados los hospitales públicos contaban con un muy buen personal sanitario, “grandes médicos que hacían lo imposible para brindar una buena atención”, también coincidían en que se trataba de “lugares para pobres”, ya que carecían de insumos y equipamiento, las demoras en la atención eran muy grandes, y el ambiente, usualmente sórdido. Pero, por sobre todo, decían que bastaba ver una sala de espera de esos hospitales para darse cuenta de que, efectivamente, los hospitales públicos “eran lugares para pobres”. Aunque hipotéticamente universal, el sistema público de salud es en la práctica el ámbito que ampara a los sectores que carecen de cobertura de la seguridad social o de posibilidades de pagar un servicio de medicina

privado (Repetto y Alonso, 2004: 15). Muchos de mis interlocutores se quejaban de que miles de residentes del conurbano bonaerense, especialmente inmigrantes bolivianos y paraguayos, se atendiesen en la ciudad de Buenos Aires, en lugar de hacerlo en sus barrios, lo cual terminaba saturando los turnos disponibles. Al cabo, esto deterioraba la atención. Así, una experiencia de atención en el hospital público podía resultar traumática. Alicia, una jubilada de unos 70 años que vivía en el barrio de Balvanera, me contó:

“Una vez me caí en la calle, me vino a buscar la ambulancia, y me llevó al Hospital Ramos Mejía. Me ingresaron a la guardia, y me dejaron ahí, esperando, en una camilla. Yo veía pasar a la gente y a los médicos que entraban y salían, y nadie me decía nada. En eso, una chica jovencita se acercó y me dijo: Señora, en un ratito le vamos a hacer una plaquita, para ver si hay fractura. Pero seguí esperando, y esperando, y no pasaba nada. Al final, arribaron mis hijos, y se enfurecieron al ver que no me habían atendido. Mi hija en especial, me contó después que cuando vio mi estado, que nadie me atendía, que el lugar daba asco de lo roto y sucio, se metió en la guardia, y luego de preguntarle a la médica jovencita cuánto más habría que esperar, y al no recibir respuesta, le dijo que me iba a sacar de ahí. La médica le dijo que no tenía autorización, que tenía que darme el alta el médico jefe de guardia, pero mi hija no le hizo caso. Llamó a mi hijo, me levantaron, me metieron en el auto, y me lle-

varon al Hospital Británico. Había también mucha gente esperando, pero me hicieron pasar inmediatamente. Me revisaron, me sacaron la placa, y resulta que tenía una fractura en una costilla. Sabés, ahí me di cuenta que tenía que haber ido directamente al Británico, pero los médicos de la ambulancia me llevaron al hospital municipal. Ese tipo de hospitales no es para gente como nosotros, que estamos acostumbrados a otro tipo de vida”.

Alicia no sólo destacaba las diferencias en la atención entre el hospital público y el privado, sino que planteaba que había sido llevada al primero erróneamente. En realidad, al destacar la mala atención del primero y la buena del segundo tenía menos intenciones de demandar una mejor atención del hospital público, que de afirmar que, en verdad, lo que sucedió es que ella fue llevada a un espacio que no le correspondía. El problema fue, precisamente, una *confusión clasificatoria*, que sus hijos se encargaron de corregir de un modo más o menos inmediato.

Del mismo modo, muchos no podían tolerar la mera idea de compartir salas de internación con otros pacientes. Entendían que la medicina privada, además de la posibilidad de elegir dónde o con quién atenderse, les permitía preservar su intimidad. María, una psicóloga de unos 45 años que vivía en un amplio departamento del barrio de Monserrat, me relató que en medio de la crisis, en el 2002, debió someterse a una intervención quirúrgica. Ella contaba

entonces con la obra social de los docentes universitarios, pero desafortunadamente dicha institución no podía cubrirle la operación que necesitaba, exigiéndole una suma de dinero adicional con la que no contaba. Como el tiempo pasaba y esto resultaba riesgoso para su salud, logró a través de la intermediación de un amigo operarse de urgencia con un excelente médico en el Hospital Municipal de Agudos de la ciudad de Buenos Aires, que atendía mayoritariamente a los pacientes de la obra social de Buenos Aires (por ejemplo, a los empleados del gobierno de la ciudad). Aunque la operación fue exitosa y ella recobró su salud, recordaba que la alojaron en una sala con otras tres mujeres mucho mayores que ella, de las cuales dos padecían cáncer. María revivía con su relato no sólo el sufrimiento de esas mujeres, sino la angustia y el asco que le produjo tener que compartir el mismo espacio donde ellas tosían, orinaban o defecaban a su vista. En algunos momentos, sus eventuales compañeras intentaban mantener alguna conversación, pero María, en más de una ocasión, simulaba estar dormida. Después de esa experiencia, cuando algunos años después su situación económica mejoró, María no dudó en asociarse a una empresa de medicina privada. “Me juré que nunca más volvería a pasar por algo así”.

Para muchos de mis interlocutores empobrecidos, conservar su servicio de medicina privada era algo tan importante que eran capaces de acudir a las más extremas estrategias, pos-

tergando otros gastos. Así lo hacían Mario y Sara, un matrimonio de jubilados de más de 80 años que vivía en el barrio de Flores. Ellos eran parte de los “nuevos jubilados”, que habían logrado acceder al beneficio estatal en el 2005, sin haber realizado aportes previsionales durante su vida laboral²². Sus magros haberes no les habían permitido cubrir el costo mensual del servicio (aproximadamente, 300 dólares), sin afectar seriamente sus restantes necesidades (fundamentalmente, alimentación). Por tal motivo, acudían a sus dos hijos, profesionales, quienes se hacían cargo de los costos. En más de una ocasión, estos últimos habían intentado convencer a sus padres de abandonar el servicio de medicina prepago, y depender enteramente de la obra social de los jubilados, ya que los costos aumentaban cada vez más, y muchas veces les resultaba difícil pagarlos. Sin embargo, siempre se mostraron renuentes a acceder a este pedido. Al mismo tiempo, Mario, Sara y sus hijos no tenían reparos en calificar a la empresa prestadora como una “abusadora que lucraba con la salud”; pero esta condena moral no los conducía a abandonarla. “No podemos quedarnos sin nada”, afirmaban resignadamente.

También conocí a profesionales que habían perdido toda cobertura médica. Este era el caso de Omar, un ingeniero de más de 60 años que estaba al frente de una consultora, la cual había quebrado en el año 2000. Tras vender su empresa junto a un grupo de socios, Omar trató de

insertarse infructuosamente en el mercado de trabajo, y en un momento determinado se encontró viviendo sólo de la renta de sus ahorros. Esto se complicó seriamente a partir del 2001. Para peor, contrajo cáncer, y para hacer frente a los gastos que insumían los estudios y el tratamiento acudió a familiares y amigos. Finalmente, no tuvo otra salida que continuar con su tratamiento en un hospital público.

En general, mis interlocutores entendían que quienes acudían al hospital público lo hacían porque “no tenían nada”. Para quienes intentaban evitar por diferentes medios recurrir a dicha alternativa (la expresión usual era y es “caer en el hospital público”) o a la obra social de los jubilados (“por nada del mundo dejes que tus padres terminen en el PAMI”, me decía Norberto, un investigador y profesor de ciencias sociales, hijo de uno de mis interlocutores), los límites físicos del hospital público o el ingreso a la órbita de la obra social de los jubilados demarcaban la frontera de un espacio al cual nunca deberían ingresar. Ese dominio perteneciente a los pobres afluía peligrosamente en el horizonte de quienes veían descender sus ingresos o niveles de vida; y así, amenazaba destruir la privacidad hogareña que debía, necesariamente, prolongarse en el espacio de las clínicas y sanatorios, en la eventualidad de que algún miembro de la familia necesitase una internación. Por eso, los planes privados de salud (y algunas de las obras sociales) debían garantizar que, en caso

de necesitar internación, el paciente contase con una habitación privada²³.

Como vemos, la atención médica privada constituía un valor a defender, para lo cual resultaba muchas veces inevitable renunciar a otros gastos. Por supuesto, este esfuerzo era presentado generalmente bajo una forma racionalizada: muchos de mis interlocutores sostenían que por tratarse de un servicio por el que debían pagar, recibirían necesariamente una mejor atención. Incluso, algunos de mis entrevistados se atendían con médicos de su obra social; pero cuando disponían del dinero, preferían realizar las consultas en sus consultorios privados, no en las clínicas. A su vez, entendían que los médicos trabajarían de otro modo fuera de los hospitales públicos, al tener mejores ingresos. Pensaban que las clínicas, sanatorios y laboratorios de análisis clínicos contarían con un equipamiento moderno y adecuado, del cual carecía el sistema público. De tal modo, optar por atenderse en el espacio del hospital público era un sinónimo de insensatez. Independientemente de lo fundados o no de estos argumentos (de hecho, no siempre resulta cierto que las empresas de medicina privada o las obras sociales abonen mejores pagos a los médicos), para mis interlocutores la exigencia de llevar a cabo todos los esfuerzos posibles para mantener el servicio de medicina privado o la obra social se basaba en la idea de que el hospital era un espacio extraño, el cual no les correspondía.

IV. La búsqueda de “mejores ambientes” escolares

Como hemos visto, una de las formas principales mediante las que mis interlocutores justificaban sus decisiones de “ahorrar” mediante inversiones financieras en dólares residía en la necesidad de brindar una mejor educación para sus hijos, o eventualmente nietos. Obviamente, se estaban refiriendo a la educación privada, la cual resultaba valorizada sobre la educación pública. Entre el año 2003 y el 2010 creció la proporción de asistentes a las escuelas privadas en un 3,6%, mientras que descendió un 2,3% el porcentaje de concurrentes a la escuela pública. De todos modos, el concepto de “escuela privada” requiere algunas precauciones, puesto que incluye desde escuelas confesionales hasta escuelas de elite. Hay escuelas parroquiales que son subsidiadas en un 100% por el Estado nacional o por los provinciales y, por lo tanto, son gratuitas. Durante la mayor parte del año 2011, algunos colegios cobraron cuotas mensuales muy bajas (entre 150-300 pesos, esto es, 3,50 o 4 dólares), mientras que una gran proporción cobra cuotas entre 500 y 1.000 pesos (entre 119 y 238 dólares) y, finalmente, algunos de elite llegaron a más de 4.100 o 5.000 pesos (976 a 1.190 dólares), e inclusive superiores.

A pesar de algunas convergencias, existe una diferencia significativa entre la elección de los servicios de medicina privada y la educación privada. Mientras que desde la perspectiva de

mis interlocutores, coincidente con la de vastos sectores de la sociedad argentina, la salud pública es sensiblemente inferior a la medicina privada, por el contrario, la educación pública no es vista necesariamente por todos como inferior a la privada. Las mismas personas que denostaban a la salud pública, eran capaces de elogiar y defender a la educación pública. Estaban incluidos en este grupo no sólo aquellos que contaban con otra alternativa a la de enviar a sus hijos a escuelas estatales, sino incluso sectores que disponían de ingresos que les hubieran permitido enviarlos a escuelas o universidades privadas.

Las razones de esta adhesión son complejas, y exceden los límites y posibilidades de este artículo; no obstante, no puede pasarse por alto el hecho de que la educación pública en Argentina ha sido concebida desde sus inicios como un espacio abierto a todos, con pretensiones universalistas y propiciadoras de la igualdad y la movilidad social ascendente. Por supuesto, estas características ideales han sido siempre fuertemente condicionadas por las vicisitudes de los procesos económicos, que ora expulsaron a los sectores empobrecidos de todo el sistema educativo, o llevaron a la transformación de las funciones de este último para atender demandas tales como la subsistencia, como aconteció durante la década de 1990. Pero las masivas protestas que encabezaron diferentes sectores del sistema educativo en todos sus niveles durante los gobiernos de Menem y de la

Rúa, son una prueba del alto consenso que ha gozado la educación pública, aún en situaciones sociales definidas como críticas. Norberto (el mismo que me aconsejaba no dejar a mis padres en el PAMI) me contaba que aunque él había contado con dinero para enviar a sus hijos a una escuela privada, prefería que estudiaran en la escuela pública, ya que ahí entraban en contacto con niños de otra condición social, y eso en definitiva constituía un enriquecimiento para ellos.

De todos modos, hablar del sistema público de la educación como un todo homogéneo puede resultar engañoso. Considerando sólo el caso de la ciudad de Buenos Aires, existe una dispar oferta educativa en los niveles primarios y secundarios, la capacidad pedagógica de los docentes, la infraestructura edilicia o las actividades extracurriculares. Ciertamente, esta diversidad depende en demasía de las posibilidades económicas de las familias de los alumnos, quienes usualmente realizan contribuciones voluntarias que les permiten a las instituciones de nivel primario (y a veces secundario) contar con recursos extras, independientemente de los aportados por el Estado. A su vez, las condiciones económicas, sociales y urbanas de cada zona incidirán en las posibilidades de cada escuela.

El período 1997-2003 había mostrado una recuperación de la matrícula de las escuelas públicas de gestión estatal. En 1997, la asistencia a establecimientos públicos estaba en el orden del 74,6%. Junto con la recuperación

económica evidenciada a partir del 2003, la tendencia cambió, produciéndose una caída en la asistencia a los establecimientos públicos: 77,7% en el 2003, y 72,6% en el 2006. La mayor asistencia a los escuelas públicas fue de los hijos de las familias más pobres de la sociedad, aunque se mantuvo en las mencionadas escuelas un porcentaje menor de las familias más ricas (Gamallo, 2008). Si las estadísticas sugieren una conexión causal indudable entre la situación socio-económica y la asistencia a escuelas públicas o privadas, el análisis cualitativo ofrece un cuadro en el que es posible apreciar las prácticas y percepciones de los actores referidas a sus decisiones vinculadas con la asistencia de sus hijos a escuelas estatales o privadas.

En los años de la crisis fue usual que muchas familias decidiesen cambiar a sus hijos a escuelas públicas, debido a la imposibilidad de pagar los aranceles de las escuelas privadas. En 2004, Nadia, una psicóloga de unos 40 años que trabajaba en un equipo de orientación escolar del gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, me contó que durante los años que siguieron a la crisis mucha gente se acercó para solicitar el ingreso de sus hijos a escuelas estatales. Según el relato de algunos de mis interlocutores, durante la segunda mitad de los años 1990 y los primeros años que siguieron a la crisis del 2001 muchos padres que hasta ese momento habían enviado a sus hijos a escuelas privadas se vieron obligados a cambiarlos a escuelas estatales.

Pero ante esta emergencia, fueron fuertemente selectivos.

Una buena parte de estos padres eran profesionales liberales (médicos, abogados, psicólogos, arquitectos), pero había también profesores o investigadores en universidades públicas o en organismos estatales de investigación. Durante los años noventa habían tenido un buen pasar: habían comprado en cuotas las últimas marcas de electrodomésticos; algunos habían remodelado sus casas, o incluso habían logrado mudarse a mejores barrios; también, tenían la costumbre de gastar en salidas al cine, al teatro o a restaurantes; finalmente, uno de los mayores placeres consistía en ahorrar para las vacaciones de verano (por ejemplo, alquilando casas en Argentina o en Uruguay), e incluso para algún viaje de placer a algún lugar más lejano. Sus niveles de exigencia respecto a lo que entendían debía ser una “buena educación” eran muy altos. Nadia recordaba que estos padres le habían consultado qué escuelas tenían mejores docentes, o más actividades extracurriculares, o se tenía mejores niveles de enseñanza del idioma inglés. A estas consultas se sumaban también preguntas tales como “qué escuelas tenía mejor ambiente”, lo que significaba, según Nadia, “sin población de villas miseria”.

Las pretensiones y la selectividad pueden rastrearse también en la decisión de algunos padres de sacar a sus hijos de las escuelas públicas de los barrios del sur de la Ciudad de

Buenos Aires, próximas a sus residencias, para reubicarlos en escuelas estatales de barrios de la zona norte. Esto les exigía levantarse más temprano para llegar a horario, atravesar mayores distancias, viajar en autobuses repletos o, a veces, utilizar taxis. En ocasiones, todo esto implicaba gastar más dinero. Pero este movimiento del sur al norte de la ciudad (aunque más no fuese para llevar a los chicos a la escuela) era vivido como una forma de ascenso social, y sobre todo una diferenciación respecto a los vecinos que continuaban enviando a sus hijos a las escuelas estatales del barrio. La misma Nadia, la psicóloga, quien vivía en Balvanera, había optado a inicios del 2001 cambiar a su pequeña hija a una escuela de Palermo.

“¿Por qué lo saqué? Bueno, yo conocía mucho la realidad de las escuelas de la ciudad, y desde hacía varios años el nivel había caído muchísimo. Además, el ambiente se había puesto feo, había muchos chicos que venían de familias con muchos problemas, en las que hasta había padres alcohólicos o madres que se dedicaban a la prostitución. Yo comprendía la situación social de esas familias, porque muchas veces las tenía que visitar, por mi trabajo. Pero la cosa se complicaba mucho cuando la invitaban a mi hija a jugar a sus casas, ella percibía que el clima no era el mejor. El cambio fue para mejor. Conoció otros chicos, con los que se llevó bárbaro. La adaptación fue muy rápida. Había un muy buen nivel de maestros, tenían

muchas actividades extracurriculares. Lo más complicado era llevarlo y después traerlo. Como yo trabajaba cerca de la escuela, la mayoría de las veces lo llevaba yo; mi marido también trabajaba por la zona, así que a veces lo llevaba él. Mientras pudimos, tomamos un taxi, pero después nos acostumbramos a tomar el colectivo. Ir a buscarlo también a veces podía ser complicado, pero a pesar de todo estamos muy contentos, porque el cambio fue para mejor”.

Por otra parte, a medida que la situación económica fue mejorando en el primer lustro del 2000, otras familias no muy alejadas socioeconómicamente de las que he presentado hasta aquí volvieron a considerar la posibilidad de enviar a sus hijos a escuelas privadas. Silvina, otra profesora universitaria de humanidades de unos 40 años, también había comenzado enviando a su hijo a una (presuntamente) buena escuela de la zona de Palermo, por recomendación de Nadia; a comienzos del 2001, parecía la mejor opción en tiempos de crisis. Sin embargo, poco después lo sacó, ya que –decía– el chico perdía muchas horas de clase por las huelgas de los maestros. Aún más: quería otro tipo de educación para su hijo, especialmente que aprendiese inglés seriamente; pensaba que ella había tenido que aprender inglés ya siendo mayor, y no quería que le sucediese lo mismo a su hijito. Apenas mejoró un poco su situación económica hacia el 2005, consiguió la posibilidad de que ingresara a una escuela privada bilingüe, también del barrio de Palermo. Pero

afrontar los costos económicos de tal decisión no fue una tarea fácil: se vio obligada a solicitar a las autoridades de la escuela una beca, que finalmente obtuvo, la cual le cubría sólo una parte de la cuota mensual. Por eso, debió recurrir también a la ayuda de sus padres, al tiempo que privarse de otros gastos. Pero no terminaban allí sus contratiempos. La vida social de su hijo había cambiado drásticamente; cada invitación a un cumpleaños exigía gastar mucho dinero en regalos de marcas caras. No obstante, no todas las diferencias entre su hijo y sus compañeros de colegio eran sencillas de eliminar. Los niños referían a bienes de consumo, o a lugares y tiempos de ocio que resultaban completamente extraños o inaccesibles, todo lo cual le terminaba produciendo mucha frustración.

Bianca y Hernán, un matrimonio de psicoanalistas que en 2004 tenían unos 40 años, también habían optado inicialmente por enviar a sus hijos pequeños a una escuela primaria pública. Ante mí, y en modo parecido a Nadia, se quejaron de la existencia de una alta dosis de violencia en las relaciones entre los chicos de la escuela, debido a que muchos provenían de hogares muy pobres, con padres ausentes, conviviendo con situaciones de violencia doméstica, delito, droga, alcoholismo o prostitución. Ellos hablaban de “la decadencia o degradación de la escuela pública”, haciendo especial hincapié en la presencia de esta población de chicos provenientes de sectores sociales “marginales” que, en definitiva, terminaban desvirtuando el espa-

cio. Esto fue lo que los llevó a cambiarlos a una escuela privada, aunque no de elite, como en el caso de Silvina. Según Bianca, mucho tuvo que ver la presión de su esposo, quien siempre decía que “quería otra cosa para sus hijos”.

En buena parte de estos casos, se trataba de personas que en su niñez y juventud habían cursado sus estudios primarios y secundarios en el sistema público, pero se justificaban a sí mismos sosteniendo que la escuela pública había cambiado mucho, que ya no era lo que alguna vez había sido. De igual forma, casi todos se habían formado en universidades públicas (de hecho, la mayor parte eran egresados de la Universidad de Buenos Aires); más de uno se desempeñaba como docente de dichas universidades, y habían participado de las protestas de la década de 1990 defendiendo a la educación pública. Pero algunos de ellos habían elegido enviar a sus hijos a universidades privadas²⁴.

Como puede advertirse, los actores pusieron en práctica una serie de estrategias tendientes a delimitar su localización en el espacio social, lo cual implicaba, paralelamente, separación y diferenciación. Estas estrategias podían operar dentro mismo del espacio de la escuela pública (diferenciando, así, escuelas estatales apropiadas de escuelas inadecuadas), o entre escuelas públicas y escuelas privadas, o en el mismo espacio de las escuelas privadas. Esta lógica clasificatoria dependía de definiciones colectivas acerca de “ambientes escolares”, o “buenas escuelas”, pero la misma no

era aplicada necesariamente del mismo modo para los mismos espacios. Esta variabilidad dependía tanto de las posibilidades de percibir ámbitos diferenciados, en función de sus atributos basados en el honor y el prestigio, como de las capacidades económicas para poder solventar los costos demandados por las decisiones. De este modo, el ascenso social también puede ser concebido no sólo como un camino orientado hacia un destino exitoso, sino como una continua huida de la amenaza del fracaso.

V. Conclusiones

El empobrecimiento masivo y las experiencias de descenso social que vivió la sociedad argentina durante la década de 1990 y los comienzos del 2000, han incidido especialmente en las condiciones, estilos de vida, e identidades de clase media. Estos efectos fueron objeto de un renovado interés sociológico, centrado en estudiar los cambios producidos tanto en la dimensión estructural como ideológica e identitaria. De modo especial, estas investigaciones abordaron la emergencia de los llamados “nuevos pobres”, es decir, individuos que habían pertenecido a estratos considerados “de clase media”, pero que habían descendido socialmente, al punto de equipararse a los estratos tradicionalmente más humildes de la sociedad, denominados “pobres estructurales”. Algunos de los trabajos señalaban que estábamos

asistiendo a un proceso de mutación e incluso desaparición de la clase media: si Argentina había sido vista hasta allí como un país de clase media y, por lo tanto, más próximo en sus características a los países de Europa Occidental, ahora se había aproximado contundentemente al resto de los países latinoamericanos. Esta cercanía al fin de la clase media no sólo era evidente en los drásticos y a menudo dramáticos cambios en las condiciones de vida de las personas, sino que su misma identidad social había sido deteriorada.

No obstante, los mismos trabajos sociológicos muestran que las alteraciones estructurales no encuentran una correspondencia inmediata en el plano de las identidades sociales. En efecto, aunque los individuos perciban su situación de descenso social, esto no los ha llevado automáticamente a percibirse como iguales a los señalados “pobres estructurales”. Por supuesto que un fuerte descenso en el nivel de vida es una precondition para adscribirse como “pobre”, o al menos “cercano a los pobres”. Pero, como bien muestran los estudios sociológicos, aun en esas circunstancias es posible apelar a principios de diferenciación, vistos como categóricos, tales como el nivel de educación adquirido, la valorización de ciertos conocimientos o el consumo de bienes culturales. Ahora bien, la dificultad que presentan los estudios de la “nueva pobreza” radica en suponer algún tipo de desajuste entre el nivel estructural u objetivo, y las percepciones de la propia situación, las iden-

tificaciones colectivas y las elaboraciones simbólicas que tratan de hacer inteligibles las condiciones de vida, que explicaría la no necesaria correspondencia. La razón de ello reside en que presumen que “clase media” o “nueva pobreza” son condiciones, en gran medida engendradas por los factores estructurales. Sin embargo, son los recursos culturales los que permiten a los actores hacer asequible su condición, los cuales cumplen un rol singular bajo circunstancias críticas (Sztompka, 2000).

En el caso de los procesos de descenso social vividos por amplias capas de la sociedad argentina en el curso de la década de 1990 y comienzos de la del 2000, las experiencias y percepciones de empobrecimiento de los actores fueron acompañadas de *prácticas de diferenciación* de quienes, estaban convencidos, siempre debían estar separados. Bajo las circunstancias críticas que le ha tocado vivir a la sociedad argentina durante el período señalado, las fronteras sociales se tornaron particularmente endeble e incluso porosas, por lo que demandó un esfuerzo especial por repararlas o conservarlas. Mi propósito a lo largo de este trabajo ha sido exponer la actividad socialmente condicionada constituida por la identificación o percepción de los límites sociales, su reparación, fortalecimiento o renovación. Basándome en mi trabajo de campo, me concentré primordialmente en las diferentes respuestas brindadas por miembros identificados por sí mismo o por otros como “clase media” ante las

dificultades surgidas en las apuntadas circunstancias críticas, con el fin de conservar o conseguir una cobertura de salud específica (preponderantemente privada) o una educación para sus hijos, en un caso u otro, vistas como *apropiadas*.

Como puse de manifiesto, la pérdida de una cobertura de salud privada y la posibilidad de tener que recurrir al hospital público (o eventualmente a la obra social de los jubilados) eran vistas trágicamente, como una desgracia. En efecto, si bien también era posible para muchos advertir que algunos hospitales públicos eran sensiblemente mejores que otros, esto no los llevaba a desprenderse de su cobertura privada de salud: aunque algunos fuesen mejores, *los hospitales públicos siempre habrían de ser espacios para los pobres*. La conservación (a veces desesperada) del servicio de medicina privada (y en modo semejante, la decisión de enviar a los hijos a escuelas privadas), no contando con los ingresos suficientes, obligaba a inusitadas estrategias que podían abarcar tanto la apelación a las redes familiares (padres que ayudaban a sus hijos, o viceversa) como la reducción de otros tipos de gastos.

Por su parte, la educación pública seguía siendo un valor central para muchos, lo que en más de una ocasión estaba asociado a la imposibilidad económica de enviar a los hijos a escuelas privadas. De todos modos, el sistema público de educación, en los niveles primario o secundario, ofrecía alternativas que podían ser

consideradas como adecuadas. Como hemos visto, era posible emplear altas dosis de energía, o incrementar los gastos, con tal de alejarse de aquellas escuelas públicas que, por estar colmadas de pobres, comprometían severamente el posicionamiento y la diferenciación social. Por ende, un tiempo mayor invertido en el desplazamiento entre zonas diferentes de la ciudad, o un incremento en el nivel de gastos de transporte eran vistos como algo razonable, en la medida que los hijos podían ser ubicados *en el lugar correcto*, al tiempo que *los alejaban de aquel sitio en el que nunca debieron estar*. Como en el caso de las estrategias de separación del hospital público, *lo que prevalece es un rechazo a toda mezcla*. Este movimiento de alejamiento transitorio del barrio en el que residían hacia zonas vistas como superiores constituye una estrategia de diferenciación y homologación a la que acuden también quienes eligen ciertos ámbitos urbanos para sus tiempos de ociosos como restaurantes o centros comerciales (Visacovsky, 2008: 20-23)²⁵. La decisión de enviar a los hijos a escuelas privadas prolongaba la misma lógica expuesta hasta aquí, y que regía la diferenciación entre escuelas públicas; sólo que en este caso, todo el sistema de educación pública era rechazado.

En comparación con los resultados expuestos por los estudios sociológicos sobre la “nueva pobreza”, donde son enfatizados los cambios estructurales y culturales acontecidos debido a las transformaciones de la estructura

económica de Argentina, es posible que lo expuesto en este trabajo pueda ofrecer la imagen de una naturaleza inalterada de la clase media. Pero en tanto actividad, la demarcación de fronteras recurre a los recursos culturales disponibles (como precondiciones sociales e históricas), pero debe aplicarles a condiciones actuales. No existe un único modo de definición de los límites sociales, ni un sólo tipo de límite: por eso, algunos intentan trazar la demarcación en el mismo espacio de las escuelas públicas, mientras que para otros eso resulta inadmisiblemente. Como vemos, esto diferencia a las prácticas de construcción de fronteras sociales, de la idea de la clase social como categoría clasificatoria que reúne una población a la que se le atribuyen propiedades comunes, y con límites precisos e inalterados.

No obstante, lo que sí revela mi indagación es que la tarea cotidiana de (re)definición de límites sociales representa, ciertamente, un esfuerzo de afirmación ante las amenazas desintegradoras de las contingencias y las crisis. En su estudio sobre la vida de la clase media en Sao Paulo en el contexto de la crisis de comienzos de los años 1990, Maureen O'Dougherty mostró que las personas no dejaban de conceder relevancia a las cuestiones vinculadas al honor, y a vigilar sus estilos de vida. Contra lo que indicaría un análisis "racionalista" más atento al modo en que los actores optimizan sus ingresos en relación con sus gastos, durante una crisis como la señalada la gente reforzó sus

tácticas de adscripción a la clase media (O'Dougherty, 2002). En un modo similar, las transformaciones sociales desde los años 1990 en Argentina dieron lugar a una compleja y heterogénea realidad, a la cual los investigadores sociales han intentado ordenar mediante sus sistemas clasificatorios científicamente fundados. Esta misma exigencia de orden es la que se presenta a los actores en la vida cotidiana, y lo que lleva a su tarea de constante definición de las fronteras sociales. Es la insistencia por la definición de tales límites, separándose de aquellos con quienes no debe haber mezcla alguna, lo que pone de manifiesto la vigencia de algunas preocupaciones constitutivas del proyecto de clase media en Argentina.

Referencias bibliográficas

- ADAMOVSKY, Ezequiel (2009). *Historia de la clase media argentina. Apogeo y decadencia de una ilusión*. Buenos Aires, Planeta.
- APPADURAI, Arjun (1996). *La vida social de las cosas. Perspectiva cultural de las mercancías*. México, Editorial Grijalbo.
- ARIZAGA, María Cecilia (2000). "Murallas y barrios cerrados. La morfología espacial del ajuste en Buenos Aires". *Nueva Sociedad* 166, pp. 22-32.
- ARIZAGA, María Cecilia (2004). "Espacialización, estilos de vida y clases medias: procesos de suburbanización en la RMBA". *Perfiles Latinoamericanos* 12 (25), pp. 43-58.
- AUYERO, Javier (2000). "The Hyper-Shantytown: Neo-Liberal Violence(s) in the Argentine Slum". *Ethnography* 1 (1), pp. 93-116.
- BOURDIEU, Pierre (2006). *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid, Taurus.
- BRIONES, Claudia, FAVA, Ricardo y Ana ROSAN (2004). "La politización de los indefinidos como clave para pensar la crisis argentina". En: GRIMSON, Alejandro. (comp.) *La cultura en las crisis latinoamericanas*. Buenos Aires, CLACSO, pp. 81-105.
- DINERSTEIN, Ana. C. (2003). "¿Que se Vayan Todos! Popular Insurrection and the Asambleas Barriales in Argentina". *Bulletin of Latin American Research* 22, pp. 187-200.
- DOUGLAS, Mary e ISHERWOOD, Baron (1979). *El Mundo de los Bienes. Hacia una antropología del consumo*. México, Editorial Grijalbo.
- ENCUESTA PERMANENTE DE HOGARES (1999). Instituto Nacional de Estadística y Censos. Buenos Aires, Ministerio de Economía y Producción.
- ENCUESTA PERMANENTE DE HOGARES (2002). Instituto Nacional de Estadística y Censos. Buenos Aires, Ministerio de Economía y Producción.
- FERNANDES, Leela y HELLER, Patrick (2006). "Hegemonic Aspirations. New Middle Class Politics and India's Democracy in Comparative Perspective". *Critical Asian Studies* 38(4), pp. 495-522.
- FRIEDMAN, Jonathan, ed. (2003). *Globalization, the State, and Violence*. Walnut Creek, CA, Altamira Press.
- FURBANK, Philip Nicholas (2005). *Un placer inconcesable o la idea de clase social*. Buenos Aires, Paidós.
- GAMALLO, Gustavo (2008). *Variaciones en el acceso a la educación de gestión estatal y privada en Argentina (1997-2006)*. Centro de Estudios en Políticas Públicas (CEPP), Documento de Trabajo N° 2.
- GERMANI, Gino (1942). "La clase media en la ciudad de Buenos Aires: Estudio preliminar". *Boletín del Investigaciones del Instituto de Sociología* 1, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, pp. 105-126.
- GERMANI, Gino (1961). "Estrategia para estimular la movilidad social". *Desarrollo Económico* 1 (3), pp. 59-96.
- GODDARD, Victoria (2006). "This Is History": Nation and Experience in Times of Crisis-Argentina 2001". *History and Anthropology* 17(3), pp. 267-286.
- GÓMEZ, Marcelo (2006). "Crisis y recomposición de la respuesta estatal a la acción colectiva desafiante en la Argentina 1989-2004". *Revista Argentina de Sociología* 4 (6), pp. 88-128.
- GÓMEZ, Marcelo (2009). "Variaciones sobre dos inventos argentinos: escrache y corralito. El caso de la estrategia de guerra a los bancos del Movimiento de Ahorristas Estafados de Mar del Plata". *Revista de Ciencias Sociales* 16, pp. 125-146.
- GONZÁLEZ BOMBAL, Inés y SVAMPA, Maristella (2001). "Movilidad social ascendente y descendente en las clases medias argentinas: un estudio comparativo". *Serie Documentos de Trabajo* 3. Buenos Aires, SIEMPRO, Secretaría de Tercera Edad y Acción Social, Ministerio de Desarrollo Social y Medio Ambiente.
- GONZÁLEZ BOMBAL, Inés (2002). "Sociabilidad en clases medias en descenso: experiencias en el trueque". En: BECCARIA, Luis; FELDMAN, Silvio; GONZÁLEZ BOMBAL, Inés; KESSLER, Gabriel; MURÁIS, Miguel y SVAMPA, Maristella (eds.)

- Sociedad y Sociabilidad en la Argentina de los 90*. Buenos Aires, Universidad de General Sarmiento-Biblos, pp. 97-136.
- GRIMSON, Alejandro (2004). "La experiencia argentina y sus fantasmas". En GRIMSON, Alejandro. (comp.) *La cultura en las crisis latinoamericanas*. Buenos Aires, CLACSO, pp. 177-193.
- GUANO, Emanuela (2002). "Spectacles of Modernity: Transnational Imagination and Local Hegemonies in Neoliberal Buenos Aires". *Cultural Anthropology* 17, pp. 181-209.
- GUANO, Emanuela (2003). "A Color for the Modern Nation: The Discourse on Education, Class, and Race in the Porteño Opposition to Neoliberalism". *Journal of Latin American Anthropology* 8(1), pp. 148-171.
- HINTZE, Susana (comp.) (2003). *Trueque y economía solidaria*. Buenos Aires, Universidad Nacional de General Sarmiento y Prometeo.
- KESSLER, Gabriel (1999). "L'expérience de paupérisation de la classe moyenne argentine" *Cultures & Conflits* 35 http://conflits.revues.org/index_173.html
- KESSLER, Gabriel y ESPINOZA, Vicente (2003). *Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Argentina: rupturas y algunas paradojas del caso de Buenos Aires*. División de Desarrollo Social, CEPAL, *Serie Políticas Sociales* N° 66.
- KESSLER, Gabriel y María Mercedes DI VIRGILIO (2008). "La nueva pobreza urbana: dinámica global, regional y argentina en las últimas dos décadas". *Revista de la CEPAL* 95, pp. 31-50.
- LAMONT, Michele y Marcel FOURNIER (1992). "Introduction". En: LAMONT, Michele and Marcel FOURNIER (eds.). *Cultivating Differences: Symbolic Boundaries and the Making of Inequality*. Chicago and London, University of Chicago Press, pp. 1-17.
- LAMONT, Michele y Virag MOLNAR (2002). "The Study of Boundaries in the Social Sciences". *Annual Review of Sociology* 28, pp. 167-195.
- LÓPEZ, Artemio y ROMEO, Martín (2005). *La declinación de la clase media argentina. Transformaciones en la estructura social (1974-2004)*. Buenos Aires, Libros de Equis.
- LUTZ, Catherine y Donald NONINI (1999). "The economies of violence and the violence economies". En: MOORE, Henrietta (ed.). *Anthropological Theory Today*. Cambridge, Polity Press, pp. 77-113.
- LVOVICH, Daniel (2000). "Colgados de la soga. La experiencia del tránsito desde la clase media a la nueva pobreza en la ciudad de Buenos Aires". En: SVAMPA, Maristella (ed.) *Desde abajo. La transformación de las identidades sociales*. Buenos Aires, Biblos, pp. 51-79.
- MACEIRA, Daniel (2008). *Crisis Económica, Política Pública y Gasto en Salud: La experiencia Argentina*. CIPPEC (Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento). <http://www.danielmaceira.com.ar/pdfs/Maceira-GstoSaludArg2005-BriefCIPPEC.pdf>.
- MCCRACKEN, Grant (1990). *Culture and Consumption. New Approaches to the Symbolic Character of Consumer Goods and Activities*. Bloomington e Indianapolis, Indiana University Press.
- MILLER, Daniel (1987). *Material Culture and Mass Consumerism*. Oxford, Basil Blackwell.
- MILLER, Daniel (1999). *Ir de compras. Una teoría*. México, Siglo XXI.
- MINUJIN, Alberto y LÓPEZ, Néstor (1994). "Nueva Pobreza y Exclusión. El caso Argentino". *Nueva Sociedad* 131, pp. 88-105.
- MINUJIN, Alberto (1995). "Squeezed: the middle-class in Latin America". *Environment and Urbanization* 7 (2), pp. 153-165.
- MINUJIN, Alberto (1997). "Estrujados: la clase media en América Latina". En: KLIKSBERG, Bernardo (ed.). *Pobreza, un tema impostergable*. México, Fondo de Cultura Económica, pp. 213-234.
- MINUJIN, Alberto y Gabriel KESSLER (1995). *La nueva pobreza en la Argentina*. Buenos Aires, Editorial Planeta.
- MINUJIN, Alberto y Eduardo ANGUIA (2004). *La clase media, seducida y abandonada*. Buenos Aires, Edhasa.

- O'DOUGHERTY, Maureen. (2002). *Consumption Intensified: The Politics of Middle-Class Daily Life in Brazil*. Durham NC, Duke University Press.
- PÁGINA 12 (2004). "Adiós al país de clase media". 26 de octubre.
- PÍREZ, Pedro. (2002). "¿Qué pasó en la Argentina? Algunas piezas de un rompecabezas para intentar entender". *Estudios Sociológicos* 20 (2), pp. 455-467.
- REPETTO, Fabián y ALONSO, Guillermo V. (2004). *La economía política de la política social argentina: una mirada desde la desregulación y la descentralización*. Santiago de Chile, División de Desarrollo Social de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Serie Políticas Sociales 97.
- RODGERS, Dennis (2005). *Unintentional democratisation? The argentinazo and the politics of participatory budgeting in Buenos Aires, 2001-2004*. Crisis States Research Centre working papers series 1, 61. Crisis States Research Centre, London School of Economics and Political Science. <http://eprints.lse.ac.uk/13322/1/wp61.pdf>.
- ROSSI, Federico Matías (2005a). "Las asambleas vecinales y populares en la Argentina: las particularidades organizativas de la acción colectiva contenciosa". *Sociológica* 19 (57), pp. 113-145.
- ROSSI, Federico Matías (2005b). "Crisis de la república delegativa. La constitución de nuevos actores políticos en la Argentina (2001-2003): las asambleas vecinales y populares". *América Latina Hoy* 39, pp. 195-216.
- SOSA-ESCUADERO, Walter y Sergio PETRALIA (2010). *I Can Hear the Grass Grow': The Anatomy of Distributive Changes in Argentina*. Documento de Trabajo 106. Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales, Maestría en Economía, Universidad Nacional de La Plata.
- SVAMPA, Maristella (2001). *Los que ganaron. La vida en los countries y barrios privados*. Buenos Aires, Biblos.
- SVAMPA, Maristella (2002). "Las nuevas urbanizaciones privadas". En: BECCARIA, Luis; FELDMAN, Silvio; GONZÁLEZ BOMBAL, Inés; KESSLER, Gabriel; MURÁIS, Miguel y SVAMPA, Maristella (eds.) *Sociedad y Sociabilidad en la Argentina de los 90*. Buenos Aires, Universidad de General Sarmiento-Biblos, pp. 55-95.
- SVAMPA, Maristella (2005). *La sociedad excluyente. La Argentina bajo el signo del neoliberalismo*. Buenos Aires, Taurus.
- SZTOMPKA, Piotr (2000). "Cultural Trauma. The Other Face of Social Change". *European Journal of Social Theory* 3(4), pp. 449-466.
- TEUBAL, Miguel. (2004) "Rise and collapse of Neoliberalism in Argentina. The role of economic groups". *Journal of Developing Societies* 20(3-4), pp. 173-188.
- TEVIK, Jon (2007). *Porteñologics. Sobre gusto y diferenciación social entre los porteños*. Buenos Aires, Antropofagia.
- VISACOVSKY, Sergio E. (2008). "Estudios sobre 'clase media' en la antropología social, una agenda para la Argentina". *Avá Revista de Antropología* 13, pp. 9-37.
- VISACOVSKY, Sergio E. y Enrique GARGUIN (2009). "Introducción". En: VISACOVSKY, Sergio E. y Enrique GARGUIN (compiladores). *Moralidades, economías e identidades de clase media. Estudios históricos y etnográficos*. Buenos Aires, Antropofagia, pp. 11-59.
- VISACOVSKY, Sergio E. (2009). "Imágenes de la 'clase media' en la prensa escrita argentina durante la llamada 'crisis del 2001-2002'". En, VISACOVSKY, Sergio E. y Enrique GARGUIN (compiladores). *Moralidades, economías e identidades de clase media. Estudios históricos y etnográficos*. Buenos Aires, Antropofagia, pp. 247-278.
- VISACOVSKY, Sergio E. (2010). "Hasta la próxima crisis". *Historia cíclica, virtudes genealógicas y la identidad de clase media entre los afectados por la debacle financiera en la Argentina (2001-2002)*. Documentos de Trabajo-División de Historia 68, División de Historia del Centro de

Investigación y Docencia Económicas. México DF. <http://www.cide.edu/publicaciones/status/dts/DTH%2068.pdf>.

WORTMAN, Ana (2001). "Globalización cultural, consumos y exclusión social". *Nueva Sociedad* 175, pp. 134-142.

WORTMAN, Ana (comp.) (2003). *Pensar las clases medias. Consumos culturales y estilos de vida urbanos en la Argentina de los noventa*. Buenos Aires, La Crujía ediciones.

ZEBALLOS, José Luis (2003). *Argentina: efectos sociosanitarios de la crisis 2001-2003*. Buenos Aires, Organización Panamericana de la Salud.

ZENOBI, Diego (2006). "Ahorristas de vacaciones: de Villa Gessell al HSBC. Moralidades, familia y nación". *Anuario del Centro de Antropología Social -IDES*. Buenos Aires, pp. 216-234.

Notas

- * El presente trabajo está basado en la investigación "Coping with Catastrophe: An Ethnography of the Argentine Middle Class in Crisis", financiado por la Netherlands Foundation for the Advancement of Tropical Research (WOTRO), de The Netherlands Organisation for Scientific Research (NWO), entre 2004-2006; prolongada luego con el Subsidio otorgado por el Fondo para la Investigación Científica y Tecnológica (FONCyT) de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, para el Proyecto de Investigación Científica y Tecnológica (PICT) N° 489: "Prácticas de delimitación social de la clase media en la Argentina: una investigación etnográfica e histórica sobre moralidades, identidades etno-nacionales y apariencias espaciales y corporales" (2008-2010).
- 1 Entre los cuales incluía a profesionales y "semi-profesionales", como técnicos y artistas, fuesen asalariados o no asalariados, además del personal directivo de la industria, el comercio y los servicios, y los empleados, vendedores y personal subalterno del comercio, la industria y los servicios (Germani, 1961).
 - 2 "Adiós al país de la clase media", tituló el diario Página 12 una nota basada en un informe del 2004 de la Comisión Económica para América latina y el Caribe (CEPAL). Allí sostenía que Uruguay con un 80% y Costa Rica con 71,6% eran ahora los países con más población de clase media, en tanto que Chile con 69,8%, Panamá con 68,6 y Brasil con 56,1% tenían una mayor proporción que la Argentina, que contaba con un 52,3%.
 - 3 Al respecto, véase una discusión sobre esta perspectiva en Visacovsky y Garguin (2009: 11-12).
 - 4 Por ejemplo, basándose en el nivel de ingresos, si el mismo cubre o no la *canasta básica* (la cual también resulta de una medición) y, en consecuencia, si pasan o no el umbral de la pobreza (Sosa-Escudero y Petralia, 2010). En Argentina, una dificultad adicional es la falta de confiabilidad del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), cuyos datos han sido cuestionados desde el 2007.
 - 5 Por supuesto, criterios diferentes llevan a delimitaciones diferentes, lo cual implica que si bajo ciertos métodos algunos individuos son clasificados por los expertos como "clase media", de acuerdo a otros principios se convertirán, tal vez, en "pobres". Ciertamente, segmentar a una población total de un distrito de acuerdo a sus niveles de ingreso (por caso) proporciona información significativa; la dificultad radica en poder inferir de estas operaciones metodológicas los comportamientos efectivos de las personas, así como supuestos modos necesarios de percibir la realidad.
 - 6 El sentido común sociológico predefine categorías clasificatorias construidas mediante indicadores ocupacionales, rentísticos, tributarios o educativos, homologando así una diversidad de experiencias, creencias y comportamientos individuales y colectivos; luego, tales experiencias, creencias y comportamientos son entendidos como derivaciones o precipitados de las categorías, cuyo carácter construido se transforma en objetivo.
 - 7 Siguiendo un modo de pensar etnometodológico, el esfuerzo por establecer "buenas delimitaciones" sociológicas frente a las supuestas demarcaciones confusas o incorrectas de los legos, no es otra cosa que prolongar desde la autoridad del experto los mismos métodos clasificatorios corrientes utilizados en la vida cotidiana. Expertos y legos tratan de corregir las delimitaciones confusas de los otros. Al igual que las controversias entre los expertos acerca de cómo deben establecerse los límites, en la vida cotidiana existe una pretensión por rectificar las delimitaciones en las que otros pretenden estar ubicados.
 - 8 No se trata de desestimar por completo la clasificaciones y delimitaciones expertas, pero es

imprescindible comprender que el diferenciar estratos sobre la base de un determinado nivel de ingresos no equivale a capturar la acción social, sino que constituye un modo de aprehender ciertos condicionantes que la hacen posible: no existe relación necesaria entre las mediciones sociológicas y los comportamientos reales, los cuales sólo pueden ser estudiados empíricamente y a través de las múltiples determinaciones contextuales. Por tal razón, no sólo se trata de entender cómo los conjuntos sociales devienen “clase media”, sino cómo existen modos diversos y contextuales de constitución de la misma, en relación con los condicionantes tradicionalmente llamado “objetivos”, y con las experiencias, modos de clasificación, narrativas y prácticas situadas (Bourdieu 2006; Furbank 2005; Lamont y Fournier, 1992).

⁹ Como la sociología de la “nueva pobreza”, también yo asocié a esta población con la “clase media”. Dichos estudios apelaron para la caracterización de la clase media tanto a procedimientos “objetivos” (tales como los niveles de ingreso) como intuitivos (es decir, dando por descontados ciertos atributos). También yo recurrí a información cuantitativa frecuentemente considerada “objetiva”, aunque en ningún momento derivé de ella la existencia de una clase media *real*. Por el contrario, el conocimiento de la información objetiva permite entender los condicionamientos o limitaciones de las acciones sociales; pero estas últimas no se derivan automáticamente del conocimiento de las primeras. Dicho en otros términos: el análisis de las reacciones y estrategias cotidianas o públicas en situaciones de crisis y descenso social, exige una perspectiva analítica en la que otras dimensiones de la vida social sean reconocidas. Uno de los primeros pasos consiste en estudiar los modos diversos de categorización por parte de los actores, incluso del mismo investigador quien, como en mi caso, se percibe a sí mismo como parte del mundo de la clase media. Pensar

analíticamente en las formas de establecer mi pertenencia a ese mundo resulta aleccionador: en efecto, acudimos continuamente a modos de reconocimiento (que son, a la vez, de diferenciación) sin necesidad de explicitarlos discursivamente: los estilos de hablar y vestir, las localizaciones residenciales, laborales, de esparcimiento y consumo; los bienes y servicios deseados y adquiridos; los gustos, entre muchos otros aspectos, se practican sin necesidad de justificativos. Debería llamar la atención que “clase media” no es una categoría que frecuentemente ni necesariamente invoquen los actores en la vida cotidiana. En realidad, muchas prácticas de delimitación o de percepción de fronteras sociales disímiles pueden estar asociadas a identidades de clase media; en consecuencia, la “clase media” se constituye como una categoría y un espacio completamente heterogéneo (Fernandes y Heller, 2006: 501; Visacovsky, 2008; Visacovsky y Garguin, 2009).

¹⁰ El conurbano bonaerense está integrado por 24 municipios que rodean a la ciudad de Buenos Aires. (Nota del ed.)

¹¹ Entre 1980-1990 el PBI *per capita* se redujo en un 20 %, condición a partir de la cual la sociedad habría experimentado por vez primera la experiencia del descenso social colectivo; el ingreso medio de los hogares del Gran Buenos Aires cayó un 22%, y un 25% de la población más pobre sufrió la pérdida del 31% de sus ingresos. Los ingresos de los llamados “sectores medios” se redujeron entre un 27% y un 33%, lo que hizo que los “nuevos pobres” –inexistentes en 1974– se incrementaran al 4,2% de la población en 1980, y al 18,4 % en 1990 (Minujín, 1997).

¹² Estos estudios pueden ser vistos como parte de las tendencias internacionales de investigación en ciencias sociales que se han ocupado de las políticas económicas usualmente definidas como neoliberales, caracterizándolas como modos específicos de violencia desde el estado por parte de los grupos dominantes o hegemó-

nicos. La vinculación de las políticas económicas neoliberales con la violencia estatal constituye un tópico de abordaje frecuente internacionalmente (Friedman, 2003; Lutz y Nonini, 1999).

¹³ Otro conjunto de investigaciones (en muchos casos, encaradas por los mismos investigadores que abordaban el estudio de los “nuevos pobres”) se centró en la relación entre movilidad social ascendente, consumo y estilos de vida de clase media; más específicamente, en la emergencia y consolidación de una “fracción” de la clase media enriquecida, que incluía especialmente a profesionales independientes o empleados jerárquicos del sector de servicios en el ámbito privado, con muy altos ingresos, a los que veían como los beneficiados con las políticas económicas de la década de 1990. Desde aproximaciones predominantemente cualitativas, estos trabajos abordaron la aparición de nuevas formas de residencia y consumo, que expresaban a su vez la circulación de bienes y servicios globales que daban lugar a nuevas identidades y estilos de vida (Arizaga, 2000 y 2004; Svampa 2001; Svampa 2002; Wortman 2001 y 2003).

¹⁴ La intensa protesta social que irrumpió en diciembre del 2001 ocasionó la renuncia de todo el Poder Ejecutivo nacional encabezado por Fernando de la Rúa. El punto álgido de la crisis tuvo lugar el 20 de diciembre del 2001 en la Plaza de Mayo en Buenos Aires, donde diferentes grupos de manifestantes fueron sangrientamente reprimidos por la policía, siendo asesinadas cinco personas, tras lo cual renunció ese mismo día todo el Poder Ejecutivo nacional. Aunque los “cacerolazos” se han convertido en un evento icónico de la crisis, la protesta social también incluyó saqueos a supermercados y almacenes de alimentos, principalmente por parte de sectores sumergidos en la miseria de la Provincia de Buenos Aires. Mucho se ha insistido sobre la manipulación que ciertos sectores del peronismo (liderados por quien sería

Presidente de la Nación a partir del 1 de enero del 2002, Eduardo Duhalde) habrían llevado a cabo, agitando a las poblaciones desesperadas de pobres. Aunque no es objeto de este artículo discutir este punto, la posible manipulación no contradice la existencia de una realidad indiscutible, como la de la pobreza y la exclusión social. Tras un breve período de desconcierto institucional, el 2 de enero de 2002 la Asamblea Legislativa eligió al justicialista Eduardo Duhalde como nuevo presidente de la Nación. Su gobierno terminó con la *convertibilidad*, esto es, la paridad peso/dólar que había regido la economía argentina desde 1991 (impuesta por el gobierno del justicialista Carlos S. Menem como una estrategia para salir de la hiperinflación), lo que implicó la conversión en pesos de todos los depósitos bancarios en dólares y otras monedas en los valores vigentes en el mercado de cambios; esto, sumado a la continuidad de las restricciones para acceder al dinero depositado en plazos fijos, cuentas corrientes y cajas de ahorros, generó consecuencias profundas en grandes sectores de la población, que vieron aterrados cómo gran parte de sus certidumbres respecto a qué debía ser un nivel y un estilo de vida apropiados, se desmoronaban. Para quienes tenían depósitos bancarios en monedas extranjeras, se establecieron distintos plazos de devolución, según los montos y la moneda en que fueron impuestos. En el caso de los depositantes en dólares, la mayoría aceptó la pesificación forzosa de los mismos (recibiendo a cambio, en muchos casos, bonos), mientras que otros optaron por la presentación de amparos judiciales, solicitando la devolución integral de sus depósitos en la moneda original, o al valor presente en el mercado de cambios.

¹⁵ Los fondos comunes de inversión se basan en la reunión de fondos de distintos inversores para invertirlos en diferentes instrumentos financieros, con el propósito de reducir los niveles de riesgo; esta responsabilidad es delegada

a una sociedad administradora, tal como un banco u otro organismo financiero. Las participaciones pueden ser vendidas en el momento que se lo desee.

- ¹⁶ Entre ellos, estaban los bonos externos (cuyo origen había sido el canje compulsivo de depósitos a plazo fijo en 1989); los bonos y letras del tesoro emitidos originalmente en dólares tras la devaluación en el 2002 (como Bontes y Letes), que fueron pesificados a \$ 1,40 por cada dólar, sin ninguna cláusula de ajuste, ni opción de convertirlos en un nuevo bono; y los bonos optativos del Estado Nacional (BODEN) emitidos a partir del 2003 en dólares (excepto en el 2007, que fue en pesos) con el fin de cancelar las deudas que el Estado nacional mantenía con sus empleados públicos, con los miembros de las Fuerzas Armadas y de Seguridad.
- ¹⁷ Entender las explicaciones de mis interlocutores podía tornarse, a veces, difícil, dado que se habían convertido en expertos dominadores del idioma financiero y, en muchos casos, judicial (como consecuencia de haber iniciado acciones legales). En el caso de las “inversiones conservadoras”, éstas se aplicaban tanto a la compra de títulos de deuda pública como a los depósitos bancarios como los plazos fijos, y eran las que mayoritariamente habían elegido mis interlocutores. Los expertos suelen decir que se trata de inversiones de más estabilidad, y que garantizan seguridad y retornos, aunque bajos. Como sabemos, no fue lo que sucedió. Estas inversiones se oponían a las “de alta rentabilidad”, entre las cuales están las acciones, fondos de cobertura, fondos de bienes raíces y otros fondos comunes de inversión. Estas inversiones tienen alta rentabilidad, aunque son más riesgosos, pero suelen no tener garantías. Entre mis interlocutores, pocos eran los que habían optado por este tipo de inversiones. El propio José Luis Machinea, ministro de Economía de dicho gobierno entre el 10 de diciembre de 1999 y el 5 de marzo de 2001,

alentaba en diversas notas periodísticas a invertir en bonos, que es lo que se hace en los países del primer mundo –afirmaba–.

- ¹⁸ Los barrios del norte y el noroeste del Gran Buenos Aires (denominación genérica que define utilizada la megaciudad conformada por la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y su conurbación sobre la provincia de Buenos Aires, que no constituyen una unidad administrativa) se han convertido en el centro de la riqueza, con tiendas exclusivas y varias áreas residenciales como Recoleta, Palermo y Belgrano (en la ciudad de Buenos Aires), o Vicente López y San Isidro (fuera de la jurisdicción de la ciudad de Buenos Aires). Excepciones son Puerto Madero y algunas partes de Barracas (ambas al sur de la ciudad de Buenos Aires). En líneas generales, los menores indicadores socio-económicos están en los barrios del sur del Gran Buenos Aires.
- ¹⁹ Mientras escribo estas líneas, el gobierno encabezado por la presidenta Cristina Fernández de Kirchner ha establecido a partir del 31 de octubre de 2011 nuevos controles para comprar dólares en Argentina. Cada operación deberá contar con el permiso de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). Esta medida busca desalentar la compra de divisas por parte de particulares, especialmente de asalariados.
- ²⁰ Los estudios de Pierre Bourdieu han proporcionado una vía analítica para conectar una perspectiva no esencialista y productiva de las clases sociales con una teoría del consumo, que no lo reduzca o subordina a la producción. Bourdieu sostuvo que los esquemas de apreciación (sistemas clasificatorios) que hacen posible los actos de consumo están condicionados socialmente por la pertenencia a una clase social; en cada acto singular se ponen en juego distinciones sociales, que no son sino formas de demarcación jerarquizada de bienes simbólicos y materiales que, a su vez, reproducen el sistema de clases (Bourdieu, 2006).

- ²¹ En base a la Encuesta de Utilización y Gasto en Salud del Ministerio de Salud de la Nación del 2005, sabemos que aproximadamente el 39% de la población contaba con algún mecanismo de seguro social, ya sea obra social sindical, provincial o PAMI. A su vez, el 11.38% de los individuos contaba con una cobertura del sistema privado, mientras que el 6.61% presentaba un mecanismo de doble afiliación. Casi el 43% no contaba con seguros formales, por lo que su cobertura se realizaba mediante el sistema público, como centros de Atención Primaria y Hospitales (Maceira, 2008: 4). Para el año 2009, y según la Encuesta Permanente de Hogares, las obras sociales sindicales nacionales y provinciales contaban en el 2009 con 14.513.956 y 6.291.186 afiliados, respectivamente. Para el mismo año, el PAMI brindó atención 4.065.000 beneficiarios, jubilados y pensionados. Por su parte, el subsistema privado propiamente dicho, que ofrecen las empresas de medicina prepaga, sanatorios, clínicas u hospitales de comunidades de modo directo, cubre a 4.600.000 personas de poder adquisitivo medio o alto, que gastaron durante el mismo año \$12.807 millones. Unas 17 millones de personas (el 43% de la población), queda fuera de las coberturas mencionadas precedentemente, por lo que debe recurrir a la atención pública que ofrecen los hospitales estatales.
- ²² En el año 2005, durante el gobierno de Néstor Kirchner, fue sancionada la ley 25994 de moratoria previsional y jubilación anticipada. El mismo año se dictó, además, el decreto 1454/05 del Poder Ejecutivo Nacional que modificó una ley del año 1995, para crear una moratoria permanente. Estas medidas le dieron la oportunidad de completar los años de aportes a quienes los tenían incompletos; pero, además, hizo posible que millones de personas que nunca habían aportado nada pudiesen jubilarse: según informó la Secretaría
- de Seguridad Social, hasta diciembre de 2007 esta serie de normas habilitaron 1.700.000 jubilaciones, otorgadas con planes de moratoria. Algunos críticos señalaron que estos beneficios otorgados a gente que no había realizado aportes se estaban financiando mediante el uso y reducción de los beneficios de quienes sí los hicieron.
- ²³ Como las clínicas y sanatorios no siempre pueden cumplir con toda la demanda, se generan reacciones airadas por parte de los clientes, quienes muchas veces creen que pueden obtener lo que la empresa les niega mediante pagos extras, si cuentan con el dinero.
- ²⁴ Este punto merece un tratamiento mucho más minucioso que el que puedo dedicarle aquí, pero resulta indispensable tener en cuenta que estas opciones dependen en gran medida de qué se quiere estudiar. Universidades públicas como la de Buenos Aires poseen un enorme prestigio en carreras como Medicina, Odontología, Ingeniería o Biología, y son pocas las universidades privadas que cuentan con estas carreras, o si las ofrecen, que posean prestigio. Distinto es el panorama en carreras como Marketing, Negocios, Administración de Empresas o Comercio Exterior, cuya oferta se ha expandido precisamente desde la década de 1990, y que son las preferidas de una buena parte de las universidades privadas que pretenden contar con una buena matrícula y rentabilidad. Pero al igual que en el caso de la elección de ciertas escuelas primarias o secundarias privadas, también la preferencia por ciertas universidades no públicas está íntimamente asociada a la afirmación de estilos de vida y al establecimiento de marcas de distinción social.
- ²⁵ En el caso de Buenos Aires y otras grandes ciudades de la Argentina, no constituye un asunto menor que la percepción naturalizada de la clase media sea en términos raciales, es decir, “blanca y europea”, excluyendo de la misma a “los negros”, o “cabecitas negras” (Guano,

2003: 162, 167; Tevik, 2007), razón por lo cual los desplazamientos espaciales apuntados pueden entenderse como formas efímeras de delimitación, en especial cuando las propias condiciones objetivas impiden un desplazamiento permanente a una *zona correcta*, esto es, mudarse a una nueva vivienda.

Desigualdades y conflictos: las clases medias en Costa Rica

Resumen:

Las clases medias en Costa Rica han crecido y se han diversificado a lo largo de las últimas tres décadas. Sin embargo, la desigualdad de ingresos ha aumentado entre los grupos que las componen y esta desigualdad se relaciona tanto con la actividad económica como con el sector institucional (público o privado) en el que se encuentran inmersos los ocupados. Hay dos grupos de las clases medias que encarnan los conflictos sociopolíticos más importantes de la época y son los empleados públicos y los grupos medios vinculados a la llamada *nueva economía* que lidera el estilo de desarrollo vigente en la actualidad. Si bien no se puede hablar de grupos, dentro de la clase media, que hayan sido ganadores y perdedores absolutos sí es claro que el estilo de desarrollo aperturista se ha consolidado cada vez más y es el ganador de las luchas políticas recientes. Por otra parte, las desigualdades de ingresos entre las clases medias costarricenses se ven reforzadas por una serie de desigualdades simbólicas.

Palabras clave:

clases sociales, clases medias, desigualdad de ingresos, estilo de desarrollo

Abstract:

Over the last three decades, the middle classes in Costa Rica have grown and diversified. However, income inequality has increased between groups within the middle classes, and this inequality is related both to economic activity and the institutional sectors (both public and private)

that employ the relevant parties. The most important sociopolitical conflict of these times is expressed within two groups of the middle classes: public servants, and the middle class linked to the so-called new economy that is currently shaping our development style. Even though we cannot absolutely qualify groups within the middle class as winners and losers, it is clear that a liberalizing style of development is becoming more consolidated every day and is the outcome of recent political struggles. Moreover, income inequality in the Costa Rican middle classes is reinforced by a number of symbolic inequalities.

Key words:

social classes, middle classes, income inequality, development style

Desigualdades y conflictos: las clases medias en Costa Rica

I. El contexto

La Costa Rica de las décadas de los cincuenta, sesenta y setenta del siglo pasado centró su desarrollo en las exportaciones de café, banano, azúcar y carne, así como en una industria de sustitución de importaciones dirigida al Mercado Común Centroamericano. Dentro de este viejo estilo de desarrollo fue importante el papel gestor del Estado que creó sus propias empresas y estimuló las privadas, monopolizó la banca, los seguros, la electricidad y la telefonía y estimuló a grupos sociales nuevos y ascendentes gracias a créditos y subsidios, así como a la educación y el empleo público. En este contexto las clases medias se expandieron de manera significativa y el Estado constituyó un importante generador de empleo que, en 1987, llegó a ocupar a más de la mitad de los profesionales y técnicos del país (Vega, 1999-2000: 37).

Hacia 1983 se empezó a reorientar la economía. Se estimuló la apertura comercial dirigida a una renovada inserción en el comercio internacional con nuevos productos y servicios mientras se asistimos a un progresivo abandono de Centroamérica como mercado preferencial de productos industriales característico del período anterior. Contemporáneamente se propició una reducción de ciertas funciones estatales y la privatización de algunas empresas o servicios, así como la disminución de ciertos subsidios y protecciones. Asimismo, se puso fin al monopolio estatal de la banca.

En este contexto cobró relevancia la exportación de nuevos productos tanto agrícolas (flores, plantas, productos marinos) como industriales (electrónica y componentes médicos, entre otros) que se producen, estos últimos, principalmente en zonas francas y en empresas de capital extranjero. Al mismo tiempo se promovió la

instalación de una serie de nuevos servicios (*call centers*, producción de software y back-office, así como turismo). Todas estas actividades configuran lo que se ha denominado la nueva economía (Estado de la Nación, 2009: 330) que constituye el eje del nuevo estilo de desarrollo.

Esta nueva economía convive tanto con la agricultura tradicional de exportación (café, azúcar, ganadería, banano), como con la industria de viejo cuño y vocación regional impulsada en los sesenta y setenta, así como con una serie de servicios en expansión que realizan tareas de apoyo a la actividad económica en general, tales como el sector financiero estatal y privado, los servicios legales, médicos, etc., el comercio y el gobierno central y las instituciones autónomas.

La nueva economía y el incremento de las actividades de apoyo han contribuido a la diversificación de la estructura de clases y han hecho posible el surgimiento de nuevos grupos sociales que se suman a los ya existentes. Este proceso de diversificación ha alcanzado a las clases medias de manera importante y se vincula directamente con su expansión y con la redefinición de intereses económicos y políticos dentro de ellas, así como con la aparición de tensiones.

Es conocido que el nuevo estilo de desarrollo, basado en las actividades mencionadas, ha ido acompañado de una creciente desigualdad en los ingresos (véase entre otros, Jiménez y Céspedes, 2007: 58 y ss; Estado de la Nación, 2009: 101-111) y que el incremento de

la desigualdad ha sido tal que ha hecho que Costa Rica deje atrás indicadores que la aproximaban a los de países desarrollados (Estado de la Nación, 2009: 102). En el año 2008 la diferencia es de dieciséis veces entre el primero y el último decil (Idem). La aplicación del coeficiente de Theil a los datos de ingresos permitió establecer a la educación como la principal variable explicativa de la desigualdad (Jiménez y Céspedes 2007: 66). Así mismo, en otro estudio, se ha señalado el vínculo con el Estado y la zona geográfica como influyentes, junto a la educación, en la creciente desigualdad de ingresos (Estado de la Nación, 2009: 104). En el caso de los sectores medios habría que añadir el sector de la economía como otra variable relevante tal y como se expondrá luego.

En este contexto general de cambio económico y de creciente desigualdad en los ingresos, es pertinente preguntarse por las características de los agentes sociales inmersos en el proceso y en particular por la situación de los grupos sociales que se encuentran en el centro de la jerarquía social: las clases medias. Se trata de tres grupos: en primer lugar, los profesionales y los medianos empresarios; en segundo lugar, los cuadros de formación media o técnica y, en tercer lugar, los empleados administrativos y del comercio.

¿Cómo se han visto afectados estos grupos en su crecimiento y diversificación y cuáles son sus perspectivas y las principales tensiones que experimentan?

II. Las clases medias costarricenses se expanden y diversifican dentro del nuevo estilo de desarrollo

Costa Rica no ha sido ni es una sociedad de clase media y está lejos de serlo. Sin embargo, es significativo el crecimiento sostenido que tuvieron estas clases durante el período de sustitución de importaciones y predominio del Mercado Común Centroamericano, ya que, entre 1950 y 1984, lograron crecer en 16,6 puntos porcentuales (Vega *et al.*, 1995: 62). Si bien las clases medias no llegaron nunca representar ni un tercio de la población económicamente activa, su peso creciente marcó el desarrollo social e ideológico del país durante esos años y alimentó el mito de la sociedad igualitaria. La situación, sin embargo, es otra y ser de clase media ha sido, para el grueso de los costarricenses, más una aspiración igualitaria que una realidad (Sojo, 2010).

Cuadro 1

Costa Rica. Evolución de la estructura de clases sociales. 1950, 1963, 1973 y 1984.
% de ocupados

	1950	1963	1973	1984
Clase alta	12,1	3,4	6,9	4,2
Clase media	11,8	18,2	21,8	28,4
Clase baja	76,0	78,4	71,6	67,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Vega *et al.* (1995: 62), con base en Censos de Población de la Dirección General de Estadística y Censos.

El cuadro 1 resume el crecimiento de las clases medias durante el período de sustitución de importaciones.

Es frecuente que se tomen los años de 1982-83 como momento de quiebre en el desarrollo nacional. A partir de esos años confluieron una serie de factores, en particular el cambio de un gobierno por otro dispuesto a redefinir la inserción del país en la economía mundial, a realizar los cambios necesarios para ello y a cumplir con las disposiciones de los organismos financieros internacionales relativas a la deuda pública. Esa confluencia de elementos hace viable la paulatina concreción del nuevo estilo de desarrollo y los cambios sociales que lo irán acompañando.

Durante esta nueva etapa y hasta nuestros días los grupos integrantes de las clases medias han continuado creciendo y sobrepasan en conjunto al tercio de la PEA con un aumento acelerado entre 1998 y el 2008 de 8 puntos porcentuales (cuadro 2). Estos datos contradicen otra ilusión que se difundió años atrás, que equipara la creciente desigualdad en los ingresos que sufrió el país (¿el fin del mito de la sociedad igualitaria?) con la desaparición de las clases medias. En cierto sentido, no hay que menospreciar esta opinión pues, en el fondo, revela tensiones, percepciones y miedos a los que se hará referencia más adelante. Por el momento puede decirse que en las últimas dos décadas las clases medias costarricenses son más grandes, están mejor arraigadas en nuevas

Cuadro 2

Costa Rica. Evolución de la estructura de clases sociales.
1987, 1998 y 2008
% de ocupados

	1987	1998	2008
Clase alta	1,9	2,3	2,7
Clases medias	26,6	29,5	37,5
Med. empresarios y profesionales	9,6	11,9	13,1
Técnicos, empleados administr. y del comercio	17,0	17,6	24,4
Pequeños propietarios	18,8	19,6	16,6
Obreros	52,7	47,2	41,4
No clasificables	0,2	1,4	1,8
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaborado con base en el XV Informe del Estado de la Nación (2009:324, cuadro 6.2)) que utilizó Encuestas de Hogares y Propósitos Múltiples del Instituto Nacional de Estadística y Censos*.

*Nótese que este cuadro se basa en una fuente distinta al cuadro 1.

y diversas actividades económicas y que, por lo tanto, se han diversificado. Su crecimiento ha significado la reducción de la clase obrera, en particular de los obreros agrícolas (Estado de la Nación, 2009: 324)). Vale la pena destacar que este aumento de las clases medias se verifica desde distintos enfoques y metodologías y con base en varias fuentes de información¹.

¿Cómo se componen las clases medias costarricenses? El peso relativo de los profesionales y medianos empresarios dentro de las clases medias se mantuvo estable entre 1988 y 2004 –en un 25%– mientras que los cuadros técnicos se incrementaron en 8 puntos porcentuales revelando su dinamismo como opción educativa y de mejora social y expresando la complejidad social creciente del país. Se trata de

ocupaciones como las de técnicos dentales, radiológicos, de laboratorio o agropecuarios, auxiliares de quirófano, dibujantes de arquitectura, etc., que, por lo general, requieren dos años o menos de formación universitaria o parauniversitaria. El tercer grupo, los empleados de cuello blanco, por su parte, mostraron en ese momento un crecimiento relativo más limitado (3%) dentro de los grupos medios (Vega, 2007: 166). Lo anterior revela que a la altura del 2004 la expansión relativa de las clases medias se producía con más fuerza entre los sectores no-profesionales que sumaban en ese momento poco más de dos tercios de estas clases sociales.

Los grupos medios costarricenses han sido y son predominantemente urbanos y vinculados al sector terciario de la economía, lo cual no signi-

Cuadro 3

Costa Rica

Porcentaje de ocupados según tipo de economía y sector por clases sociales

	Vieja economía			Servicios de apoyo			Nueva economía			
	EAMI	EAT	IT	COM	GOB	OS	EANT	IZF	NS	
2001										
Clase alta	2,2	0,5	0,6	2,6	2,9	4,6	1,3	0,7	2,1	3,1
Clases medias	32,6	3,1	4,5	26,6	50,2	66,0	25,1	8,0	19,8	40,7
Med. emp., prof.	11,2	0,9	0,7	4,6	6,1	40,3	10,6	2,2	4,5	10,1
Tec., empleados										
Adm. y com.	21,4	2,2	3,8	22,0	44,1	25,7	14,5	5,8	15,3	30,6
Peq. Proprietarios	20,2	35,6	21,3	23,0	22,7	0	22,2	12,9	24,2	19,3
Obreros	42,2	58,6	70,9	45,4	21,4	27,8	47,7	75,0	52,2	33,3
No clasificables	2,9	2,3	2,6	2,4	2,8	1,5	3,6	3,4	1,6	3,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2008										
Clase alta	2,7	0,7	0,5	2,5	3,2	6,0	1,7	2,5	1,4	1,5
Clases medias	37,4	4,4	9,8	25,9	54,8	68,5	27,9	8,2	27,4	45,2
Med. emp., prof.	13,1	1,9	1,4	4,1	7,9	37,3	11,8	2,2	9,4	13,7
Tec., empleados adm. y com.	24,3	2,5	8,4	21,8	46,9	31,2	16,1	6,0	18,0	31,5
Peq. propietarios	16,7	33,7	16,3	20,6	20,9	0,0	17,3	11,7	23,9	17,6
Obreros	41,5	60,0	72,3	49,1	19,3	24,6	51,4	76,3	46,6	31,0
No clasificables	1,6	1,2	1,1	1,9	1,7	0,9	1,7	1,2	0,8	2,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaborado con base en el XV Informe del Estado de la Nación (2009: 324, cuadro 6.9).

*Siglas utilizadas: EAMI (economía agrícola para el mercado interno), EAT (economía agroexportadora tradicional), IT (industria tradicional), COM (comercio), GOB (sector público consolidado), OS (otros servicios), EANT (economía agroexportadora no tradicional), IZF (industria de zonas francas), NS (nuevos servicios).

fica que no hayan aumentado en las zonas rurales junto con su desarrollo económico. De hecho crecieron ahí tanto los medianos empresarios y profesionales –que pasaron de representar del 16,6% de los ocupados en 1987 al 21,4% en 2008–, como los otros grupos (técnicos y personal administrativo y de comercio) que pasaron

del 19% al 24,6%, reflejando la modernización del agro (Estado de la Nación, 2009: 3 17).

Las distintas actividades económicas han mostrado estructuras sociales particulares en su interior con una presencia mayor o menor de las clases sociales. En algunas de ellas hay un predominio o bien un porcentaje significativo

de ocupados de clases medias. Tal es el caso, en primer lugar, del sector estatal (en el cual el 66% de los ocupados en 2001 y el 68,5% en 2008 pertenecían a estas clases), seguido por el comercio (50,2% y 54,8%) y los nuevos servicios (40,7% y 45,2%) (cuadro 3). Si bien estas tres actividades pueden considerarse como el bastión de las clases medias, hay otras donde la presencia de grupos medios ha tendido a crecer con más fuerza que en las anteriores, sin llegar a ser mayoritarias: en primer lugar, las industrias de zona franca, seguidas por la agroexportación tradicional (cuyo incremento refleja procesos de producción con mayor complejidad administrativa), el comercio y los nuevos servicios. En algunas actividades como las de la nueva economía (zonas francas y nuevos servicios) se ha incrementado la ocupación de profesionales o la presencia de medianos empresarios, mientras que en otras lo hacen las clases intermedias², denominadas así por el Estado de la Nación (2009): técnicos y personal administrativo o del comercio) como en el caso del sector público. Lo anterior revela la diversificación con la que se van expandiendo las clases medias y que trasciende a las actividades del llamado sector terciario.

El Estado costarricense constituyó, durante la segunda mitad del siglo pasado, la principal fuente de empleo de profesionales: el 54,1%, en 1987. Once años después, solamente era el 45,8% (Vega, 2007: 169). No obstante, como se mencionó, el Estado continuó siendo una impor-

tante fuente de empleo para las clases medias, no solo profesionales, sino también y crecientemente para los otros grupos que las componen. La presencia de estos grupos adscritos al Estado como fuerza política ha sido considerable en la oposición a intentos privatizadores, tal y como sucedió hace un par de años durante el proceso de aprobación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, que incluía, entre otros, la apertura de los servicios de telefonía celular y de los seguros controlados por el Estado.

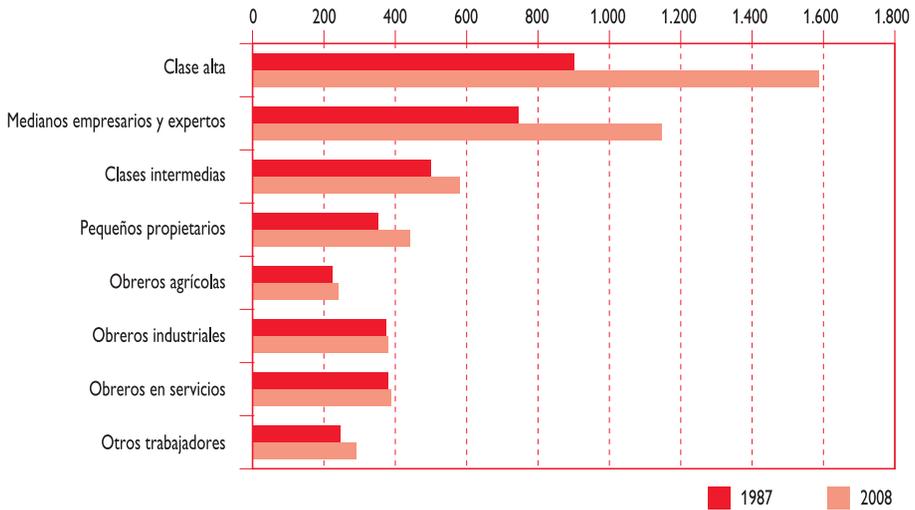
La principal fuente de diversificación –y de desigualdad– de las clases medias ha sido el sector productivo en que se labore, pero también el sector institucional (privado o público) ha jugado un papel importante, como se verá en el análisis de los ingresos.

En síntesis, las clases medias costarricenses son hoy muy diferentes a las de 1984, cuando se empezó a impulsar el nuevo estilo de desarrollo: su peso relativo ha aumentado, han crecido en zonas rurales y han reforzado su presencia en nuevas y variadas actividades económicas.

III. Desigualdad y segmentación en el interior de las clases medias: los ingresos.

La Costa Rica de las últimas décadas se caracteriza por un debilitamiento de la integración socioeconómica vista por medio de los ingresos. Si bien, en lo que concierne a las clases

Gráfico 1
Costa Rica
 Ingresos reales promedio de las clases sociales al inicio y final del período. 1987-2008.
 (miles de colones de julio del 2008)



Fuente: XV Informe del Estado de la Nación (2009:320, gráfico 6.2)

medias, se observa una tendencia al aumento de los ingresos promedio de sus grupos (Vega, 2007: 173) esto ha ido acompañado de procesos que ponen en evidencia otras tendencias específicas.

A la altura del año 2004, un análisis basado en las Encuestas Nacionales de Ingresos y Gastos de 1988 y 2004 que miden en detalle los ingresos de la PEA (Vega, 2007) evidenció una segmentación creciente entre los ingresos de las distintas clases sociales con varias características: primero, un aumento en

la desigualdad de los ingresos de los polos superior e inferior de la estructura de clases; en segundo lugar, un distanciamiento de los ingresos de la clase alta (grandes empresarios) y la llamada media alta (profesionales y medianos empresarios) del resto de las clases, pero con una particularidad: que los ingresos de estas dos clases (alta y media alta) se separaron a su vez entre sí; en tercer lugar, una brecha creciente entre los ingresos de cada una de las clases con excepción de la llamada clase media baja (empleados administrativos y del

comercio) y los trabajadores manuales (Vega, 2007: 179). En lo que concierne a las clases medias, divididas en ese trabajo en tres grupos: media alta, media-media y media baja, se incrementó la distancia entre las tres³. Estos rasgos de distanciamiento son expresión de una sociedad que en su conjunto es cada vez más segmentada y dentro de la cual las clases medias no son la excepción.

El gráfico 1 muestra la desigualdad en los ingresos de las clases sociales en 1987 y 2008.

El país, como se ha dicho, ha apostado por la nueva economía; sin embargo, el significativo aumento de las zonas francas en las exportaciones –entre 1986 y 2008 pasaron de representar el 0,6% al 50,3%–, no tiene el mismo efecto en la estructura del empleo. De hecho, la nueva economía ocupa solo el 20% de la PEA y esta incluye a los nuevos productos agrícolas, las industrias de zonas francas y los nuevos servicios (Estado de la Nación, 2009: 322). Se suma a ello que no todas las clases sociales han tenido la misma expansión dentro de esta economía, ni se han beneficiado por igual con los ingresos. Con excepción de los nuevos servicios, donde representaba el 45,2% en el 2008, la presencia de los sectores medios en la nueva economía es reducida, a pesar de las tendencias a crecer en los nuevos servicios y en las zonas francas, tal y como que se señaló anteriormente (Estado de la Nación, 2009: 324).

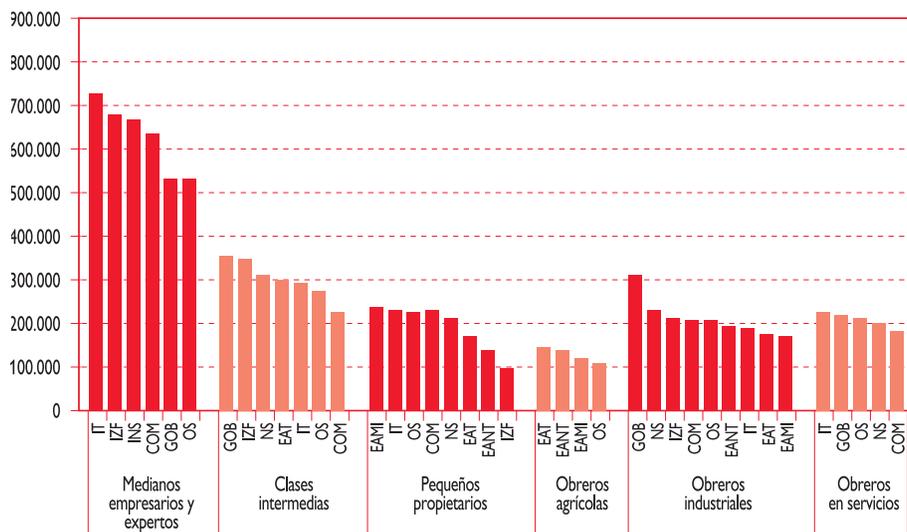
Por lo tanto, no son las actividades de la nueva economía, que disponen de una serie

de incentivos fiscales y de prerrogativas, las que han sostenido el empleo de las clases medias ni de otras clases en el país, sino que el sector más dinámico para el conjunto de la PEA y en especial para las clases medias es el de los servicios de apoyo (comercio, sector estatal y otros servicios como los financieros, legales, médicos, etc.) (Estado de la Nación, 2009: 322-325).

En lo que se refiere a los ingresos de los profesionales y medianos empresarios, datos del 2008 (Estado de la Nación, 2009: 331) evidenciaron que los que laboraban en la nueva economía y en concreto en las industrias de zonas francas, tenían ingresos un 25% superiores a los que tenían empleo en el sector público. Esta distancia ayuda a explicar en parte que, si bien las tensiones entre ambos han sido y son de naturaleza política e ideológica, tienen igualmente un sustrato material. También explica que, aunque la nueva economía ha generado poco empleo de clase media, este tiende a incrementarse y, en el caso de los profesionales o medianos empresarios, se trata de buenos trabajos desde el punto de vista de la remuneración declarada.

Por el contrario, el grupo de los técnicos y personal administrativo, gozaba de ventajas de ingresos en el sector público mientras que sus similares en la nueva economía se encontraban en desventaja frente a ellos, con excepción de las zonas francas, cuyo efecto como empleador de estos grupos ha sido limitado.

Gráfico 2
Costa Rica
Ingresos promedio de las clases sociales (a) según sector económico (b). 2008



a/ No incluye la clase alta pues, seguramente debido a sus pocos integrantes, la prueba Games-Howell siempre mostró diferencias no significativas.

b/ Nomenclatura utilizada: EAMI (economía agrícola para el mercado interno), EAT (economía agroexportadora tradicional), IT (industria tradicional), EANT (economía agroexportadora no tradicional), IZF (industria de zonas francas), NS (nuevos servicios), COM (comercio), GOB (sector público consolidado), OS (otros servicios)

Fuente: Estado de la Nación (2009: 331, gráfico 6.13).

En 2008, las llamadas clases intermedias mostraban en el comercio ingresos un 30% por debajo de los del sector estatal, lo que convierte al comercio –el principal empleador de este grupo– en su peor remunerador y ejemplifica cómo dentro de este grupo de las clases medias se están dando diferencias de ingresos que contribuyen a distancias dentro de una misma ocupación según el sector o actividad de inserción (Estado de la Nación, 2009: 330-332).

Es claro entonces que para los técnicos y el personal administrativo el lugar óptimo para trabajar es el sector público y que, si bien los servicios de apoyo han constituido la principal fuente de empleo de las clases medias, las remuneraciones ahí, con excepción del Estado, son las más bajas. Crecimiento y baja remuneración parecen haber sido las tendencias del empleo del proletariado de cuello blanco fuera del sector público.

A pesar del crecimiento de la nueva economía a lo largo de las últimas décadas, el grueso de las clases medias no ha estado recibiendo sus beneficios como empleador de manera directa, con excepción de un grupo de profesionales y de un reducido número de empleados administrativos. Aunque el sector estatal no es el lugar ideal de trabajo para los profesionales (habría que indagar las diferencias salariales entre el gobierno central y las instituciones autónomas), sí lo ha sido para el personal administrativo y técnico, el cual goza de una situación de privilegio frente a los similares en otros espacios de la economía. Los beneficios que otorga el régimen de servicio civil y los logros de las convenciones colectivas en las instituciones descentralizadas han beneficiado a este personal en detrimento de los profesionales. Las luchas salariales en el sector público han contribuido a fomentarlo⁴.

Para gran parte de las clases medias, la nueva economía que lidera el desarrollo reciente del país, es un sector productivo al margen de sus vidas y de sus expectativas laborales. A pesar de lo anterior y de los pocos encadenamientos fiscales, productivos y sociales que generan muchas de sus actividades (Estado de la Nación, 2009: 326), ello no quiere decir que no afecte al conjunto de manera indirecta en la medida en que este sector productivo contribuye al crecimiento económico del país y requiere una serie de bienes y servicios producidos en otros sectores.

Otro asunto es lo impreciso que significa hablar de ganadores o de perdedores dentro de las clases medias costarricenses bajo el nuevo estilo de desarrollo. Aparte del reduccionismo implícito en tal visión, es claro que los procesos sociales están llenos de matices. Lo que sí puede pensarse, con estos reparos, es que en los fenómenos políticos que acompañaron el cambio socioeconómico se han producido alianzas y fuerzas sociales ganadoras y perdedoras –como se verá luego– y que los profesionales y medianos empresarios vinculados a la nueva economía son parte de ellas.

Durante los años 1991 y 2008 la economía costarricense vivió tres fases de expansión y tres fases de contracción. El análisis de las clases sociales permite establecer cómo se comportaron en ellas los ingresos de cada una. También se puede inferir que existe una tendencia procíclica, o sea que estas clases han tendido a aumentar sus ingresos en las fases expansivas de la economía y a decrecer cuando esta se ha contraído (Estado de la Nación, 2009: 327). Se destacan dos beneficiados a lo largo del período 1991-2008: la clase alta y los profesionales y medianos empresarios, mientras que el otro componente de las clases medias, las llamadas clases intermedias, tienden a estancarse (Estado de la Nación, 2009: 326-329). Los ciclos de la economía han contribuido a agudizar las distancias de ingreso entre los componentes de las clases medias costarricenses.

IV. Tensiones políticas y fuerzas sociales dentro de las clases medias

Los cambios socioeconómicos a los que hemos hecho referencia se han visto acompañados de cambios políticos, tanto en lo relativo al Estado, como a la escena política. Igualmente el período ha conocido una serie de confrontaciones entre el gobierno de turno y una alianza formada sobre todo por sindicatos del sector público, personal y estudiantes de las universidades estatales y grupos de sectores populares que han tratado de contrapesar las tendencias privatizadoras dentro del Estado así como la apertura comercial. Una nueva organización política, el Partido Acción Ciudadana (PAC), ha acuñado este proceso.

Durante las décadas de los cincuenta, sesenta y setenta del pasado siglo, las clases medias constituyeron una sólida base de apoyo del Partido Liberación Nacional (PLN), el cual, con sus políticas reformistas y redistributivas, había liderado el auge y fortalecimiento de estos grupos. Esa adhesión, así como el pacto social dentro del cual se enmarcaron, fue extinguiéndose conforme avanzaron las propuestas de privatización y de reestructuración del Estado que suscribió este partido. Por otra parte, esas mismas medidas coadyuvaron a redefinir los intereses económicos y políticos de los grupos dentro de las clases medias, sobre todo las vinculadas al

sector público, frente a los gobiernos y el sector privado aperturista.

Ciertamente existe una desigualdad de ingresos entre profesionales del Estado y parte de los que están en la nueva economía, en beneficio de estos últimos, pero esta no es la única ni la más importante razón de confrontación, puesto que más bien otra parte de las clases medias se encuentra en situación privilegiada en los aparatos estatales. El Estado dejó de ser el pivote del estilo de desarrollo. A la vez, una serie de amenazas de nuevos recortes o reestructuraciones fomenta miedos y ansiedades sobre el futuro laboral entre los empleados públicos. Por esta razón las clases medias del sector estatal se inclinan a construir, divulgar o suscribir versiones fatalistas sobre el desarrollo de las clases medias en el país e incluso a divulgar el mito de su desaparición.

En las elecciones de 2002 empezó a hacerse evidente un realineamiento de fuerzas partidistas y de representación de los sectores medios ligados a las instituciones públicas. El PAC se convirtió en el principal representante de sus intereses en la escena política. De hecho, las contradicciones entre las clases medias asociadas al Estado y las que se insertan en la nueva economía se han convertido, a lo largo de los años recientes, en la principal confrontación política del país. Las primeras, activas y beligerantes y altamente organizadas y sindicalizadas, y las segundas en la retaguardia, delegando la defensa de sus intereses en el

partido gobernante y sus aliados. En las elecciones de 2006 el PAC estuvo a punto de ganar las elecciones presidenciales y posteriormente ocurrió lo mismo con el referéndum sobre la aprobación o no del TLC con Estados Unidos. Sin embargo, por razones que no es del caso exponer aquí, este partido no solo perdió el referéndum sino que se debilitó después; con ello, los sectores aperturistas se apuntaron un triunfo político que los ha ido consolidando como beneficiarios políticos e ideológicos del nuevo estilo de desarrollo.

V. Las percepciones de desigualdad se potencian con las desigualdades simbólicas

La clase media costarricense se diferencia progresivamente en su composición interna y es cada vez más desigual desde el punto de vista de los ingresos. Además de eso, está sometida a tensiones que enfrentan dos visiones del mundo en torno al desarrollo nacional y el papel del Estado.

No hay que olvidar que las clases sociales construyen su identidad en buena medida en el ámbito simbólico. En otras palabras, las clases se generan y refuerzan el sentido de pertenencia y su autopercepción como grupo mediante símbolos y percepciones.

A manera de ejemplo se pueden señalar tres espacios que en la Costa Rica reciente pue-

den haber contribuido a reforzar la percepción de desigualdad generada en los ingresos.

En primer lugar está la desigualdad en el consumo. Sabemos que el consumo es cada vez más un ámbito de significados en el cual el valor de uso de los objetos ha sido sustituido por su valor como signo de pertenencia social: el consumo la demarca y expresa.

Sin duda el consumo simbólico se ha intensificado en el país en las últimas tres décadas y esto es posible gracias a la revolución de las técnicas de la información así como a la reducción de barreras arancelarias que facilitan la importación de bienes. Una serie de objetos de lujo, otrora inaccesibles en el país, despliegan hoy sin inhibición su presencia y precio y su consumo va estableciendo distancias simbólicas notables.

Ya desde la década de los ochenta del siglo pasado empezaron a transformarse los patrones de consumo con nuevos bienes, nuevos espacios de consumo y nuevos mecanismos para llevarlo a cabo. Es notoria la diversificación e incremento de los objetos disponibles que ponen a los costarricenses y en particular a los sectores medios a la altura de los tiempos con el uso, entre otros, de la electrónica, el culto al cuerpo y una dieta globalizada (Vega, 1998). Pero quizás el aspecto más significativo desde el punto de vista de las clases medias son los instrumentos que hacen posible la materialización del sueño consumista y que ayudan parcialmente a

neutralizar frustraciones: la tarjeta de crédito de uso creciente, los sistemas de apartado y el mercado de segunda mano. Los tres constituyen mecanismos por medio de los cuales los sectores de menores ingresos dentro de los grupos medios pueden satisfacer sus ansias consumistas.

Más allá de estos niveladores del consumo, subsisten las distancias reales y simbólicas entre los bienes que los distintos grupos dentro de las clases medias pueden permitirse o aspiran a tener.

La educación primaria y secundaria es otro espacio en el cual se ve reforzada la desigualdad simbólica y real por el auge de alternativas de educación privada ante el deterioro de la educación pública. Esta pérdida de calidad, así como las nuevas destrezas tecnológicas, de idiomas, etc. que reclama el mundo actual, cada vez más llevan a sectores de las clases medias a buscar opciones privadas incluso mediante serios sacrificios económicos. La educación pública y privada generan una primera diferenciación académica y social dentro de los sectores medios, ya que difícilmente los empleados del comercio con sus exiguos ingresos pueden permitirse la segunda. Sin embargo, dentro de la educación privada existen múltiples ofertas con muy diferentes grados de calidad académica, costos de matrícula y mensualidad que hacen que los distintivos académicos sean también distintivos sociales.

Debe destacarse lo anterior en el caso costarricense, pues hasta las décadas de los sesenta o setenta del siglo pasado, la educación pública era una opción valorada por miembros de la clase alta y los grupos superiores de la clase media y cumplía por ello la función de crear espacios de convivencia democrática. Esto parece hoy un sueño perdido: la educación ha pasado a formar parte de los espacios de distanciamiento real y simbólico de las clases sociales.

En tercer lugar, la percepción de desigualdad se aviva con la desigualdad en la vivienda y la opción creciente de barrios cerrados o condominios de clara demarcación social. Este punto es relevante, ya que, en la Costa Rica anterior, los barrios plurisociales eran una importante característica del espacio social urbano y contribuían, al igual que la educación pública, al mito de la sociedad igualitaria. El cambio acelerado aquí y la segmentación de ingresos encuentran su contraparte en la segmentación habitacional a la vez que las características de cada comunidad cerrada manifiestan claramente no solo una distancia espacial sino también real y simbólica.

Todos estos elementos trasladan al campo simbólico las desigualdades materiales y sirven para ahondar las percepciones de ellas y contribuyen, en otro plano, a reforzar la fragmentación social existente en la sociedad y en ciertos casos los sentimientos fatalistas.

VI. Perspectivas y consideraciones finales

¿Adónde puede llegar esta sociedad con una integración social erosionada en lo material y simbólico? ¿Cuáles son las perspectivas de las clases medias en este contexto?

Para atenuar estas tendencias el instrumento principal es la educación, la cual hace posible tanto superar como continuar reproduciendo las condiciones existentes. El resultado dependerá en buena medida de las políticas educativas.

¿Se perfilan cambios en los niveles educativos entre las distintas generaciones de costarricenses de grupos medios que apunten hacia posibilidades de mayor integración social o de movilidad ascendente?

El país muestra indicadores de mejoras educativas en el conjunto de su población (Vega, 2007: 169). También la deserción escolar de jóvenes de entre 12 y 18 años se redujo del 40% al 23% en el período que va de 1987 a 2008 (Estado de la Nación 2009: 335-337). Se suma a esto que los años de escolaridad de todas las clases sociales han aumentado a lo largo de esos años, al igual que el promedio nacional (Estado de la Nación 2009: 337). La perspectiva es buena. No obstante, en lo que respecta a los sectores medios, hay que añadir otra dimensión: entre 1988 y 2004 tanto los profesionales y medianos empresarios como los técnicos y los empleados administrativos y

del comercio aumentaron los años de estudio. Los primeros en tres años, los segundos en dos, mientras que los terceros solamente en uno (Vega, 2007: 169), lo cual revela mejoras, pero que también se han ido reforzando las distancias educativas.

Un aspecto que revela otra faceta de la estructura de clases es que los hogares socialmente homogéneos han tendido a disminuir entre 1987 y 2008, mientras que los policlasistas se han incrementado (Estado de la Nación, 2009: 317-318). En términos relativos, en Costa Rica hay cada vez más hogares formados por personas pertenecientes a clases sociales distintas, en comparación con hogares en que los miembros provienen de una misma clase social. Este hecho puede interpretarse como signo de una menor endogamia social, la cual podría contribuir a neutralizar, en parte, los efectos sociales de la segmentación que viven las clases sociales en otros espacios.

Posiblemente los sectores medios continuarán creciendo y diversificándose en años venideros, siempre y cuando continúe el crecimiento económico del país. En caso contrario, las bajas credenciales educativas del personal administrativo y del comercio les convierte en los sectores más vulnerables y quizá prescindibles dentro de las clases medias.

Sin embargo, como se ha visto en el caso de Costa Rica, el crecimiento económico propicia la expansión de las clases medias pero puede hacerlo de la mano con el incremento

de la desigualdad en todos los niveles. Para contrapesar esta tendencia son necesarias políticas redistributivas entre las cuales el mejoramiento en el acceso a una educación de calidad y acorde con metas de desarrollo y de inserción en el mercado internacional es una de las más importantes.

Referencias bibliográficas

- PÉREZ SÁINZ, Juan Pablo, Katharine ANDRADE-EEKHOF, Santiago Bastos y Michael Herradora (2004). *La estructura social ante la globalización*, San José, FLACSO.
- PROGRAMA DEL ESTADO DE LA NACIÓN EN DESARROLLO HUMANO SOSTENIBLE (2009). *XV Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible*, San José.
- PAKULSKI, Jan y Malcolm WATERS (1996). *The Death of Class*, Londres, Sage.
- ROBERTS, Ken (2001). *Class in Modern Britain*, Londres, Palgrave
- RODRÍGUEZ SOLERA, Carlos Rafael (1997). *Los efectos del ajuste. Estratificación y movilidad ocupacional en Costa Rica en el período 1950-1995*, México D.F., El Colegio de México, Tesis para optar al grado de Doctor en Ciencias Sociales.
- SOJO, Carlos (2010). *Igualitarios. La construcción social de la desigualdad en Costa Rica*, San José, FLACSO-PNUD.
- VEGA, Mylena (2007). "Evolución de las clases sociales en Costa Rica: ¿Desaparece la clase media?". Víctor Hugo Céspedes y Ronulfo Jiménez (eds.). *Distribución del ingreso en Costa Rica: 1988-2004*, San José, Academia de Centroamérica, IV Jornada Anual, pp. 157-187.
- VEGA, Mylena, Carlos Castro, Ana Lucía Gutiérrez y Carlos Rafael Rodríguez (1995). *Cambios en la estructura de clases costarricense. 1987-1994*, San José, Universidad de Costa Rica, Instituto de Investigaciones Sociales.

Notas

- ¹ Vega *et al.* (1995), Pérez Sainz *et al.* (2004), Vega (2007), Rodríguez (2007), Estado de la Nación (2009). Se utilizaran aquí para el análisis preferentemente Vega (2007) y el XV informe del Estado de la Nación (2009). Esta última fuente es la más reciente y contiene información hasta el año 2008. La autora de este artículo formó parte del equipo investigador del capítulo 6 del informe titulado: «Clases sociales, estilos de desarrollo y crecimiento económico en Costa Rica 1988-2008: una nueva perspectiva para el estudio de la desigualdad social» y, además, elaboró para el mismo informe el documento mencionado en la cita anterior (Vega, 2009).
- ² Las *clases intermedias* es un criterio clasificatorio utilizado por Goldthorpe (Pakulski y Waters, 1996) para referirse a los trabajadores no manuales que realizan trabajos rutinarios y poco autónomos y que actúan como correas de transmisión entre, por un lado, la clase alta, los medianos empresarios y profesionales y por otro la clase trabajadora.
- ³ En este artículo he evitado la denominación de los tres componentes de la clase media como clase media alta, media-media y media baja como lo hice en otros trabajos. La razón radica en que introduce un planteamiento estratificacional en una clasificación que pretende no serla (Vega, 2009: 15). Se utiliza en este caso para ser fiel al trabajo que se está citando. La misma situación vale, como ya se dijo, cuando se cita el XV Informe del Estado de la Nación (2009) y se habla de las que ahí se denominan clases intermedias.
- ⁴ El empleo en el sector público de Costa Rica se guía por dos normativas. La primera, la del gobierno central, se rige por el Estatuto de Servicio Civil en el cual los trabajadores se dividen en cuatro categorías y tienen un sistema de

remuneraciones que contempla un salario base, anualidades, dedicación exclusiva y otros beneficios. El sector descentralizado del Estado (instituciones autónomas) se rige cada una por un sistema salarial propio en el cual las convenciones colectivas juegan un papel importante.

¿Existen las clases medias indígenas? Una mirada desde Bolivia

Resumen:

La preocupación fundamental de la autora se centra en averiguar la pertinencia o no de aplicar el concepto de clases medias indígenas a América Latina; clases medias precarias, engarzadas débilmente con el Estado, pero fuertemente ancladas en el mercado. El artículo muestra cómo se ha ido construyendo el sujeto “indígena” a lo largo del siglo XX en la región, y busca explicar cómo a través de las transformaciones económicas y sociales de los años cuarenta y cincuenta en estos Estados desarrollistas, se produjo una importante movilización social ascendente que permitió, aunque de forma subordinada, la incorporación de los indígenas a este nuevo modelo. La posterior crisis del modelo de desarrollo, la politización de las demandas indígenas, la aparición de liderazgos intelectuales indígenas y la informalidad económica serán los elementos que nos permitan explicar la aparición de segmentos indígenas que adquieren características de “clases medias indígenas”. La dificultad de extrapolar este proceso a toda la región, hace que el caso boliviano ilustre el artículo.

Palabras clave:

clases medias indígenas, politización de demandas, etnicidad, intelectuales indígenas, informalidad económica, América Latina, Bolivia

Abstract:

The fundamental concern of the author concentrates on finding out the relevance of applying the concept of Indian middle classes to Latin America, poor middle classes, strung loosely with the state,

but firmly anchored in the market. The article shows how the “indigenous” subject has been building throughout the twentieth century in the region, and seeks to explain how, through economic and social transformations in the forties and fifties in these developmental states, there was a significant upward social mobilization which allowed the subordinate incorporation of indigenous people. The subsequent crisis of the model, the politicization of indigenous demands, the emergence of indigenous intellectual leadership and economic informality are the elements that allow us to explain the emergence of indigenous segments characterized as “indigenous middle classes”. The difficulty of extrapolating this process throughout the region, makes the Bolivian case illustrates the article.

Key words:

indian middle classes, politicization of indigenous demands, indigenous intellectual, economic informality, Latin America, Bolivia

¿Existen las clases medias indígenas? Una mirada desde Bolivia

I. Introducción: las condiciones de partida

Comenzaba Rodolfo Stavenhagen, hace quince años, un artículo publicado en la *Revista de la CEPAL* destacando la aparición de los pueblos indígenas como nuevos actores políticos y sociales en América Latina, o más bien, “como nuevos sujetos históricos” (Stavenhagen, 1997). Esta irrupción de las organizaciones indígenas como actores emergentes en su relación con el Estado era comprensible dado el desconocimiento, exclusión y marginación que habían sufrido los pueblos indígenas, pero pensar que podrían aparecer unas clases medias indígenas, engarzadas débilmente con el Estado, pero fuertemente ancladas en el mercado, resultaba difícil de anticipar. De hecho, pensar en clases medias indígenas no deja de ser un anacronismo conociendo los tiempos y datos de la región.

En la actualidad, se estima que existen en América Latina alrededor de 400 grupos indígenas (grupos “lingüísticos”), que representan aproximadamente 40 millones de personas, o lo que es lo mismo un 10% de la población de la región (PNUD, 2004). Si partimos de los datos que nos ofrece la ronda de Censos del 2000¹, se observa una importante heterogeneidad entre países, tanto en las magnitudes absolutas y relativas de la población indígena, como en la distribución territorial según zonas de residencia urbano-rural, o en los indicadores de salud y educación. En términos relativos, Bolivia es el país con una proporción mayor de población indígena; 66 de cada 100 personas son indígenas según la condición étnico-lingüística (Censo de 2001). En el otro extremo, Brasil registró en el censo del 2000 solamente un 0,4%. Desde el punto de vista absoluto, México es el país con un mayor volumen de población indígena,

seguido de Bolivia y Guatemala. Llama la atención Ecuador, que según el censo de 2001 estima un 7% de población originaria mientras que las organizaciones indígenas hablan de hasta un 45%². De igual manera, es heterogénea la ubicación geográfica de estas comunidades. Mientras que en Chile, Bolivia y Brasil, más de la mitad de los indígenas viven en zonas urbanas, en Paraguay y Honduras sólo lo hace alrededor de un 10%.

La información disponible sobre estas comunidades, aunque fragmentada, muestra sostenidamente una mayor incidencia de la pobreza, menores ingresos, menor escolaridad, menor esperanza de vida, mayor mortalidad infantil y materna, así como un menor acceso a saneamiento y agua potable. En síntesis, una situación desfavorable de exclusión y discriminación con relación a la población no indígena (Del Popolo y Oyarce, 2005).

Así, Hall y Patrinos (2005), al realizar un balance de los logros en materia de reducción de la pobreza de los pueblos indígenas durante el decenio 1994-2004, indican que éstos fueron escasos. En cuatro de los cinco países de la región con mayor población indígena (Bolivia, Ecuador, México y Perú)³, casi no disminuyó la proporción de los pueblos indígenas en situación de pobreza. En dos de estos países (México y Bolivia), las tasas de pobreza de los pueblos no indígenas sí experimentaron una caída. Tal patrón sugiere que allí donde se obtuvieron logros en cuanto a reducción de la

pobreza, los pueblos indígenas obtuvieron menores beneficios, lo que se repitió en el caso de Guatemala (1989-2000), país donde las tasas de pobreza indígena disminuyeron, pero a un ritmo inferior respecto de aquellas de las poblaciones no indígenas. En dos de los casos (Ecuador y Perú) durante el período estudiado aumentaron las tasas nacionales de pobreza, aunque tal aumento afectó en menor medida a la población indígena. En conjunto, estos hallazgos indican que los ingresos de los pueblos indígenas se vieron menos afectados por las tendencias macroeconómicas, ya fueran éstas positivas o negativas (Hall y Patrinos, 2005: 3-4).

Descendiendo a los detalles, en dos países (Ecuador y México), los mismos autores realizan un esfuerzo por llevar a cabo un análisis más acabado de cómo evolucionan las tasas de pobreza a lo largo de las crisis económicas. En ambos casos emergen patrones similares: los indígenas se ven menos afectados por la crisis a medida que ésta se agudiza, pero también les toma más tiempo recuperarse de las pérdidas sufridas, tanto tiempo que el impacto neto de la crisis acaba siendo, en realidad, peor para este grupo. De estos hallazgos se desprenden dos malas noticias. La primera es que el entorno normativo que consigue reducir la pobreza para la población en general puede no beneficiar de la misma manera a la población indígena; y la segunda, que las crisis pueden ser particularmente dañinas para el bienestar de este grupo;

aunque el impacto negativo de la crisis tienda a ser menos grave, la recuperación de sus ingresos con posterioridad a la crisis se ve a tal punto restringida que el efecto neto del impacto es más negativo para la población indígena que para la no indígena. Controlando los factores básicos que están asociados con la pobreza, tales como la edad, la educación, la situación laboral y la región dentro de un país, ser de origen indígena aumenta de manera significativa las probabilidades que un individuo tiene de ser pobre. En los cinco países señalados, ser indígena aumenta estas probabilidades entre el 13% y el 30%, siendo México el peor escenario posible (Hall y Patrinos, 2005:4).

Sin embargo, la influencia política indígena ha crecido durante los dos últimos decenios. Esta influencia se ha manifestado a través del incremento de partidos políticos indígenas, representantes electos de origen indígena, disposiciones constitucionales a favor de estos pueblos o la puesta en marcha de políticas de salud y educación enfocadas a estos colectivos. La democratización, la globalización y las presiones internacionales son razones que pueden explicar este cambio tan notorio, aunque es muy probable que otros factores también contribuyeran a tal transformación. Durante los últimos 20 años, los electores de Bolivia, Guatemala y otros países han aumentado de manera significativa la proporción indígena de los cuerpos legislativos. Por su parte, los pueblos indígenas y los partidos políticos indígenas también

han ganado elecciones municipales y de alcaldes en toda América Latina. Aún así, la proporción de indígenas en los cuerpos legislativos nacionales sigue siendo muy inferior respecto de los no indígenas, lo que implica la permanencia de mecanismos de sub-representación en las instituciones políticas nacionales.

El resurgimiento masivo de las organizaciones indígenas durante las décadas pasadas puede considerarse causa y efecto de las transformaciones sucedidas en la esfera pública en relación con los pueblos indígenas. Estas organizaciones lograron construir una identidad indígena trans-comunitaria, incorporando un número creciente de comunidades locales y enfatizando la identidad étnica como vínculo unificador y como agente movilizador. Las organizaciones indígenas han tenido así que enfrentar dos tipos de problemas interrelacionados: el papel de los movimientos indígenas en el marco de los conflictos y de la articulación de intereses en la sociedad nacional, y el tema crucial de la construcción de alianzas estratégicas con otras organizaciones para la defensa de sus intereses.

En este sentido, nuestra reflexión parte de la idea de que la ciudadanía indígena (plasmación de esta nueva identidad) es un proceso construido por los propios actores en sus contextos socio-históricos, en un escenario en el que el Estado ha tenido una presencia permanente como eje organizador de las sociedades nacionales. De hecho, un elemento clave a

tomar en consideración son los distintos procesos de incorporación de estos grupos a los Estados nacionales y las distintas respuestas que éstos dieron a esta incorporación.

Por este motivo, la construcción de la ciudadanía indígena es fundamentalmente una lucha por el reconocimiento de los derechos específicos de estos pueblos en el marco de dichos Estados y opera a través de la politización de las identidades; vale decir, de una dinámica mediante la cual la identidad cultural se constituye en eje de acción política, de negociación con el Estado y de visibilidad pública del actor-indígena en la sociedad. Esta dinámica se conoce habitualmente como “etnicidad”.

El principal precedente de los procesos de desarrollo de ciudadanía de esta índole es que la globalización, junto a las transformaciones del Estado, el mercado y la sociedad civil, han producido profundos cambios en la acción colectiva de los pueblos indígenas, en especial en las mediaciones entre la comunidad, el contexto nacional y el internacional. Como consecuencia de este proceso, las estrategias políticas de los movimientos y organizaciones indígenas se estructuran de distintas formas, pero se expresan y simbolizan a partir de códigos compartidos que les permiten sostener una unidad discursiva.

Cabe decir, que esto no significa contravenir a Stavenhagen (1997) cuando señala que el largo debate acerca de si los pueblos indígenas deben ser considerados como una instancia de una “clase social subordinada y explotada”

(campesinado de subsistencia, trabajadores agrícolas), o bien como “pueblos oprimidos, culturalmente diferenciados” (nacionalidades), que de hecho también pueden estar diferenciados internamente en lo social y lo económico. Este es el clásico debate entre etnia o clase, que tiene implicaciones para los objetivos y las estrategias de los movimientos indígenas y de otros movimientos sociales. Si se ha de considerar a las poblaciones indígenas como un segmento del campesinado explotado, entonces la solución a sus problemas se puede encontrar en la organización y lucha clasistas por el derecho a la tierra y la organización. Sin embargo, el énfasis en la identidad étnica diluiría la conciencia de clase y sus correspondientes actitudes políticas. Es decir, si se considera la identidad indígena como fundamental, entonces los asuntos vinculados a la situación de clase resultarán secundarios. Por otra parte, la actitud de los partidos políticos tradicionales de izquierda hacia la cuestión indígena, promoviendo durante muchos años una posición clasista clásica frente a los conflictos sociales, enajenó a muchos aliados potenciales indígenas que no veían reflejadas sus propias preocupaciones en el discurso marxista de muchos de estos partidos políticos.

El debate acerca de la clase *versus* la etnia también tiene implicaciones más amplias en cuanto a la estrategia y tácticas políticas, porque tiene que ver con la posibilidad de que los movimientos indígenas hagan alianzas con

otras organizaciones sociales y políticas. Es decir, los nuevos actores indígenas fueron conscientes de la importancia de buscar alianzas con otros movimientos sociales, organizaciones campesinas, estudiantes, intelectuales urbanos, así como con instituciones establecidas tales como la iglesia católica, y bajo ciertas circunstancias, también con los partidos políticos.

Entre los factores que pueden explicar la razón del resurgimiento de la conciencia indígenas se encuentra, en primer lugar, el desencanto generalizado con el fracaso de las políticas desarrollistas tradicionales de los gobiernos latinoamericanos. La línea argumental sostenía que el desarrollo económico traería mejores niveles de vida y mayores ingresos a los pobres; en consecuencia, también a las poblaciones indígenas, pero no fue así.

Otro factor que está vinculado al anterior fue la creciente conciencia de los intelectuales indígenas emergentes de que el Estado-Nación moderno que la élite mestiza había venido construyendo con tanto ahínco tenía fallas de origen. El Estado no logró incluir a los indígenas: las culturas indias eran negadas, los indios eran víctimas de racismo y discriminación; los pueblos indígenas estaban excluidos del bienestar económico, de la igualdad social, de los procesos de toma de decisiones, del acceso a la justicia. En resumen, sus derechos ciudadanos habían sido enajenados.

En suma, el artículo pretende a la vez mostrar cómo se ha ido construyendo el sujeto "indí-

gena" a lo largo del siglo XX en la región, donde se han corporizado esos elementos constitutivos de una identidad diferenciada; pero también persigue mostrar cómo, en primer lugar, a través de los procesos de la consolidación de los Estados desarrollistas de los años cuarenta y cincuenta y sus transformaciones económicas y sociales se produjo una importante movilización social ascendente que permitió aunque de forma subordinada la incorporación de los indígenas a este nuevo modelo. La posterior crisis del modelo de desarrollo, la politización de las demandas indígenas, la aparición de liderazgos indígenas que "traducían esa realidad" y la informalidad económica que se desborda después de la década perdida serán los elementos que nos permitan explicar la aparición de segmentos indígenas que adquieren características de "clases medias indígenas", por muy precarias que éstas sean. Por supuesto, a la luz de los datos de que disponemos, parece difícil extrapolar este proceso a toda la región; por esta razón y por la relevancia indígena de Bolivia, este país iluminará cada paso en esa dirección.

II. Modernización desde abajo y ampliación de la ciudadanía

Será Gino Germani (1968) quién recoja los principales criterios del enfoque funcionalista en torno a cómo inciden los procesos de modernización en la estructura social latinoamericana.

A grandes rasgos, Germani sostenía que el desarrollo podía ser leído a partir de la serie de transformaciones que suponen el paso desde una sociedad típicamente tradicional (en donde los estratos sociales se presentan como estamentos nítidamente diferenciados, la movilidad social es escasa o nula y prima la adscripción como factor determinante del estatus social) a una propiamente moderna (en la cual las fronteras entre estratos se tornan difusas, existe una tendencia a la alta movilidad social y se valora el desempeño o logro individual como factor de estatus).

A partir de este planteamiento se pretende diagnosticar la estructura y estratificación social de América Latina, entendiendo que aquella es expresión de las modalidades y transformaciones particulares que implica el proceso de modernización en la región. Germani se basará fundamentalmente en la estructura ocupacional, que se concibe jerárquicamente a partir de las pautas socioculturales (valoraciones) de los roles y grupos ocupacionales, los diversos tipos de existencia que éstos implican (en términos económicos y grados de instrucción), los valores, normas y actitudes que les corresponden y, por último, la auto-identificación de los individuos con los diferentes grupos y estratos sociales. Se considera así, que la estructura ocupacional de América Latina, producto de la modernización ligada a la industrialización sustitutiva de importaciones, ha tendido a incrementar las

posiciones laborales en el sector secundario y terciario, lo cual se traduce en un crecimiento importante de los grupos ligados a funciones de dirección y a organismos burocráticos (públicos y privados), vale decir, aquellos que típicamente pueden identificarse como sectores o “clases medias”.

En suma, lo que Germani plantea es el nexo existente entre la modernización de las estructuras socioeconómicas de América Latina y el peso que adquieren los sectores medios, tanto en términos cuantitativos –en la estructura ocupacional y el acceso a mecanismos de movilidad social– como en relación a su comportamiento sociopolítico –en tanto co-protagonizarían, debido a la débil organización del proletariado y las alianzas multiclasis desarrolladas, la modernización estatal–.

De igual manera, Medina Echevarría (1967) concibe que la modernización económica de la región, con la consiguiente industrialización y urbanización creciente, va asociada a la expansión sostenida de las clases medias, lo que daba cuenta –en conjunto con la transformación de la clase alta por la emergencia de la moderna burguesía, el surgimiento de los sectores obreros y la disminución de los artesanos y campesinos– de un importante grado de movilidad y ascenso social en las estructuras de estratificación de América Latina. A partir de ello, se preguntaba por las posibilidades de las emergentes clases medias de presentar comportamientos sociales favorables al desarrollo, señalando la medida

en que esto se veía notoriamente dificultado por la persistencia de aspectos ligados al sistema de dominación tradicional (adaptabilidad de la oligarquía) y también por la importancia que alcanzarían en las capas medias las actitudes ligadas a la distribución y al consumo, más que las propensas a la innovación y el crecimiento económico.

Pero, ¿qué consecuencias trajeron estos procesos de modernización para las comunidades indígenas? Aún cuando las posibilidades de integración de los indígenas en estos nuevos Estados nacionales fueron limitadas, hay que destacar que significaron procesos de ampliación de la ciudadanía, aunque fueran éstos conducidos por los agentes estatales y tuvieran una visión asimilacionista (en este sentido, los podríamos denominar de “incorporación subordinada”), y a la larga terminaron conduciendo a una reinterpretación de esos derechos por parte de los indígenas. Por otra parte, el desarrollo económico de los cincuenta y de los sesenta, provocó una intensa y continua movilidad social ascendente; por lo menos, hasta la crisis del modelo y la aplicación de reformas de ajuste estructural, que afectaron negativamente y con mayor intensidad a los más desfavorecidos.

La mayor parte de los pueblos indígenas del continente ocuparon un lugar subordinado en las sociedades nacionales y frente al Estado, como producto de esta incorporación excluyente. Esto significa que si bien fueron incorporados como parte de la nación, ello se hizo

excluyendo cualquier tipo de reconocimiento a derechos específicos o a formas diferenciadas de manejo y control de recursos, así como de organización política. A fin de cuentas, la incorporación excluyente implica un proceso de incorporación subordinada, donde los grupos que no fueron exterminados o absorbidos por los procesos de civilización, pasaron a formar parte de un sector de la sociedad nacional cuya condición de subordinación respondía a un proceso combinado de formas de exclusión y explotación, pero donde la cultura tenía un papel central como representación e imaginario de esa subordinación (Bello, 2004: 45).

Por otra parte, la teoría de la modernización conllevaría un tránsito entre la identificación de los grupos tradicionales identificados con el estatus a una identificación anclada en las clases sociales en el seno de una economía moderna. Los cambios a nivel individual de una identificación étnica a una identificación de clase deberían reflejarse en la política nacional, incluido el sistema de partidos.

Señala Stavenhagen (1997) que el comienzo formal de una política indigenista continental (después conocida como indigenismo) es el Primer Congreso Indigenista Interamericano realizado en Pátzcuaro, Michoacán en 1940 porque es en ese momento cuando se acuerda poner en práctica políticas diseñadas para mejorar las condiciones de vida de las poblaciones indígenas del continente, principalmente a través de medidas para assimilarlos o integrarlos al Estado

nacional⁴. Esta política era definida por las “ideologías nacionalistas de los intelectuales urbanos mestizos de clase media y sus parangones políticos” pero rechazaba completamente los componentes indígenas de la cultura nacional. Por su parte, Mariátegui (1952) distingue ya entre indianismo e indigenismo. La denuncia y la reivindicación económica y política de los derechos de los indígenas que, según Mariátegui, caracteriza al indigenismo se refiere a la representación política (“hablar por”), mientras que el requisito de que la literatura indigenista debe abordar el tema indígena alude a la representación estética o mimética (“hablar acerca”) (1952: 356).

En los años cincuenta, y siempre en el contexto del indigenismo, los gobiernos de la región iniciaron un nuevo intento modernizador mediante las políticas desarrollistas adosadas a los gobiernos populistas de corte civil y militar. En este período se producen las grandes reformas agrarias en países como Bolivia, Chile y Ecuador. Las reformas agrarias van a servir no sólo para cambiar, parcialmente, las condiciones de vida de los hasta ese momento campesinos indígenas, sino que también serán una plataforma para el desarrollo de las organizaciones campesinas e indígenas, así como para la toma de conciencia y la participación política. Las reformas agrarias abren un nuevo escenario de relaciones entre comunidades y organizaciones locales, que de a poco se irán expandiendo hacia el ámbito regional y nacio-

nal, y que van tener sus expresiones más claras a partir de los años sesenta.

Estos procesos –junto con la influencia de organismos de cooperación e instituciones como la iglesia católica– fueron fundamentales para la formación de los movimientos políticos campesinos y obreros, antecedente de los movimientos indígenas que van a surgir en los años setenta y ochenta en países como Ecuador y Bolivia. De este modo, cabe decir que las políticas hacia los pueblos indígenas nacen de, al menos, dos corrientes de intervención. Por una parte, del indigenismo y por otra, del desarrollismo en su vertiente relativa al campesinado (Stavenhagen, 2001).

En el caso boliviano, entre las transformaciones que conllevó la Revolución de 1952 se encuentra el proceso de homogeneización social, que alentó el despliegue de los derechos ciudadanos a nivel general, aunque en un contexto de precariedad económica y productiva. Entre éstos, una Reforma Agraria, sustrato de una nueva subjetividad campesino-indígena fundada en la propiedad privada, la liberación de la mano de obra, la sindicalización y la universalización del voto que formalizó la participación de todos los bolivianos en política⁵. En ese mismo sentido, hay que destacar la función de la educación pública que encontró su derrotero en la Reforma de 1955 y en la necesidad de estandarizar los hábitos del conjunto de la población del país. A través de la educación, los indígenas asimilaron la raciona-

lidad, los principios y los valores modernos, exigieron su institucionalización y plantearon soluciones a las carencias del proceso que experimentaban. En resumen, podemos decir que el proceso de secularización se dio a través del sistema educativo⁶.

De este modo, la revolución de 1952 sentó las condiciones para que amplios sectores de la sociedad accedieran a la educación o a procesos de movilidad social que los pusieron en contacto con personas de distintos lugares. Así, en un texto de comienzos de los años ochenta, *Chuquiago, la cara aymara de La Paz*, Xavier Albó observa el lento pero sostenido proceso de movilidad e integración social urbana de campesino-indígenas que se está produciendo en esos momentos; algo así como un proceso de modernización “desde abajo” (Albó y otros, 1982).

Pero la crisis del populismo militar y la llegada de Banzer, así como la creciente radicalización de la izquierda, dejaban fuera toda posibilidad de integración de nuevos o distintos discursos en la sobreideologizada atmósfera de fines de los años sesenta y principios de los setenta. Reflejo de este contexto es la aparición del katarismo, que comienza a gestarse a fines de los años sesenta entre jóvenes migrantes aymaras de La Paz (Degregori, 1998).

El surgimiento del movimiento katarista refleja en su nacimiento las características de un momento histórico particular, en que los partidos políticos, los sindicatos y el mismo Estado

pierden su legitimidad o ven debilitada su capacidad de producir sentidos en términos de participación política, inclusión o colectividad, siendo afectados como referentes de identidad, integración o plataforma de lucha. El katarismo es precisamente una respuesta indígena a la ausencia o pérdida de sentido de las organizaciones de clase de carácter campesino, que aparecían como única forma de inclusión y en momentos en que el Estado boliviano, a mediados de los años setenta y principios de los ochenta, atravesaba por una profunda crisis.

“El katarismo –señala Albó– ha sido un fenómeno sobre todo aymara, caracterizado ante todo por el redescubrimiento de la identidad aymara, tan diluida en el período anterior. En sus orígenes estuvo liderado sobre todo por jóvenes que estaban estudiando en la ciudad de La Paz –en parte como fruto de los cambios introducidos por el MNR– y que supieron catalizar las frustraciones que sentían muchos campesinos al no lograr el progreso material con que tanto habían soñado al pasar de ‘indios’ despreciados a ‘campesinos’ participantes. Algunos de ellos lo expresaron explícitamente al decir que se les había reducido a una ‘clase social’, perdiendo a cambio su condición de ‘pueblo aymara’” (Albó, 2002: 119).

En el año 1979 se crea la Central Sindical Única de Trabajadores Campesinos de Bolivia (CSUTCB), a la que se suman los kataristas que en ese momento registraban un amplio crecimiento de sus bases por la vía de la creación de

los sindicatos campesinos. La CSUTCB permitió la difusión nacional del katarismo, y desde ahí se promovió la elaboración de un nuevo proyecto de Estado boliviano que propugna el multiculturalismo y el multinacionalismo (De la Peña, 1998).

Uno de los factores que más contribuyeron a ampliar la participación política de la población indígena durante los años noventa fue la Ley de Participación Popular (LPP). Promulgada en 1994 durante el primer gobierno de Sánchez de Lozada, se concentró en una profunda reforma al sistema administrativo boliviano; para ello se crearon 311 nuevos municipios seccionales de cobertura urbano-rural, con asignación de recursos sobre la base del número de su población, autonomía en el manejo de recursos, ingerencia directa en la administración de la salud y la educación y la institucionalización de un aparato administrativo municipal compuesto por un alcalde y concejales elegidos (Calla, 1999: 153).

Esas fueron las bases que permitieron cincuenta años después la traducción en un nuevo impulso de re-configuración societal, alcanzando un imperativo político, es decir, la necesidad de que los procesos de integración social se desplazaran luego a la pugna por la representación general. Dicho de otro modo, que los grupos sociales que emergieron a la modernidad a partir del Estado de 1952, finalmente encontrarán legítimo el derecho de disputar la conducción del país a través de la

toma del poder a los grupos oligárquicos que se habían apropiado de éste después de la transición democrática de 1982.

III. Años noventa: La movilización de las organizaciones indígenas y la politización de sus demandas

Rachel Sieder (2002) destaca tres factores interrelacionados para explicar cómo durante la década de los años noventa del siglo XX, la etnicidad⁷ llegara a ser un foco central de las preocupaciones políticas, así como las demandas de reforma del Estado intentaran acomodar (dar respuesta) a las organizaciones indígenas. El primero de ellos fue la emergencia de movimientos políticos indígenas tanto a nivel nacional como internacional durante la década de los ochenta y noventa. El segundo fue el desarrollo de una jurisprudencia internacional que caracterizó cada vez a los derechos de los pueblos indígenas como derechos humanos. Así también, lo destaca Van Cott (2000a) cuando observa el gran impacto del Convenio 169 de la OIT sobre los procesos de reforma constitucional en América Latina. En tercer lugar, estos procesos vinieron a reconocer, al menos en principio, la naturaleza multicultural y multiétnica de estas sociedades. Esta “nueva política de la diferencia” cambió profundamente las nociones ya aceptadas de democracia, ciudadanía y desarrollo.

El desarrollo de partidos políticos específicamente indígenas y las alianzas entre movimientos indígenas y otros actores políticos no-indígenas ha sido crucial tanto en Bolivia, como Colombia y Ecuador para alcanzar el reconocimiento constitucional de los derechos indígenas (Albó, 1994; Van Cott, 2000a). Por otra parte, al albor del nuevo reconocimiento constitucional, los pueblos indígenas se vieron enfrentados con la necesidad de incrementar su influencia política para poder promulgar e implementar una adecuada legislación secundaria. Por supuesto, este proceso tenía el peligro de la cooptación de los líderes de estas organizaciones y la propia fragmentación de los movimientos (Sieder, 2002: 9).

Junto a estos elementos, otros autores como Yashar (2005), destacando el peso de las instituciones para conformar las nuevas identidades indígenas, argumenta que los cambios contemporáneos en los regímenes de ciudadanía (desde el corporativismo al neoliberalismo) que politizaron las identidades indígenas fueron posibles gracias a los enclaves de autonomía local, no reconocidos por el Estado. A esto se suman dos factores más, el espacio político asociativo que ofrecía las oportunidades políticas para organizarse y las redes transcomunitarias que les dieron la capacidad para confrontar al Estado.

Una cosa es la movilización de las comunidades indígenas y otra muy distinta es que aparezcan clivajes étnicos politizados. Por

supuesto, están relacionados. De este modo, Ecuador, Bolivia, Guatemala y México contaron con comunidades indígenas organizadas y consecuentemente con activos movimientos indígenas, que politizaron las demandas indígenas demandando el respecto a los derechos humanos de estas comunidades así como el reconocimiento legal de los derechos a la tierra y formas de gobierno local autóctonas. Sin embargo, en el Perú los clivajes étnicos fueron políticamente ensombrecidos por una protesta organizada de base clasista.

Los argumentos institucionales construyeron un amplio cuerpo de trabajos sobre cómo los cambios institucionales crearon nuevos incentivos para facilitar o no la participación de los grupos étnicos. Uno de estos argumentos ha sido desarrollado para Bolivia por Van Cott (2003), al argumentar que “los cambios institucionales que abrieron el sistema” fueron uno de los cinco factores que confluyeron para explicar la emergencia y el éxito de los partidos indígenas en las elecciones del 2002 en Bolivia. Su argumento subraya los efectos de la Ley de Participación Popular (1994) y de Descentralización Administrativa (1995) y la creación de los distritos electorales uninominales en el mismo periodo.

Aunque estos cambios parecen haber sido especialmente significativos para explicar el éxito electoral del Movimiento al Socialismo (MAS). Sin embargo, los cambios institucionales de 1994 y 1995 no pueden explicar el resurgimiento de la etnicidad que mostró

Bolivia. Por el contrario, estas reformas institucionales parecen haberse llevado a cabo al menos parcialmente para responder a las crecientes demandas de grupos étnicos politizados. Más aún, la hipótesis institucional no explica por qué la participación étnica se incrementó como resultado de estos cambios, o por qué no se fortalecieron otros tipos de participación de grupos concentrados regionalmente, tales como los sindicatos.

Por el contrario, como Gisselquist (2005) señala la emergencia contemporánea de partidos étnicos en Bolivia en particular, y en América Latina en general, significa un cambio obvio a la hipótesis modernizadora. De hecho, se observa el proceso contrario: a medida que se desarrollaba la economía boliviana, las identidades étnicas llegaron a ser más relevantes en la política partidista. A nivel individual, encontramos poco apoyo para sostener esta hipótesis entre los que emigraron a los núcleos urbanos. La teoría presumía que los individuos que se incorporasen a la economía moderna se identificarían más a lo largo de las fracturas de clase que de las divisiones étnicas. Así, algunos autores han señalado cómo los mineros quechuas y aymaras desarrollaron una conciencia de clase (Nash, 1993).

Podríamos matizar que la modernización amenaza los valores de la sociedad tradicional, lo que provoca una reacción entre los grupos tradicionalistas para tratar de mantener su influencia y su forma de vida. Esta reacción

debería ser particularmente fuerte entre aquellos que tienen más contacto con otros grupos, por ejemplo, los migrantes urbanos. En esta idea, podríamos fundamentar el apoyo que recibió CONDEPA⁸ entre los migrantes urbanos de El Alto y las raíces de los partidos kataristas entre los intelectuales aymaras urbanos. De igual forma, en el caso del MIP⁹, Felipe Quispe sostuvo la posición tradicional de *El Mallku* y la plataforma del partido se centró en las prácticas culturales tradicionales.

IV. Los intelectuales indígenas y las demandas indígenas

Uno de los elementos más importantes para que las demandas indígenas fueran traducidas a la nueva realidad política democrática tenía que ver con el trabajo que habían venido realizando, desde comienzos del siglo XX, un grupo de intelectuales indígenas en la región.

Por ello, al margen de la acción colectiva de los movimientos sociales y sus motivaciones, debemos tomar en consideración otros elementos que permitieron la ampliación sucesiva del acceso a la educación, incluyendo la superior y universitaria; como consecuencia de ello, la configuración de nuevos portavoces e intérpretes de lo nacional, que si bien sufrieron fuertes restricciones, no lo fueron en su significado político, correlativo a una comunidad de sentido de alcance general; o la recreación de la histo-

ria como narrativa de cohesión, en este caso abarcando los procesos coloniales y su persistencia durante la República, recuperando la funcionalidad política del pasado con relación al presente (Pereyra, 1987).

Como muestra Zevallos (2002) para el caso peruano¹⁰, el interés en la relación entre los intelectuales y los grupos indígenas lleva, por un lado, a revisar el modelo teórico –propio de un tipo de estudio del indigenismo– que sobredimensionaba la emergencia de los intelectuales en su relación con el Estado y desconocía el poder de gestión de los indígenas (Rama 1982; Wise 1984). Por ejemplo, Ángel Rama señala que el sujeto social del indigenismo, perteneciente a la clase media emergente, necesitaba apropiarse de la agenda de la mayoría indígena para legitimar la suya. Si bien este hecho es innegable, Rama minusvalora la capacidad de los sujetos indígenas cuando apunta que los intelectuales indigenistas “engrosaban sus reclamaciones propias con las correspondientes a una multitud [indígena] que carecía de voz y de capacidad para expresar las suyas propias” (Rama 1982: 139).

En el caso de Perú, Kapsoli muestra como ya existían a comienzos del siglo XX modalidades de acción como la organización de rebeliones o las demandas escritas ante el poder judicial o a las instituciones especializadas en asuntos indígenas para hacer cumplir sus derechos de ciudadanos peruanos (Kapsoli 1982: 27-28). Es decir, la acción colectiva indí-

gena se ha expresado a lo largo del tiempo de diversas formas: como rebelión, como estallido social, como protesta, pero también como negociación y participación a través de los cauces ciudadanos y las estructuras de representación tradicional. La acción colectiva muestra así estas distintas formas de expresión de las relaciones entre los grupos étnicos, el Estado y otros actores, y lo hace considerando no sólo los procesos protagonizados por grandes y articulados movimientos sociales, sino que además toma en cuenta los aspectos cotidianos y los espacios locales conectados con los procesos y escenarios más complejos y extensos (Bello, 2004: 38).

En las ciencias sociales peruanas, si bien existe consenso en reconocer que los indígenas del sur andino estuvieron atentos y manifestaron su posición frente al proceso de modernización capitalista, se vienen presentando diferencias tanto en las conceptualizaciones como en las interpretaciones de este fenómeno. Por ejemplo, con el propósito de enfatizar su aspecto étnico y racial, José Tamayo Herrera habla de “rebeliones indígenas”, mientras que Wilfredo Kapsoli y un grupo de historiadores habla de “movimientos campesinos” con el fin de poner énfasis en su aspecto clasista. También hay interpretaciones que están en controversia. Existe la propuesta –del milenarismo indígena– de Alberto Flores Galindo y Manuel Burga que trata de explicar las acciones indígenas como el resultado de la

existencia de otra racionalidad y conciencia indígenas y las visiones sociológicas y económicas que entran en una abierta polémica con ella (Jacobsen, 1993).

Sin embargo, los límites a la representación política del indígena se deben a la constitución de las elites indígenas como ciudadanos en la sociedad regional gracias a lo que se calificó como “dinamismo indígena”. Al convertirse los indígenas en ciudadanos, los indigenistas se convirtieron en meros observadores o intermediarios que cumplían su función a medias. A pesar de que no les daban voz a los indígenas, su intermediación quedó debilitada. En otras palabras, al margen de la intervención indigenista, los indígenas habían creado un espacio en el cual ejercían sus derechos ciudadanos ya sea porque la sociedad necesitaba de ellos –tal como se necesitaba al chamán o al domador de caballos– o porque habían encontrado los intersticios de la ley.

La aparición de intelectuales indígenas dota a las organizaciones de las categorías ideológicas e instrumentos aplicados para la acción política. Pero de igual manera, muestra cómo se proyectan individualmente en el orden establecido destacados líderes indígenas, que pasan a formar una “pequeña burguesía”, reflexiva, crítica, pero “incorporada y subalterna”. Como señala Salazar (2010) en un estudio sobre los intelectuales indígenas en Bolivia, hay que tomar en consideración una pléyade de elementos dado que el posicionamiento social-

ideológico y cultural de éstos depende de múltiples elementos como los procesos de socialización y de movilidad social, la traducción de éstos en los fenómenos de integración individual y colectiva, los soportes sociales y subjetivos, las aspiraciones de profesionalización e imaginarios y representaciones de éxito y de prestigio, las biografías familiares, las experiencias interactivas y las relaciones intergeneracionales, la disponibilidad individual para el cambio, el manejo variado de roles, la producción de narrativas en función de la coherencia subjetiva y la auto-reflexibilidad.

Este proceso de intensa y continuada movilización de los sectores populares es lo que acertadamente García Linera denomina “la emergencia plebeya” (García Linera, 2001) y refiere a la aparición de nuevas narrativas democráticas populares alrededor de figuras como “los que no viven del trabajo ajeno” o “el pueblo sencillo y trabajador”. Desde el punto de vista ideológico, la emergencia plebeya supone también la sustitución de la vieja clase media letrada por una *intelligentzia* indígena-mestiza que conformará el nuevo proyecto político estatal. Esta *intelligentzia* se había frustrado al no encontrar el ascenso social prometido y se había visto permanentemente enfrentada a los mecanismos persistentes de discriminación por color de piel, apellido e idioma. García Linera lo explica sucintamente como un largo proceso que conduce desde una primera etapa de formación, liderada por elites aymaras, a los años

setenta, donde este pensamiento se introduce en el mundo de las asociaciones comunitarias, especialmente en tierras altas. La idea indígena resurgirá a finales de los ochenta en tierras bajas, vinculada en ese momento a la conquista de derechos y la confrontación, y no a la transacción. La etapa siguiente supondrá la traducción de los movimientos y organizaciones sindicales al plano partidista. Esta última etapa está marcada por los episodios de tensión o contienda política que comienzan en Cochabamba en el año 2000, tienen su auge en 2004 y luego ingresan en un periodo de descenso. Los múltiples indianismos permiten darles un sentido a esos episodios de protesta, construir un discurso unificador y un liderazgo, y proyectar a partir de ese momento la toma del poder y del Estado (Natanson, 2007).

En el caso de Bolivia, pueden distinguirse al menos dos grupos de intelectuales aymaras. Una primera facción responde a la pequeña burguesía de universitarios e intelectuales aymaras y que ahora se siente marginada y excluida del proyecto del MAS. La oposición de Víctor Hugo Cárdenas a la nueva Constitución y su postulación como candidato en las elecciones de 2009 son elementos que revelan claramente este faccionalismo de clase dentro de la realidad étnica. En este grupo de clase destaca también el economista Fernando Untoja, líder del Movimiento AYRA, ex-diputado nacional y asambleísta en la Constituyente. En resumen, lo que queremos decir es que existe una genera-

ción de intelectuales aymaras que están lejos del radicalismo indigenista y, más bien, son productores de una pluralidad de ideas y pensamientos que atraviesan la clásica división ideológica que se establece entre la izquierda y la derecha, pero que, a la vez, expresan una visión étnica de la política.

El segundo grupo lo forma la burguesía aymara, la cual, sin duda, desea participar de los beneficios del régimen indigenista reivindicado por el MAS. Esta burguesía se expresó por primera vez, usando canales oficiales, en diciembre de 2008, cuando, en una conferencia de prensa organizada en el Congreso, Jesús Chambi, dirigente de los comerciantes de puerto Montevideo, en la frontera con Brasil, negó su participación, y la del ministro Ramón Quintana, en la organización del ingreso a territorio boliviano de un convoy de 33 camiones de mercadería, evadiendo el control aduanero. En este caso, se trata por tanto del surgimiento de una nueva clase media anclada en la informalidad económica, pero veámoslo en detalle.

V. La informalidad económica y su traducción clasista: la "burguesía chola"

Cuando Toranzo (1993) introduce el término de "burguesía chola" está haciendo referencia a los múltiples cambios que se han producido en los últimos años en la estructura social

boliviana. Sin embargo, “lo cholo” es una realidad que se remonta al siglo XIX y al patrón de relaciones sociales existentes tanto en el último periodo colonial como en la nueva República. La matriz colonial, entendida como un eslabón de varios anillos (Rivera, 1993), permite pensar lo cholo como una cadena articulada, hegemónica frente a los de más abajo y subalterna frente a los de más arriba, pero, sobre todo, muestra que “más abajo” y “más arriba” no son posiciones fijas e inamovibles en esta sociedad estamental, sino que existen desplazamientos de abajo hacia arriba y también de arriba hacia abajo que se fundamentan en el acceso a recursos económicos y simbólicos. La lógica del mercado, en este sentido, cruza el campo étnico, en tanto un cholo que acumula suficiente capital lo invertirá para que la próxima generación devenga criolla, adquiriendo educación, un nuevo apellido y un círculo social blanqueado. De igual manera, familias criollas empobrecidas realizarán alianzas matrimoniales, económicas y políticas con cholos.

La “burguesía chola” o empresarios aymaras, como señala Toranzo, o “burguesía popular”, como la denominará posteriormente Zavaleta Reyes, no sólo es la más fuerte, sino que es la única que hay, aunque sea poco visible. Nacida al calor de la Revolución de 1952, componen esta burguesía, migrantes del campo a la ciudad que enlazan realidades diferentes –la urbana y la rural– de manera eficiente y que

se van a ligar al comercio, al contrabando, a la minería (en especial, el oro), al transporte interdepartamental e inter-provincial, a la artesanía. Controlan el mercado interno, pero también se proyectan de forma muy agresiva en el mercado internacional. Como nos dice de nuevo Toranzo: “Los migrantes adoran el mercado. Tienen un *chip* de amor al mercado” (Toranzo en Ayo, 2007: 471). Esta burguesía chola tiene su réplica en Santa Cruz, donde se observa la existencia de una burguesía *cunumi* igualmente poderosa. Todos estos sectores han crecido y se han fortalecido en los márgenes de la legalidad estatal, aprovechando cualquier resquicio, sin fijarse demasiado en el cumplimiento de las normas.

La presencia de la burguesía chola se hará patente ya en la década de 1970, y con más fuerza en los ochenta, cuando la ciudad de la Paz cambia su fisonomía. La dinámica económica chola transforma zonas populares y marginales del espacio urbano en lugares privilegiados del comercio de toda la sociedad. El exbarrio Chijini, hoy Gran Poder, albergaba no sólo a los tradicionales *tambos*, mercados y al comercio minorista de coca y otros artículos del mercado interno que fueron fuente de acumulación de estos sectores, sino que se convierte en la zona de “shopping” paceño. Es decir, parte del comercio de importación que siempre fue monopolizado por los grupos de poder criollos y mestizos, pasaba a manos de los sectores cholos, generalmente en una eco-

nomía de contrabando. Estos emprendimientos económicos pueden constituirse en la base de una nueva organización productiva en el país (Wanderley, 2009).

A esta emergencia económica se sumó la cultural. La fiesta del Señor del Gran Poder¹¹ invadía el centro criollo mostrando una intrincada jerarquía del sector cholo, desde los nuevos ricos, que en las danzas de la diablada y la morenada pactan con el señor de las tres cabezas (Señor del Gran Poder) su devoción, a cambio del éxito en sus negocios, y que pugnan por prestigio con sus similares, en ostentaciones de lujo y poder, hasta una gama diversa de artesanos, comerciantes minoristas y migrantes recientes que bailan o participan como observadores en esta fiesta y que buscan (auto)reconocerse como sectores urbanos exitosos.

Esta burguesía se vale de una compleja trama de relaciones sociales en las que la pertenencia a una matriz cultural (la aymara) juega un papel importante, participan activamente en organizaciones gremiales en las que se pueden ver juntos a pequeños propietarios de kioscos con grandes empresarios que controlan varios almacenes y, entre uno y otro extremo, toda la gama de combinaciones imaginable. Junto a esta participación gremial y segmentada, encontramos también intentos de alcanzar una representación político-partidista. Los conflictos entre su ascenso social y económico, el estigma de “cholos” o “indios” que utilizan los criollos para excluirlos, y el con-

texto de empobrecimiento neoliberal y descrédito del sistema de partidos aceleraron su presencia en la arena política.

En los ochenta, Carlos Palenque, “el compadre”, primero con “La tribuna libre del Pueblo” y luego con su instrumento político CONDEPA (Conciencia de Patria), apelaba a este grupo intermedio a través de la reconstitución vertical del ayllu metropolitano (Archondo, 1991), logrando constituirse en un fuerte aparato de poder regional en La Paz. A este líder le siguió Max Fernández, que utilizó su imagen de migrante, obrero y luego empresario cholo exitoso, para ingresar a la política. Fernández, empresario mestizo de la burguesía chola, dueño de la Cervecería Boliviana Nacional, se convirtió en el paradigma de los sectores mestizos adinerados que entraron en la política nacional a través de su partido, la Unión Cívica Solidaridad (UCS) en los años noventa.

Pero el ascenso económico y el desarrollo de toda una simbología de la festividad, componente estético de un grupo social en ascenso y, por lo tanto, con elementos de distinción social, conlleva también un proceso de movilidad social hacia arriba. Así, si bien los ingresos no permiten hablar de la existencia de una clase media popular, algunos estudios nos muestran como en los últimos años se da un proceso de auto-identificación de sectores populares como clase media, lo que hemos llamado “la clase media como aspiración”. Se trata, por tanto, de propietarios de pequeños y medianos negocios,

con escaso capital escolar y cultural, pero que procurarán para la generación de sus hijos e hijas, nietos y nietas, un mejor nivel educativo (Sniadecka Kotarska, 2001).

Estas capas medias han surgido al calor del mercado, y se sostienen en la capacidad de los individuos y grupos sociales de acceder y competir por estos recursos. En el caso latinoamericano¹², y específicamente para Bolivia, muchos de estos sectores no han sido incorporados íntegramente a relaciones de trabajo legalmente reglamentadas ni al mercado de bienes, razón por la cual se trata, más bien, de grupos vinculados a la marginalidad o a la informalidad laboral (Portes y Hollman, 2003). El mapa de la estructura de clases que elaboran se caracteriza por yuxtaponer criterios de definición propios de las sociedades avanzadas (relaciones de mercado) con la condiciones estructurales particulares que presenta la región (particularmente la reglamentación del empleo) o, en nuestro caso, los elementos que conforman su identidad étnica.

A lo anterior se agrega el advenimiento de lo que se ha denominado la “sociedad de bajo costo” (Gaggi y Narduzzi, 2007). La incorporación de grandes masas al consumo obedece a una combinación de factores: la apertura del comercio internacional, la deslocalización de la fabricación de productos y partes en función del abaratamiento de los factores de producción, la rápida difusión de nuevas tecnologías en la producción masiva y los aumentos de escala

con la incorporación de nuevos consumidores. Artículos electrónicos, computadoras, vestimenta, paquetes de viajes, diversos artículos del hogar, teléfonos celulares, y otros, forman parte de un mercado cada vez más amplio y dinámico de compradores ávidos de consumo y de acceso a financiamiento.

La combinación de una mayor capacidad de endeudamiento –mediante tarjetas de crédito– y de más consumo, así como el desarrollo de grandes empresas orientadas a los productos masivos de bajo costo (muchos de ellos falsificados), contribuyeron al surgimiento de una nueva clase media. La irrupción de la sociedad de bajo costo tiende a generar otro escalón masificado, de renta media-baja, cuyos miembros pueden acceder a bienes y servicios que antes estaban reservados a los sectores de mayores ingresos.

Para ilustrar de manera pertinente este proceso, el sociólogo y ex-ministro del gobierno de Evo Morales, Félix Patzi, hacía esta reflexión a propósito de la ideología económica en cuestión: *“Así, con el contrabando se constituyó una élite indígena, o sea una burguesía comercial aymara (...) Y habría que reconocer que estas personas son las que han desarrollado el mercado interno, en el sentido de incentivar el consumo de productos externos al interior de los mercados bolivianos. Podemos decir incluso que Iquique, en Chile; Desaguadero, en Bolivia; y algunas fronteras de Brasil existen gracias a los bolivianos que*

desarrollan estas actividades. Las actividades de servicio y otras se han generado en torno a ellas. Observar qué productos se pueden internar y cuáles otros exportar para, con ellos, obtener mayor ganancia se ha convertido en una habilidad y destreza del contrabandista" (La Razón, 9/12/2008).

VI. Del mestizaje a la reivindicación étnica: ¿nuevas, viejas o entrecruzadas identidades?

Ahora bien, si esto es así, ¿por qué el proceso político actual boliviano proclama vehementemente su adhesión a elementos de identificación étnico y particularista? O, más bien, ¿por qué habiendo alcanzado un estatus tan importante, los grupos emergentes apelan aún a su pertenencia localista? Para plantear una hipótesis sobre este hecho, la perspectiva teórica de Ernest Gellner nos ofrece algunas pistas. Según este autor, las poblaciones que no llegaron a incorporarse a las plataformas culturales estatal-nacionales, en general aspiran a hacerlo alguna vez y con ello acceder a una ciudadanía plena que garantice su educación, un empleo y otros aspectos complementarios (Gellner, 1989: 67). Sin embargo, ésta no es más que una opción entre otras, siendo posible que estas poblaciones, antes de intentar penetrar en la plataforma cultural por la que se sienten desde-

ñados y de la que desconfían, pensarán si el esfuerzo por incorporarse a la misma significará alguna recompensa para ellos y sus hijos, más aún si llevan consigo rasgos "de fácil identificabilidad" (como el color de la piel) que, asociados a una distribución no aleatoria, fungieron persistentemente como obstáculos a su integración (Gellner, 1989: 96).

Ubicados en ese escenario, una segunda explicación basada en esos criterios orienta el análisis hacia los efectos excluyentes del Estado neoliberal (Salazar, 2010). Como se ha dicho abundantemente, este fue un contexto en el que la liberalización y privatización de la economía creó una atmósfera de desintegración general, no sólo porque hizo que para algunos grupos poblacionales fuera imposible aspirar a pertenecer a la plataforma de la cultura estatal nacional, sino porque además de ello alentó procesos de auto-identificación y de reconocimiento étnico, validadas por el nuevo modelo interpretativo erigido en nombre de la etnicidad. Para decirlo de otro modo, fue un proceso que en materia económica acrecentó la desigualdad, mientras que en materia cultural tomó el camino contrario al de la homogeneización. Sin embargo, lo más importante y que conviene subrayar aquí, radicó en el hecho de que las mayores asimetrías sociales y económicas del neoliberalismo se observaron en contra de los grupos indígenas, con lo que el rostro de la exclusión tomó visos racistas, transfiriéndose también al campo político (Tapia, 2002).

De este proceso provino la “etnificación de la política”, atribuida en parte a la crisis de las relaciones sociales organizadas en base al acceso a los medios de producción, pero también a la política de asignar conciente o inconcientemente “nichos” separados a los diferentes grupos sociales, sobre la base de criterios étnico-culturales.

Finalmente, una última explicación nos lleva a pensar que habiéndose alineado el proceso neoliberal a los criterios modernizadores de la eficacia y eficiencia administrativa del Estado, atendibles solo por grupos privilegiadamente calificados y con tradición cultural para ello, en general provenientes de las clases medias que se formaron a lo largo del siglo XX, se creó al mismo tiempo una barrera sociocultural contra los sectores menos favorecidos, situación atribuible también a la crisis de la educación pública y especialmente universitaria que entró a una fase de deterioro en la formación de cuadros profesionales. En ese marco, el acceso al conocimiento de la gestión pública fue otro operador de exclusión étnico-cultural que agravó la exclusión social en el país, esta vez a nivel de clases medias tradicionales y clases medias emergentes, activándose con ello un nuevo elemento de contestación al orden establecido, los movimientos organizados.

Planteadas esas consideraciones, un elemento complementario a ellas es que en el curso de este proceso la construcción de las identidades se retroalimentó desde el campo de lo discursivo, estableciéndose un nexo

estructurante entre la esfera política-intelectual y la esfera social (Giddens, 1987). Se manifestaba así la crisis discursiva del “mestizaje” entendido “como expresión imaginada de la nación” y como uno de los discursos dominantes de los intelectuales bolivianos que, a fin de organizar la nación, significó o bien una oposición abierta a los sectores indígenas subalternos, o una cooptación de la conciencia de éstos. Se trata, así de explorar el mestizaje como la construcción retórica de la dominación¹³ y no como la expresión que invoca la “identidad para todos” (Sanjinés, 2005). En ese sentido, la identificación étnica también fue un componente de legitimación que encontró su oportunidad en las políticas públicas, cuando se emuló la diversidad como un contenido vital de la sociedad boliviana y de un nuevo orden social, incluso a nivel más general.

Con respecto a la identidad y en discusión con la tesis del mestizaje como “amalgama”, predominante en el discurso del nacionalismo revolucionario, fue Silvia Rivera quien introdujo una complejización de este supuesto, en el marco de su hipótesis sobre el “mestizaje colonial andino” (Rivera, 1984), estableciendo una jerarquía cultural definida por identidades que se posicionan en ella según su capacidad para disponer de medios de poder. Con ese recurso, lo que se evidencia para Rivera es la existencia de una trama sociocultural, en cuyos polos extremos se halla el mestizo-indio y el mestizo-blanco y, en medio, una sucesión de

actores sobre los que pesa la estigmatización del que está más abajo. Por lo tanto, si bien en el país hay una tendencia a compartir una misma cultura, esto se disocia según las posibilidades materiales de acceder a los bienes de la misma (Rivera, 1996). Si a esta desigualdad cultural, le sumamos después las desigualdades materiales y sociales, nos encontraremos con la poliédrica morfología de la estructura social boliviana.

Con un criterio similar, pero con un enfoque más antropológico, Rossana Barragán (1982) ha estado introduciendo variables que ponen en cuestión una idea estática y perenne de las identidades, que suele aparecer en la discusión ideológica. En ese sentido, son conocidos sus trabajos sobre los aymaras en la ciudad de El Alto, o de las comerciantes en la ciudad de La Paz, y las percepciones y auto-percepciones de clase y etnicidad que surgen de las mismas, llevándonos al terreno enmarañado de las relaciones sociales y étnicas, categorías no necesariamente correspondientes en la escala de la exclusión o de la inclusión social. Así, se mostrará como los supuestos de homogeneidad cultural de lo aymara no son tales, especialmente en un escenario en el que la vida urbana se ha impuesto sobre la rural, destacándose por lo tanto que no es posible atribuir uniformemente al mundo indígena demandas “étnicas” que tengan como sustento identidades fijas y excluyentes, o un proyecto político unificado (Barragán y Solíz, s.f.)

En posiciones similares, podríamos situar las apreciaciones de Estebán Ticona (2000), intelectual aymara dedicado a visibilizar el protagonismo del liderazgo indígena en las organizaciones sociales, bajo la textura de las aspiraciones modernizantes, en afinidad a la necesidad de dotar a sus estructuras de representación de recursos más certeros para la negociación política, como el saber leer y escribir e incluso el anhelo de profesionalización de sus cuadros más destacados. La suma de nuevas aptitudes por parte de estos sectores les permitirá una mejor expresión de sus demandas, pero a la vez les hará partícipes de parte del repertorio político, social y cultural de los sectores medios urbanos.

Por su parte, Widmark (1999) ha mostrado también las distintas estrategias que adoptan los aymaras urbanos, que a menudo deben “negociar” su identidad como una manera de obtener acceso a recursos económicos y sociales específicos y así intentar avanzar en la jerarquía social. Así, el origen aymara o indígena pasa a ser negado o reafirmado, dependiendo tanto de la situación objetiva que ocupa el individuo como de su relación con otros grupos. Dependiendo de cómo se concibe uno a sí mismo y es concebido por otros, se puede tener acceso a valiosos recursos como un trabajo, clientes, dinero, prestigio social, respeto, educación, etc. Buechler y Buechler (1996), examinando la estratificación social en la Paz, indican que existe una multi-

ciplicidad de vías de movilidad social ascendente en Los Andes. Las relaciones de clases y las identificaciones individuales no pueden ser entendidas partiendo de un solo modelo de estratificación social. Es decir, se aplican diferentes marcos de referencia para entender las diferencias en las posiciones sociales. Estos marcos deben tomar en consideración diferentes elementos, entre otros: cuántos años se ha residido en la zona urbana, ocupación, origen, educación o éxito económico. Por ello, las fronteras étnicas constituyen una suerte de nebulosas que son cruzadas constantemente (Crandon-Malamud, 1991).

Sobre la base de estas consideraciones podría decirse que, en el transcurso de cincuenta años, las relaciones sociales en Bolivia han transitado desde un proceso que posibilitó aspiraciones de ascenso social, por lo tanto de integración sociocultural, hacia otro, marcado por la des-socialización laboral y el estancamiento de la movilidad. Todos estos elementos concurren en el marco de las relaciones intergeneracionales que, en el caso boliviano, aúnan los procesos socioculturales del Estado de 1952, con los que actualmente vive el país. Así, Salazar plantea que sociológicamente el proceso de cambio en Bolivia no está reflejando, sino, un anhelo de integración nacional activado por grupos sociales emergentes y que el componente discursivo etno-nacionalista es, sobre todo, una construcción defensiva y de legitimación frente a la exclusión social (Salazar, 2010).

VII. Algunas conclusiones preliminares

En las páginas anteriores se ha pretendido dar respuesta a varias preguntas claves para entender el proceso de conformación histórica de lo indígena en América Latina. El desarrollo endógeno de buena parte de estos Estados nacionales en la centralidad del siglo XX, significó la incorporación subordinada de estos sectores que pasaron a ser parte de las nuevas estructuras de estas sociedades nacionales. Pero la politización de las demandas indígenas y el desarrollo de una nueva identidad étnica, parecieron revertir este proceso, redefiniendo la nueva centralidad de estas comunidades. Sin embargo, el eje central de nuestro trabajo ha girado en torno a la pertinencia o no de hablar de clases medias indígenas, específicamente para el caso boliviano. Parecería a simple vista que el proceso de etnificación que atravesaron estas sociedades habría dado por muerta la estructura en clases sociales tal y como había sido concebida por la teoría de la modernización. Sin embargo, los procesos de ajuste estructural, de liberalización y privatización que significaron un ataque frontal a los Estados nacionales, conllevaron también un proceso de adaptación de estos pueblos al mercado.

Por supuesto que, si tuviéramos que hablar de clases medias indígenas, habría que definir a éstas como “clases medias precarias”, con una inserción laboral inestable, con ingre-

sos muy reducidos y, a menudo sin cobertura de seguridad social. La aplicación del concepto de clases medias a los grupos indígenas precisa de una nueva reflexión en torno a las *new middle classes*, teoría que ya se había venido detallando desde los años sesenta²⁴. Se precisa de una nueva teoría en torno a la relación entre clases sociales y el cambio sistémico en la edad moderna. Como hemos visto, en América Latina se había prestado mucha atención en el discurso modernizador de consolidación de los Estados nacionales (la dialéctica de la modernización de la sociedad nacional). Sin embargo, la aparición de capas medias indígenas nos lleva a preguntarnos cómo contribuirán éstas a la construcción de un Estado postcolonial, o por el contrario, si se están asimilando al viejo modelo.

En este sentido, consideramos, cómo hacía Bourdieu (1994), la importancia de incluir los valores, prácticas y representaciones colectivas para la identificación de las clases (*habitus*); en segundo lugar, la relevancia del capital cultural para la conformación de las clases medias como grupos con acceso a cualificaciones y credenciales; y por último, la importancia de abarcar en las consideraciones sobre la formación y reproducción de clase (por ende, en las posibilidades de movilidad social) los mecanismos hereditarios que operan pre-reflexivamente entre las generaciones (distribución del capital), y que permiten, por una parte, mantener determinadas posiciones, y por otra, proveer a los

agentes de una serie de recursos y habilidades que pueden ocupar durante sus trayectorias de vida. Es decir, las posiciones de clase se caracterizan, en lo esencial, por producir prácticas, experiencias subjetivas y representaciones similares entre sus miembros, es decir, por articular *disposiciones significantes* compartidas o *habitus* semejantes.

De este modo, lo que parece mostramos la experiencia boliviana es que la clase media no estaría dada necesariamente por su inserción ocupacional, y ni siquiera por su ingreso, sino por la condición de consumidor en una sociedad donde es posible acceder a una amplia gama de bienes, que no son uniformes y pueden ser seleccionados de acuerdo con preferencias particulares. La aspiración de las personas es participar en ese nuevo espacio consumidor, y ello es identificado como ser de clase media. Ergo, no necesariamente existe correlación entre condiciones objetivas y percepción subjetiva (Franco, Hopenhayn y León, 2011).

Referencias bibliográficas

- ALBÓ, X., y otros (1982), *Chuquiago, la cara aymara de La Paz*. La Paz.
- ALBÓ, X. (1994), "And from Kataristas to Mnristas? The Surprising and Bold Alliance between Aymaras and Neoliberals in Bolivia", en D. L. Van Cott, *Indigenous Peoples and Democracy in Latin America*, American Dialogue/St. Martin's Press, Nueva York.
- ARCHONDO, R. (1991), *Compadres al micrófono. La resurrección metropolitana del ayllu*, Hisbol, La Paz.
- ARELLANO, R. (2010), "Valores e ideología: el comportamiento político y económico de las nuevas clases medias en América Latina", en A. Bärkena y N. Serra (eds), *Clases medias y desarrollo en América Latina*, CIDOB y CEPAL, Barcelona.
- AYO, D. (2007), *Democracia boliviana. Un modelo para desarmar. 32 entrevistas por Diego Ayo*, Oxfam, Friedrich Ebert Stiftung-ILDIS, La Paz.
- BARRAGÁN, R. (1992), "Identidades indias y mestizas: una intervención al debate", en *Autodeterminación*. No. 10, octubre. La Paz, Bolivia.
- BARRAGÁN, R. (2009), "Organización del trabajo y representaciones de clase y etnicidad en el comercio callejero de la ciudad de La Paz", en Fernanda Wanderley (comp.), *Estudios Urbanos*, CIDE-UMSA, La/Sur EPFL y NCCR. Plural Editores, La Paz.
- BARRAGÁN, R. y SOLÍZ C. (s.f.), "Identidades urbanas: el caso de los aymaras en la ciudad de La Paz y El Alto", mimeo, La Paz.
- BELLO, A. (2004), *Etnicidad y ciudadanía en América Latina. La acción colectiva de los pueblos indígenas*, CEPAL, Santiago de Chile.
- BOURDIEU, P. (1994), "¿Qué es lo que hace una clase social? Acerca de la existencia teórica y práctica de los grupos", *Revista Paraguaya de Sociología*, n° 89, Asunción.
- CALLA, R. (1999), "Indígenas, Ley de Participación Popular y cambio de gobierno en Bolivia (1994-1998), en América Latina", en W. Assies, G.V. der Haar y A. Hoekema (comps.), *El reto de la diversidad*, El Colegio de Michoacán, México.
- CRANDON-MALAMUD, L. (1991), *From the Fat of our Souls*, University of California Press, Berkeley.
- DE LA PEÑA, G. (1998), "Etnicidad, ciudadanía y cambio agrario: apuntes comparativos sobre tres países latinoamericanos", en C. Dary (comp.), *La construcción de la nación y la representación ciudadana en México, Guatemala, Perú, Ecuador y Bolivia*, FLACSO, Ciudad de Guatemala.
- DEGREGORI, C.I. (1998), "Movimientos étnicos, democracia y nación en Perú y Bolivia", en C. Dary (comp.), *La construcción de la nación y la representación ciudadana en México, Guatemala, Perú, Ecuador y Bolivia*, FLACSO, Ciudad de Guatemala.
- DEL POPOLO, F. y A.M. OYARCÉ (2005), *Población indígena en América Latina: perfil sociodemográfico en el marco de la CIPD y de las Metas del Milenio*, en el Seminario Internacional Pueblos indígenas y afrodescendientes de América Latina y el Caribe: relevancia y pertinencia de la información sociodemográfica para políticas y programas, CEPAL, Santiago de Chile, 27 al 29 de abril de 2005.
- FAVRE, H. (1999), *El indigenismo*, Fondo de Cultura Económica, México.
- FRANCO, R., M. HOPENHAYN y A. LEÓN (2011), "Crece y cambia la clase media en América Latina: una puesta al día", *Revista de la Cepal*, n° 103, Santiago de Chile, pp.7-26.
- GAGGI, M. y E. NARDUZZI (2007), *El fin de la clase media y el nacimiento de la sociedad de bajo coste*, Madrid, Editorial Lengua de Trapo.
- GARCÍA LINERA, A. (2001), "Sindicato, multitud y comunidad. Movimientos sociales y autonomía política en Bolivia", en A. García et al, *Tiempos de rebelión*, Muela del Diablo, La Paz.
- GELLNER, E. (1989), *Naciones y nacionalismo*. Alianza y Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México DF.
- GERMANI, G. (1968), *Política y Sociedad en una época de transición*, Ed. Paidós, Buenos Aires.

- GIDDENS, A. (1987), *Las nuevas reglas del método sociológico*, Amorrortu, Madrid.
- GISSEQUIST, R. M. (2005), "Ethnicity, class and party system change in Bolivia", *Tinkazos*, n° 18, La Paz.
- HALL, G. y H. A. PATRINOS (2005), *Pueblos indígenas, pobreza y desarrollo humano en América Latina: 1994-2004*, Banco Mundial, Washington.
- JACOBSEN, N. (1993), *Mirages of Transition. The Peruvian Altiplano, 1780-1930*, University of California Press, Berkeley.
- KAPSOLI, W. (1982), *Los movimientos campesinos en el Perú, 1879-1965*, Ed. Atusparia, Lima.
- MARIÁTEGUI, J.C. (1952), *Siete ensayos de interpretación de la realidad peruana*, Empresa editora Amauta, Lima.
- MEDINA ECHAVARRÍA, J. (1967), *Aspectos sociales del desarrollo económico*, CEPAL, Santiago de Chile.
- NASH, J. (1993), *We Eat the Mines and the Mines Eat Us: Dependency and Exploitation in Bolivian Tin Mines*, Columbia University Press, New York.
- NATANSON, J. (2007): "Las reformas pactadas. Entrevista a Alvaro García Linera", en *Nueva Sociedad*, n° 209, pp. 160-172.
- PEREYRA, C. (1987), *Historia, ¿para qué?*. Siglo XXI, México.
- PERLMUTTER, A. (1970), "The Myth of the Myth of the New Middle Classes: Some Lessons in Social and Political Theory", *Comparative Studies in Society and History*, vol. 12, n° 1, pp. 14-26.
- PNUD (2004), *Informe sobre Desarrollo Humano. La libertad cultural en el mundo diverso de hoy*, Ed. Mundiprensa, Madrid.
- PORTES, A. y HOFFMAN, K. (2003), *Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal*, CEPAL, Serie Políticas Sociales, n° 68.
- RAMA, A. (1982), *Transculturación narrativa en América Latina*, Siglo XXI, México.
- RIVERA, S. (1984), *Oprimidos pero no vencidos. Luchas del campesinado aymara y quechua 1900-1980*, HISBOL/CSUTCB, La Paz.
- RIVERA, S. (1993), "Mestizaje colonial andino: una hipótesis de trabajo", en S. Rivera y R. Barrios, *Violencias encubiertas en Bolivia*, vol. 1, Cultura y política.
- RIVERA, S. (1996), "En defensa de mi hipótesis sobre el mestizaje colonial andino", en *Mestizaje: ilusiones y realidades*. Serie Seminarios sobre la realidad social boliviana, MUSEF, La Paz.
- RIVERA, S. y equipo THOA (1992), *Ayllus y proyectos de desarrollo en el norte de Potosí*, Ed. Aruwiyiri, La Paz.
- SALAZAR, C. (2010), Homogeneidad social y etnonacionalismo. Los intelectuales indígenas y el proceso de democratización política en Bolivia, PIEB-CIDES-UMSA <http://www.pieb.org/jintelectualesaymaras/index.html>
- SALAZAR, C. y BARRAGAN, R. (2002), *Investigación cualitativa sobre acceso y permanencia de las niñas rurales en la escuela*. Departamento de La Paz, Ministerio de Educación y CIDES-UMSA, La Paz.
- SANJINES, J., (2005), *El espejismo del mestizaje*, IFEA, EMBAJADA DE FRANCIA Y PIEB. La Paz, Bolivia.
- SIEDER, R. (2002), "Introduction", en R. Sieder (ed.), *Multiculturalism in Latin America. Indigenous Rights, Diversity and Democracy*, Palgrave Macmillan, Londres.
- SCHKOLNIK, S. y DEL POPOLO, F. (2005), *Los censos y los pueblos indígenas en América Latina: Una metodología regional*, en Seminario Internacional Pueblos indígenas y afrodescendientes de América Latina y el Caribe: relevancia y pertinencia de la información sociodemográfica para políticas y programas, CEPAL, Santiago de Chile, 27 al 29 de abril de 2005.
- SNIADOCKA KOTARSKA, M. (2001), *Antropología de la mujer andina. Biografías de mujeres indígenas de clase media y su identidad*, Ed. Abya-Yala, Quito.
- STAVENHAGEN, R. (1997), "Las organizaciones indígenas: actores emergentes en América Latina", *Revista de la CEPAL*, n° 62, Santiago de Chile.
- STAVENHAGEN, R. (2001), *La cuestión étnica*, El Colegio de México, México.

- STUTZMAN, R. (1981), "El mestizaje: an all-inclusive ideology of exclusion", en N.E. Whitten (ed.), *Cultural Transformations and Ethnicity in Modern Ecuador*, University of Illinois Press, Urbana.
- TAPIA, L. (2002), "La estigmatización como estrategia de exclusión política y desconocimientos culturales", en *La condición multisocietal*. CIDES/UMSA-Muela del Diablo Editores, La Paz.
- TORANZO, C. F. (1993), "Burguesía chola, una sorpresa de la sociología boliviana", en M. Miranda Pacheco (ed.), *Bolivia en la hora de su modernización*, UNAM, México.
- TICONA, E. (2000), *Organización y liderazgo aymara 1979-1996*, Universidad La Cordillera y Agruco, La Paz.
- VAN COTT, D. L. (2000a), "Explaining Ethnic Autonomy Regimes in Latin America", ponencia en el XXII Congreso de la Latin American Studies Association, Miami.
- VAN COTT, D. L. (2000b), *The Friendly Liquidation of the Past: The Politics of Diversity in Latin America*, University of Pittsburgh Press, Pittsburgh.
- VAN COTT, D. L. (2003), "Institutional Change and Ethnic Parties in South America", *Latin American Politics and Society*, vol. 45, n° 2, pp. 1-39.
- WANDERLEY, F. (2009), "Mas allá del gas: entre la base estrecha y la base ancha", en J. Crabtree y otros (eds.), *Tensiones irresueltas. Bolivia, pasado y presente*, PNUD, Plural Editores, La Paz.
- WIDMARK, C. (1999), "Etnicidad y estrategias sociales de aymaras urbanos en La Paz, Bolivia", en Kees Koonings y Patricio Silva (eds.), *Construcciones étnicas y dinámica sociocultural en América Latina*, Ed. Abya-Yala, Quito.
- WISE, D. O. (1983), "Indigenismo de izquierda y de derecha: dos planteamientos de los años 1920", *Revista Iberoamericana*, n° 122, enero-marzo.
- YASHAR, D. (2005), *Contesting Citizenship in Latin America. The Rise of Indigenous Movements and the Postliberal Change*, Cambridge University Press, Cambridge.
- ZALLES, A. (2000), "Educación y movilidad social en la sociedad rural boliviana", en *Nueva Sociedad*, n° 165, pp. 134-147.
- ZEVALLLOS, J. U. (2002), *Indigenismo y nación: Los retos a la representación de la subalternidad aymara y quechua en el Boletín Titikaka (1926-1630)*, Instituto Francés de Estudios Andinos y Banco Central de Reserva del Perú, Lima.

Notas

- 1 Los criterios habitualmente utilizados en la región son la lengua (idiomas que habla y lengua materna), la ubicación territorial y la auto-pertenencia a un pueblo indígena o grupo étnico. Dada la multidimensionalidad de la identidad étnica es indudable que un solo indicador relacionado con los aspectos mencionados no es suficiente. Algunos indicadores pueden tender a reducir el número de la población indígena como un todo, o de algunos pueblos específicamente, debido a la pérdida del lenguaje, aculturación o falta de conciencia étnica; por el contrario, otras variables pueden tender a aumentarla, incluyendo individuos que no pertenecen realmente al grupo pero que hablan la lengua o simpatizan por razones sociales o políticas (Schkolnik y Del Popolo, 2005).
- 2 Sin embargo esta última cifra no tendría, en principio, un sustento empírico concreto. Por otra parte, otras fuentes, como las encuestas de hogares de nivel de vida, arrojan porcentajes similares al del censo. No obstante, no se descarta una subestimación, entre otras cosas, derivada del sesgo en la pregunta, que incluyó categorías correspondientes al criterio de pertenencia étnica y de raza.
- 3 El quinto país es Guatemala, como ya hemos señalado.
- 4 El indigenismo tuvo su mayor expresión en México, donde nació como política del Estado, en cambio en Bolivia, Chile, Ecuador y Perú tuvo un impacto relativo y se dejó sentir especialmente en el período que va desde los años cuarenta hasta mediados de los sesenta. Según Henry Favre, el indigenismo es básicamente una corriente de opinión favorable a los indígenas, que se manifiesta en la toma de posición que desea proteger a dicha población de las injusticias de que es víctima (1999). Pero el indigenismo es mucho más que eso. Durante los 50 años que duró, orientó el curso de la política, dictó normas a la sociedad, impuso cánones a las letras y las artes, y presidió la reescritura de la historia (Favre, 1999).
- 5 De hecho, la sindicalización como proceso de ciudadanía se convirtió en una piedra angular de las nuevas estructuras de poder en las que se afirmaban el Movimiento Nacionalista Revolucionario (MNR) y la Central Obrera Boliviana (COB). De igual forma, el derecho a voto de indígenas y campesinos quintuplicó el electorado, otorgando un enorme poder a sectores hasta entonces marginados de la vida política nacional.
- 6 Así, tuvieron especial importancia las escuelas indígenas protestantes que promovieron la escritura. Como se ha señalado, la escuela, es junto al comercio y al transporte, los tres canales de movilidad social ascendente en el mundo rural boliviano (Zalles, 2000).
- 7 Entendemos la etnicidad como un proceso social y relacional en cuyo interior se construye la condición étnica de un grupo específico, en este caso los indígenas. La etnicidad es el proceso de identificación étnica construido sobre la base de una relación –interétnica– de un grupo. Este grupo, debido a un conjunto de factores económicos, políticos, religiosos y otros, organiza socialmente su identidad étnica, por lo general con referencia al Estado u otros grupos que poseen identidades sociales diferentes y hegemónicas.
- 8 El partido Conciencia de Patria (CONDEPA) es el vehículo neopopulista utilizado por Carlos Palenque para presentarse a las elecciones de 1989. El partido logra un impresionante primer lugar en el departamento de La Paz.
- 9 El MIP o *Movimiento Indígena Pachakuti* es un partido indigenista de izquierdas fundado en noviembre del 2000, liderado por Felipe Quispe, verdadero eje vertebrador del partido. En las elecciones legislativas del 2002, el partido ganó el 2,2% de los votos y obtuvo 6 de los

130 escaños parlamentarios en la Cámara de los Diputados y ninguno en el Senado. Por su parte, el candidato presidencial obtuvo el 6,1 % de los votos.

¹⁰ Zevallos lleva a cabo un detenido estudio sobre lo que representó el Grupo Orkipata y, específicamente su Boletín *Titikaka*, como propuesta indígena de construir un proyecto nacional que tratara de resolver las contradicciones que el proceso de modernización capitalista impulsado por el gobierno de Augusto B. Leguía (1919-1930) produjo en los agentes sociales de Puno. La modernización capitalista no sólo posibilitó la emergencia de un grupo de intelectuales de clase media provinciana, sino que también generó un movimiento indígena que amenazó el papel de intermediarios de estos intelectuales en su afán de establecer un diálogo directo con el Estado (Zevallos, 2002).

¹¹ La fiesta del Gran Poder que se realiza en la ciudad de La Paz (antiguo barrio de Chijini), en devoción a la Santísima Trinidad, se ha convertido en una impresionante manifestación folklórica y religiosa de la ciudad. La fiesta es la manifestación de un grupo social en ascenso, que busca la inserción de los hijos de los migrantes y la participación de esta nueva clase media a través de fraternidades como la Entrada Folklórica del Gran Poder. La zona comercial toma el nombre de Gran Poder debido al crecimiento socioeconómico de ciertos sectores que identifican a estos nuevos actores y al rubro al que pertenecen a través de la danza pesada denominada morenada, que muestra el poder económico de estos grupos, en un marco festivo que combina costumbres occidentales y andinas.

¹² De igual manera, para el caso peruano Rolando Arellano (2010) nos habla de una suerte de marginalidad del ascenso social, que se produce en el contexto de la informalidad económica y normativa. El estudio de Arellano es una verdadera historia de la salida de la pobreza en un

entorno donde quienes experimentan la movilidad social y adquieren actitudes y hábitos de vida de clase media no guardan deuda alguna ni con el Estado ni con las instituciones formales de la sociedad. Esas personas nacieron, crecieron, se desarrollaron y consolidan su vida fuera de las normas vigentes. Desde sus viviendas construidas sobre terrenos alguna vez invadidos y sus ocupaciones –generalmente no formales– hasta sus medios de vida –a veces no legales–, sus costumbres, su cultura y su visión del mundo, todo está al margen. En consecuencia, su compromiso con la vida institucional de su país es mínimo o nulo.

¹³ Robert Stutzman lo ha llamado apropiadamente “discurso de la inclusión abstracta y de la exclusión concreta” (1981).

¹⁴ Así, Perlmutter (1970), ya había señalado de forma acertada que una vez que el término de clase se libra de sus estrictas chaquetas ideológicas y se define en términos de intereses, oportunidades, y comportamiento de una clase en medio de la transformación de una sociedad, y no meramente en función de su componente económica, la clase puede ser una categoría muy útil para explicar cómo los cambios en la estructura social conducen a cambios en el poder político.

**Tercera parte:
Género, cultura y política
de las clases medias**

Irma Arriagada

Consultora

Ana Sojo

CEPAL

Las clases medias en América Latina: algunas conjeturas desde la perspectiva de género

Resumen:

De la mano de la caída de la fecundidad, de la diversificación de las estructuras familiares y de la incorporación acelerada de las mujeres al mercado laboral, las clases medias se han expandido en las últimas décadas en América Latina. Puede estimarse que la participación femenina en el mercado de trabajo contribuye, según los países, entre un 3 y un 10% a la magnitud de las clases medias, y con mayor impacto en las de menores ingresos. La erosión del binomio hombre proveedor/mujer cuidadora aún no se traduce en una reorganización del mundo laboral, en la redistribución de las tareas domésticas y en un fortalecimiento de la ampliación de la prestación social del cuidado. Es un imperativo apoyar a la familia transformando al cuidado en un pilar de la protección social, con efectos beneficiosos directos de género y para los sujetos de cuidado, pero también para la reducción de la desigualdad, y para la sustentabilidad del financiamiento de la protección social.

Palabras clave:

clases medias, América Latina, género, familias, políticas de cuidado

Abstract:

In the last decades, middle classes became larger in Latin America, hand in hand with low fertility rates, the diversification of the families and the large-scale entry of women into the labour market. Women labour participation contributes to the size of middle classes in terms that represent

between 3% and 10 % in the different countries, higher in the lower incomes. The erosion of the male breadwinner system still has not brought about a reorganisation of the labour market, a redistribution of the domestic labour, and a strengthening of the social delivery of care. It is imperative to support families by transforming care into a pillar of social protection, whose direct effects would be beneficial for narrowing the gender gaps and for the subjects of care, but also for reducing social inequality and for the sustainability of the financing of social protection.

Key words:

middle classes, Latin America, gender, families, care policies

Irma Arriagada

Consultora

Ana Sojo

CEPAL

Las clases medias en América Latina: algunas conjeturas desde la perspectiva de género

“Mi padre, un hombre serio e inteligente, me daba buenos consejos para hacerme desistir de lo que preveía como mi designio... Que todas esas cosas estaban muy por encima o muy por debajo de mí, que la mía era la clase media, o lo que podía denominarse el nivel superior de la clase inferior, que por larga experiencia sabía él que era el mejor de todos, el más rico en felicidades, por un lado al abrigo de la miseria, de los trabajos y sufrimientos de las clases menesterosas y, por el otro, no expuesto al orgullo, el lujo, la ambición y la envidia de la clase superior de la humanidad... Que una fortuna mediana era la fuente y el origen de todas las virtudes y placeres; que la paz y la abundancia eran sus doncellas inseparables; que la sobriedad, la moderación, la tranquilidad, la salud, la sociabilidad, en fin, todas las distracciones honestas y deseables correspondían a dicho género de vida; que siguiendo ese camino los hombres concluían su carrera sin la fatiga del trabajo material y del moral, sin verse obligados a una vida abyecta para ganar el pan o a una serie de dudas que perturban el espíritu y cansan el cuerpo, sin sentir la cruel desesperación de la envidia ni el hiriente dardo de la ambición...”

Daniel Defoe, *Vida de Robinson Crusoe* (publicada en 1718).

Los procesos de globalización que incluyen el cambio tecnológico, la apertura al comercio internacional y la integración a la economía mundial de América Latina han renovado el interés por conocer las transformaciones contemporáneas de las estructuras sociales. También variadas reformas de las políticas sociales han puesto sobre el tapete la pregunta acerca

de sus impactos en el bienestar y en los ingresos. Léase, entre otros aspectos, la ampliación de las coberturas de las poblaciones beneficiarias y de algunas prestaciones en salud, de las pensiones no contributivas y de políticas de asistencia social como las transferencias monetarias condicionadas; la mercantilización de prestaciones en el marco de reformas privatiza-

doras de la salud; los sistemas de pensiones de capitalización individual caracterizados por la ausencia de diversificación de riesgos y su alta exposición a la volatilidad financiera.

La conceptualización y la medición de las clases sociales como un sistema de jerarquías, desigualdades y diferenciaciones sociales ha sido una preocupación fundante de la sociología y de la economía, que suma más complejidades cuando se distinguen sus dimensiones materiales y simbólicas. En términos operacionales, cuando se trata de construir clases o estratos sociales usualmente se acude a tres dimensiones de los hogares o del jefe del hogar: los ingresos, el nivel educativo y la inserción laboral que, al no ser convergentes, dificultan medir sintéticamente la condición socioeconómica. A su vez, la construcción operacional de las clases medias se ve obstaculizada porque las variables seleccionadas habitualmente –tales como ingresos y prestigio– miden rasgos continuos que no permiten identificar un corte o una agrupación alrededor del centro de la distribución social para clasificarla como clase media. De manera que los cortes que pueden establecerse son arbitrarios, y tampoco representan a grupos de personas que compartan una identidad (Barozet y Espinoza, 2009).

Las discusiones sobre la pobreza, las dimensiones del sector informal, la desigualdad y la vulnerabilidad social ante shocks y sus efectos intergeneracionales se han visto acompañadas nuevamente de reflexiones acerca del

devenir de los estratos medios, tanto respecto de la región latinoamericana (Franco, Hopenhayn y León, 2010; OCDE, 2010), como de otras latitudes (Birdsall, 2010).

En los años recientes y hasta la crisis global que arranca en 2008, medidos estos sectores por una combinación de ocupación e ingresos (León, Espíndola y Sémblar, 2010), se observa su importante expansión en muy diversos países latinoamericanos. Dentro de las causalidades en juego para explicar el fenómeno, destacan la menor tasa de dependencia familiar y la incorporación acelerada de las mujeres al mercado laboral¹. Otra característica que suele relacionarse con las clases medias es la diversificación y ampliación de su consumo, debido al abaratamiento de bienes de consumo y a una acelerada expansión del crédito de las cadenas comerciales a personas de bajos ingresos².

Para incursionar en el examen de las clases medias a partir de la familia como unidad de análisis –como lo haremos en este texto– es necesario realizar algunas consideraciones: para captar adecuadamente la posición de la familia, debe abarcarse el estatus de varios miembros; es crucial el aumento de la participación de las mujeres en el mercado de trabajo, incluso de las casadas y con hijos; existe una proporción creciente de solteras, separadas, viudas y divorciadas, cuyo status no depende del vínculo con un hombre; han aumentado las mujeres que son jefas de familia; el matrimonio

y el nacimiento de los hijos se han postergado (Acker, 1973; Crompton, 1998); y han aumentado los hogares cuyo ingreso económico principal es el femenino.

Este artículo fundamenta la necesidad de entender la dinámica de las clases medias a partir de una perspectiva de género.

I. Transformaciones sociodemográficas y laborales de las familias

Durante las últimas décadas, importantes transformaciones sociodemográficas han modificado las estructuras familiares de la región; sobre todo, la reducción de la fecundidad y la elevación de la esperanza de vida, que se traducen en un envejecimiento de la población, así como crecientes corrientes migratorias de variado signo. A su vez, los cambios de las familias y de la inserción laboral de sus integrantes –especialmente la participación laboral femenina– acentúan la conformación de clases medias cada vez más heterogéneas y diversas en su composición, así como en sus necesidades y demandas.

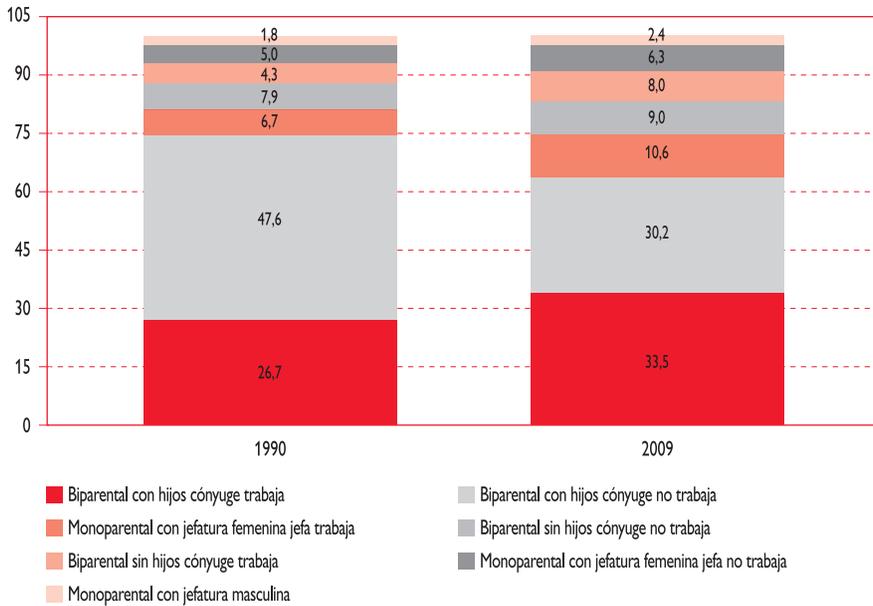
El tamaño de las familias se ha reducido y se han transformado las relaciones de parentesco, el ciclo de vida, los tipos de jefatura del hogar, el número y espaciamiento de los hijos. La incorporación creciente de las mujeres en el mercado laboral tensiona las relaciones de género, sus continuidades y cambios, aspecto

crucial si se considera que –tal como lo muestran distintos estudios– la distribución desigual del trabajo doméstico y las asimetrías de género en el mercado laboral son esenciales para entender –entre otros aspectos– la pobreza, la participación económica familiar y la arquitectura de los sistemas de seguridad social (véase al respecto, Aguirre, 2009; OIT-PNUD, 2009). Por su parte, la mayor individualización y autonomía de las mujeres expresan cambios de las relaciones de género que permiten anticipar una creciente participación laboral y modificaciones de los escenarios migratorios futuros en un contexto de globalización. Desde 1990 se observan las siguientes transformaciones de las estructuras familiares (Arriagada, 2007):

Las familias se han diversificado. El modelo más importante de familia nuclear –la biparental con hijos– se redujo, y coexiste con la extendida de tres generaciones, las nucleares monoparentales que están principalmente a cargo de mujeres, las nucleares sin hijos, los hogares unipersonales y sin núcleo conyugal, y las compuestas que están constituidas por parientes y no parientes. Es decir, las constelaciones familiares son muy variadas: las personas pueden optar por vivir solas, en parejas sin hijos, en hogares monoparentales, en uniones consensuales, en uniones homoparentales. Se sabe de un creciente número de las familias recompuestas o complejas –parejas que se unen y traen sus hijos

Gráfico 1

América Latina (18 países)
Tipos de familias nucleares y trabajo femenino 1990 y 2009



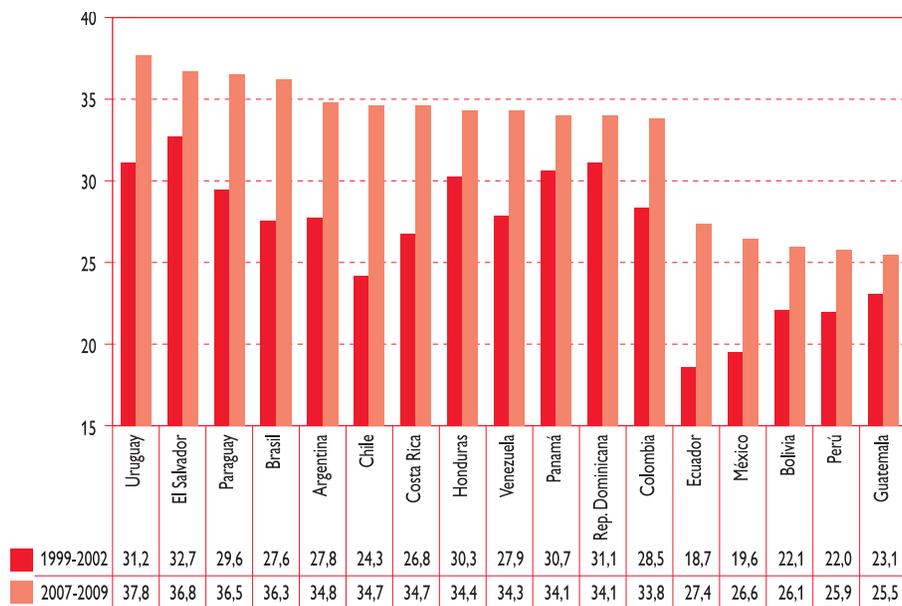
Fuente: CEPAL, con base en procesamientos especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

de uniones anteriores y de otros padres– así como de familias a distancia producto de las migraciones de alguno de sus integrantes, cuyo peso se desconoce porque no es posible inferir su magnitud a partir de la información de las encuestas de hogares. Sin embargo, estudios de casos muestran los cambios importantes en la percepción de quienes las integran, su gran individuación, y la aceptación de diversas lógicas afectivas.

Otro aspecto muy notable es la transformación del modelo de familia con hombre proveedor, que correspondía a la concepción tradicional de la familia nuclear, compuesta por ambos padres junto con sus hijos, y en que la madre se desempeña como ama de casa a tiempo completo y el padre como único proveedor económico. El aumento de los niveles educativos y la creciente incorporación de la mujer al mercado laboral han llevado a transitar hacia las “familias de doble ingreso”.

Gráfico 2

América Latina (17 países)
Hogares con jefatura femenina alrededor de 1990 y de 2009



Fuente: elaboración propia con base en CEPAL (2010), Panorama Social de América Latina

Mientras que la tasa de participación femenina en zonas urbanas de 18 países latinoamericanos en 1990 era de 45,9%, se estima que en 2010 ascendió a 52,8% (CEPAL, 2006, CEPAL, 2010b). Es decir, que la mujer ha dejado de ser exclusivamente ama de casa en la mayoría de las familias, para ingresar al mercado laboral y aportar al ingreso. En 2005, la familia nuclear tradicional arriba aludida representaba sólo uno de cada cinco

hogares latinoamericanos urbanos, y debería seguir reduciéndose. Dentro del total de familias nucleares han crecido aquéllas donde ambos laboran, y las de jefatura femenina (ver gráfico 1).

Entre 1990 y 2009 aumentaron también las familias con jefatura femenina en todos los países de la región; actualmente casi un tercio están encabezadas por mujeres (gráfico 2). Entre los extremadamente pobres, estos hogares están

sobre representados, debido a que existe una tendencia al abandono de parte del varón.

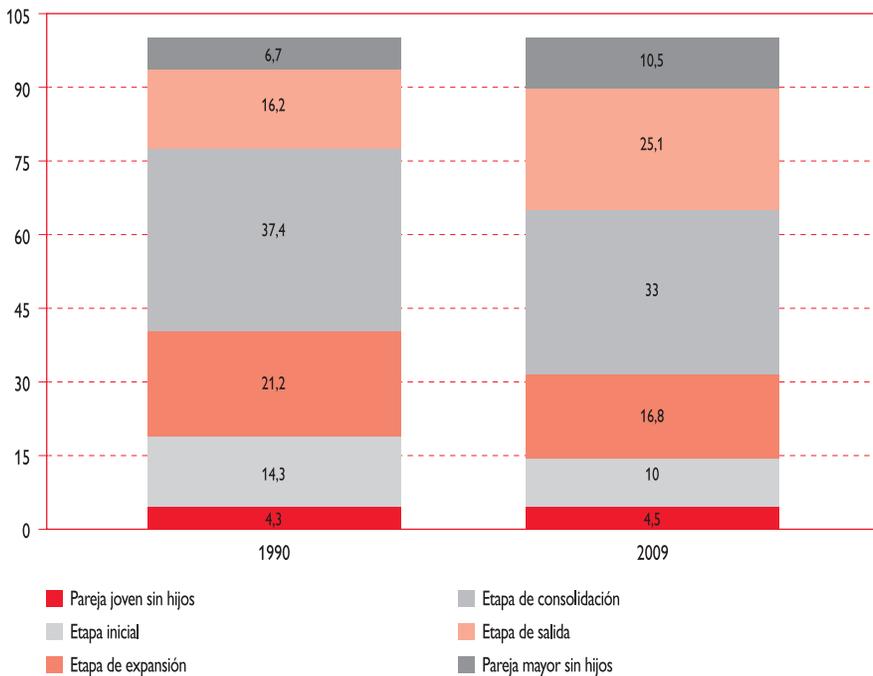
Desde una perspectiva demográfica, la jefatura femenina se relaciona con el aumento de la soltería, de las separaciones y divorcios, de las migraciones y de la esperanza de vida. Desde un enfoque socioeconómico y cultural, obedece al aumento de la educación y a la creciente participación económica de las mujeres, que les per-

mite la independencia económica y la autonomía social para constituir o continuar en hogares sin parejas.

También han aumentado los hogares no familiares. Crecen sobre todo los unipersonales, reflejando posiblemente procesos de individualización propios de la modernidad. Se trata de personas que por opción ya no viven en familia –rasgo más habitual entre la población

Gráfico 3

América Latina (18 países)
Familias según etapas del ciclo familiar, 1990-2009 (Porcentajes)



Fuente: CEPAL, con base en procesamientos especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

joven-, o bien que postergan la decisión de unirse, o de personas adultas mayores que cuentan con suficientes recursos económicos, habitualmente viudas.

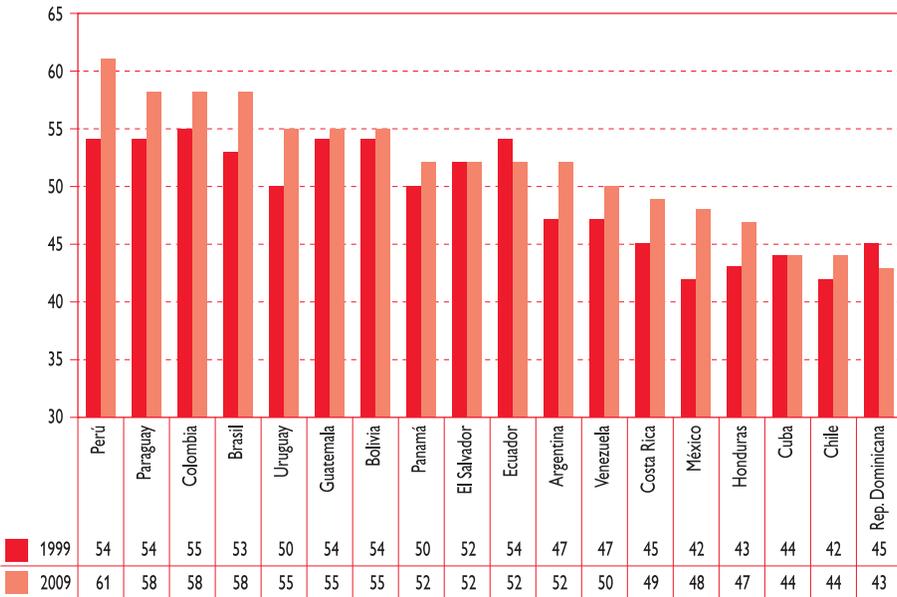
Otra tendencia es la reducción del tamaño promedio de las familias y hogares, que se registra en todos los países, aunque con variaciones significativas. Uruguay registra el menor tamaño promedio por hogar (2,9 personas en 2009)

mientras que Guatemala se sitúa en el extremo opuesto (4,4 personas en 2009) (CEPAL, 2010b). Esto se asocia a fenómenos interrelacionados, como la caída de la tasa de fecundidad, el nivel socioeconómico y el aumento educativo y de la participación femenina en el mercado de trabajo. También inciden factores como las uniones más tardías, la postergación de la maternidad y el espaciamiento entre los hijos.

Gráfico 4

América Latina (18 países)

Población económicamente activa femenina 1999-2009 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en información del *Panorama Social de América Latina*, 2010.

Por último, se observa un cambio importante en las etapas del ciclo de vida en que se encuentran las familias (ver gráfico 3). Aumentan los hogares en la etapa cuando los hijos dejan el hogar, y también las parejas mayores sin hijos. Al modificarse tanto su conformación interna como sus necesidades, ello debiera tener repercusiones importantes para las políticas públicas en este ámbito.

En síntesis, las transformaciones familiares impulsadas por los cambios en la situación de las mujeres –mayor educación, menor número de hijos, mayor participación laboral y mejores ingresos– apuntan a un aumento de las familias de doble ingreso, que contribuyen a la conformación y heterogeneidad de las clases medias.

II. El incremento de la inserción laboral de la mujer y de su educación y la dinámica de crecimiento de los sectores medios

Aunque la participación femenina en el mercado de trabajo sigue estando marcada por patrones de desigualdad de género y de exclusión, gracias al incremento de los niveles educativos de las mujeres y de su participación económica (véase gráfico 4), el aumento del aporte económico que realizan las mujeres ha permitido que muchos hogares salgan de la pobreza y amplíen los sectores medios.

La participación femenina fluctúa en función de diversos factores individuales y del contexto cultural. La edad, el estado civil, el número y la edad de los hijos, modifican esta participación. Factores culturales como el valor asignado a la maternidad y al cuidado de los hijos, visiones sobre el papel de la mujer propician o desfavorecen su ingreso al mercado laboral. No obstante, en muchos casos el logro de un nivel educativo elevado permite superar esos obstáculos y condicionantes.

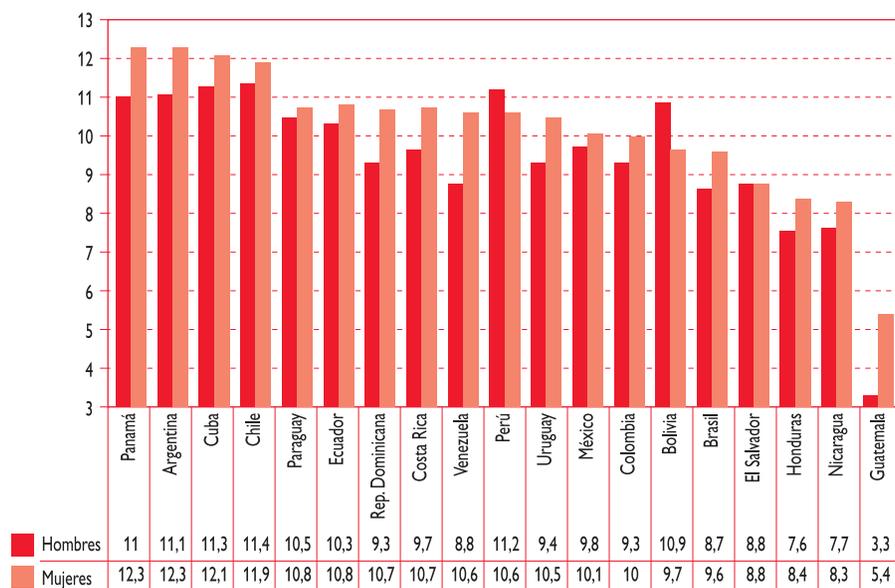
Para tener acceso al trabajo las mujeres han debido mostrar mayores credenciales educativas que los hombres. Así, en todos los países (con las excepciones de Perú y Bolivia) el nivel promedio de instrucción de las mujeres que participan en el mercado laboral es superior al de los varones. En algunos tienen más de un año de instrucción, y en Venezuela ostentan dos años más (ver gráfico 5).

Pese a esta barrera de ingreso al mercado laboral, la participación económica femenina ha seguido aumentando. De 1999 a 2009 las tasas de actividad femenina aumentaron en catorce países de la región; únicamente se redujeron en Ecuador y República Dominicana y se mantuvieron en Cuba y El Salvador. Con ello, entre 1990 y 2008, la tasa de participación femenina promedio de América Latina creció más de 10 puntos porcentuales, ubicándose en 53% al final de la década. Pero esta creciente incorporación es desigual: las mujeres casa-

Gráfico 5

América Latina (19 países)

Años de instrucción promedio de la población económicamente activa por sexo, 2009



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL, Panorama Social de América Latina 2010.

das, con hijos pequeños y con niveles bajos de instrucción participan menos en el mercado de trabajo. Las discriminaciones en este mercado se expresan también en mayores tasas de desempleo; en 2009, el desempleo promedio de las mujeres a escala regional equivalía a 1,4 veces el de los hombres (OIT, 2010).

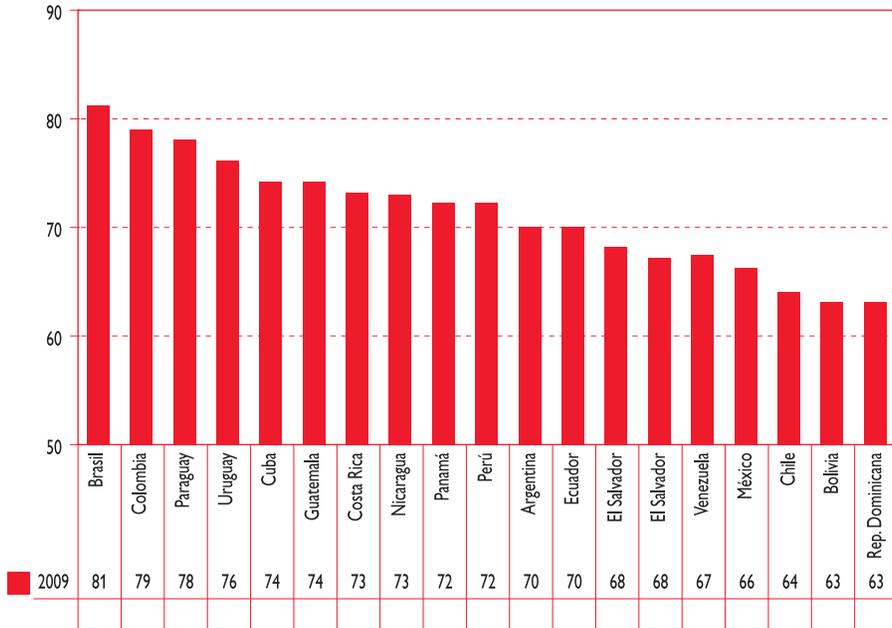
Las mujeres con niveles de instrucción mayores a 12 años tienen tasas de actividad notablemente más altas que aquéllas con

menor nivel educativo. Como los niveles educativos femeninos han aumentado en todos los países, y en algunos casos a una velocidad mayor que los masculinos, esta tendencia debiera mantenerse en el futuro. Así, la participación económica de las mujeres con 12 años y más de instrucción fluctúa entre 63% en República Dominicana –que tiene la menor tasa– y 81% en Brasil, que tiene la más elevada (véase gráfico 6).

Gráfico 6

América Latina (19 países)

Tasas de participación económica de mujeres con 12 y más años de instrucción, 2009



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL, Panorama Social de América Latina 2010.

La mayor educación femenina ha permitido ampliar su participación económica y, por tanto, las condiciones de vida de muchos hogares y familias latinoamericanos han mejorado. En 2008, la proporción del total de hogares donde el principal aporte económico era el de las mujeres fluctuaba entre 28% en Chile y 44,5% en El Salvador, situación que no sólo se da en los hogares de jefatura femenina con ausencia de varón sino que también se

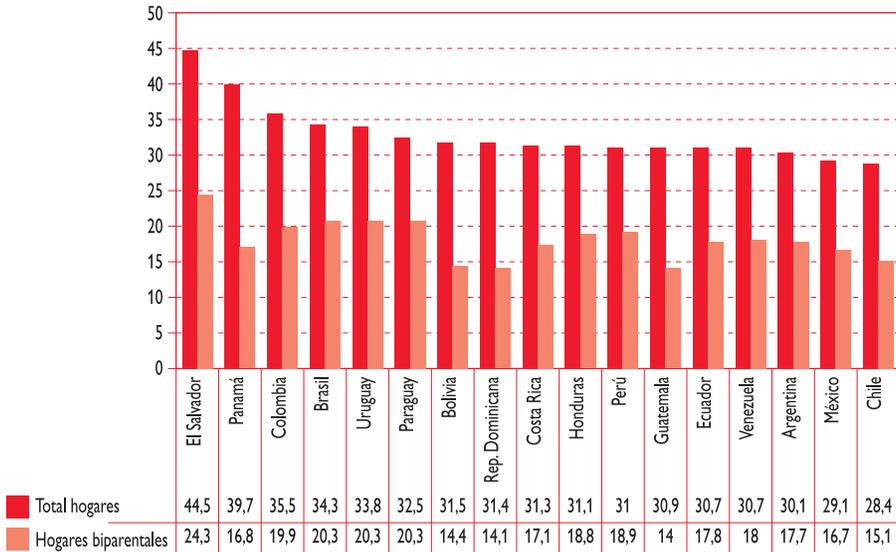
observa –aunque en menor grado– en los biparentales (ver gráfico 7).

Por tanto, no cabe duda de que parte de la dinámica de las clases medias latinoamericanas puede atribuirse al aporte femenino, aporte que es crucial cuantificar. Como vimos, las clases medias han crecido en la región, conforme a una medición de CEPAL que las dimensionó mediante una combinación que considera el ingreso monetario total familiar y

Gráfico 7

América Latina (17 países)

Total hogares y hogares biparentales donde el principal aporte económico es de las mujeres, 2008



Fuente: elaboración propia con base en datos en línea de CEPAL, División de Asuntos de género

la ocupación del principal receptor de ingresos del hogar (León, Espíndola y Sémblar, 2010). Aquel abordaje consolidó las contribuciones en ambas dimensiones de hombres y mujeres. Para cuantificar el aporte de las mujeres a la magnitud de las clases medias, realizamos el ejercicio de restar a ese cálculo original de CEPAL la contribución de las mujeres, en las dimensiones ocupacional y de ingresos (ver cuadro 1).

Restar tal aporte hace que las clases medias se reduzcan, lo cual varía por país, entre 9 y 3 puntos porcentuales. La distinción entre el aporte de las mujeres en ingresos o en términos de la estratificación ocupacional muestra que restar el aporte femenino en términos de las ocupaciones tiene un impacto mucho mayor que el correspondiente a deducir los ingresos de las mujeres al total de los ingresos familiares. Así, según

Cuadro 1

América Latina (9 países)
Magnitud de los hogares de clase media a/,
considerando y eliminando el efecto de la participación femenina en el mercado de trabajo
(Porcentajes respecto del total de hogares)

País	Año	Total hogares de clase media		Hogares de clase media según...			
		Real	Sin participación femenina	Estratificación ocupacional		Estratificación de ingresos	
				Real	Sin participación femenina	Real	Sin participación femenina
Argentina	2006	72,8	63,7	51,9	43,3	52,0	46,0
Brasil	2007	52,2	44,4	44,5	35,4	25,9	23,7
Chile	2006	68,1	62,6	49,1	43,7	51,2	47,7
Costa Rica	2007	60,4	53,8	37,7	30,4	48,9	44,7
El Salvador	2004	32,7	23,8	23,8	15,8	21,0	16,1
Honduras	2007	23,9	19,7	21,0	16,4	10,8	9,8
México	2006	48,0	40,1	38,3	30,3	26,8	23,3
Perú	2003	26,0	22,6	20,9	17,4	12,4	11,6
Rep. Dominicana	2007	37,0	30,8	25,9	19,4	21,4	19,8

Fuente: elaborado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), con base en tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

a/ Ver detalles metodológicos de la estratificación conjunta y por dimensiones en LEÓN, Arturo, Ernesto ESPÍNDOLA y Camilo SÉMBLER (2010), "Clases medias en América Latina: una visión de sus cambios en las dos últimas décadas", en FRANCO, Rolando, Martín HOPENHAYN y Arturo LEÓN (coordinadores) (2010), Las clases medias en América Latina. Retrospectiva y nuevas tendencias, CEPAL, Siglo XXI editores, México.

los países, al restar el aporte por efectos de las ocupaciones la diferencia fluctúa entre 9 y 3 puntos porcentuales, mientras que el efecto de restar los ingresos lo hace entre 6 puntos y 1 punto porcentuales; ello se explica por la menor remuneración que reciben las mujeres en el mercado de trabajo en relación con los varones³.

Si a su vez, las clases medias se desagregan en tres estratos conforme a sus ingresos, el efecto de reducción de las clases medias al restar la participación femenina es mayor con-

forme los ingresos son menores, desagregación que no hemos incluido acá.

Estos hallazgos resaltan la importancia de descomponer las clases medias como grupos heterogéneos cuya conformación se ha ido modificando, y de considerar los aportes realizados por las mujeres a su crecimiento. Se evidencia que el surgimiento de nuevas estratificaciones sociales posibilitadas por los aportes de las mujeres es un fenómeno de la región latinoamericana que requiere de mayor estudio.

III. Las transformaciones de las necesidades de cuidado

Actualmente una alta proporción de personas busca equilibrar las responsabilidades laborales y las hogareñas. Se ha ampliado el acceso de la mujer al trabajo remunerado, lo que consume tiempo antes destinado a cubrir las responsabilidades familiares, pero no se ha producido una redistribución del tiempo que los hombres dedican al hogar y la sobrecarga de trabajo ha recaído en las trabajadoras, especialmente, en las madres con hijos pequeños. Emerge como un problema el déficit de cuidado de la población, denominado también crisis de cuidado (Pérez Orozco, 2007; Arriagada, 2010).

Las tareas y responsabilidades del cuidado siguen siendo asignadas a las mujeres. El cambio de sus aspiraciones, las transformaciones familiares, la necesidad de las mujeres de obtener ingresos como base para su autonomía –y que muchas veces constituye el principal o el único ingreso del hogar– y el consiguiente aumento en su participación en el mercado de trabajo, no han modificado sustancialmente esta prescripción de género. El trabajo remunerado sigue estando organizado como si el binomio hombre proveedor/mujer cuidadora siguiera vigente, lo cual redundaría en una insuficiencia de la oferta de cuidado por parte de los hombres y de los servicios públicos. Tampoco se aquilata adecuadamente el aumento de la

demanda de cuidado y sus especificidades en sociedades que envejecen.

La evolución de la carga de cuidado, de su distribución y de la capacidad para atenderla se relaciona estrechamente con la transformación de las estructuras de las familias analizadas y con la inserción laboral de madres y padres. Como rasgos principales se observan en América Latina: que estas tareas siguen estando eminentemente a cargo de las mujeres; en cuanto a los gradientes de dependencia, que se aliviana el esfuerzo de cuidado al disminuir el número de menores dependientes, pero se incrementa el de las personas adultas mayores frágiles y dependientes; que la inserción femenina en el mercado de trabajo comprime e intensifica el uso del tiempo disponible para brindar cuidados en el hogar; que los adultos a cargo del cuidado disminuyen y conviven menos, con lo cual se complejiza el apoyo intergeneracional en la prestación de cuidado.

En la materia que nos ocupa, hemos visto que la ampliación de las clases medias se relaciona con las opciones laborales femeninas que al elevar el ingreso familiar impiden que las familias caigan en la pobreza o bien, hacen viable la ampliación del conglomerado que –con cierta arbitrariedad– es definido como sectores medios. De manera que intervenir desde la política pública en esta materia es promisorio para elevar los ingresos de las familias, e implica intervenir tanto en la conciliación entre familia y trabajo –entre otros aspectos, para

sintonizar horarios laborales y de centros de cuidado, mediante regulaciones del período postnatal y licencias por enfermedad de dependientes— como en la cobertura y acceso a servicios de cuidado brindados fuera del seno familiar.

Es pertinente aclarar que las disposiciones públicas en el ámbito del cuidado no pretenden debilitar ni suplantar las responsabilidades y derechos privados en este ámbito. La ampliación del espacio social del cuidado no tiene como objetivo desplazar las labores hacia la sociedad, o socavar el efecto y la solidaridad interpersonal que están en juego. Las relaciones familiares y de afecto son indispensables y el cuidado que se da en su marco es y será siempre irremplazable en muchas dimensiones, y fundamental para el desarrollo de las personas y de su psiquismo. Se trata precisamente de complementarlas, de apoyarlas y, por cierto, de intervenir en situaciones de abandono. Se trata de una combinación entre su provisión privada y pública, cuyos límites son flexibles (Sojo, 2011, pp. 17-20)⁴.

Desde el punto de vista del vínculo de género y las clases medias, las intervenciones públicas en el ámbito del cuidado potencian las opciones vitales de los familiares a cargo del cuidado y estrechan las brechas de oportunidades entre mujeres y hombres, al contribuir a ampliar las posibilidades de empleo de las mujeres e incrementar la capacidad de las mujeres de menores ingresos para buscar trabajo

de mejor calidad; ello, además, tiene externalidades positivas para la creación de empleo y la capacidad productiva. Pero la elevación de los ingresos de las familias que cementa la ampliación de las clases medias se concatena también con otros objetivos de estas políticas que podrían retroalimentarse positivamente en el curso del tiempo. Desde el punto de vista de los sujetos de cuidado, destacan los que tienen efectos inmediatos y de mediano plazo en el bienestar y que, por tanto, pueden incidir en la estratificación social, sobre todo en el caso de la niñez. Nos referimos al objetivo de dar un salto en el desarrollo de las destrezas y capacidades infantiles mediante intervenciones tempranas que son centrales para el desarrollo cognitivo y que pueden disminuir las desigualdades sociales. Por otra parte, el velar por el bienestar de las personas adultas mayores vulnerables y dependientes mediante una gama de intervenciones que provean cuidado y promuevan su actividad y autonomía y actúen contra su aislamiento social. Además, como el difícil equilibrio entre responsabilidades laborales y hogareñas puede actuar negativamente sobre la fecundidad, las políticas de cuidado pueden coadyuvar a lograr un rejuvenecimiento de la población, que refleje el libre ejercicio del derecho a la maternidad y la paternidad de las personas. Estos cambios demográficos a su vez serían favorables para la sustentabilidad del financiamiento de la protección social, puesta

en jaque por el envejecimiento creciente, siendo la protección social ante riesgos fundamental también para el desarrollo de la clase media (Sojo, 2011, pp. 8 y 9)⁵.

IV. Tensiones respecto de los modelos de bienestar

Respecto de la provisión privada o pública de cuidado, cabe recordar que el Estado, el mercado y la familia conforman un haz interdependiente, en cuyo marco se produce y se distribuye el bienestar de las personas. La comunidad también puede cumplir un papel complementario de las funciones familiares –mediante un intercambio de reciprocidades en el plano personal– o de las funciones públicas –en el caso de organizaciones voluntarias y filantrópicas.

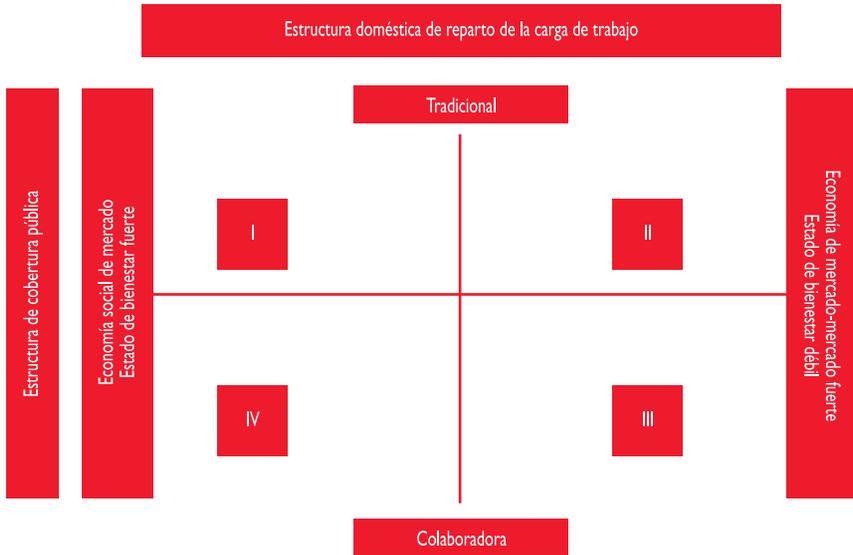
Para entender la dinámica del cuidado deben considerarse tres procesos, planteados originalmente por Esping-Andersen, que son determinantes respecto de la combinación entre inserción laboral y vida familiar. Cuando el Estado garantiza a las personas derechos que son independientes de su participación en el mercado, este proceso se denomina “des-mercantilización”, ya que debilita los vínculos monetarios del bienestar. Por su parte, cuando el bienestar de los individuos depende eminentemente de los sistemas familiares de cuidados y de protección, ello se denomina “familismo”. En su antípoda, los procesos de “des-fami-

lismo” se refieren al grado en que la dependencia de las personas respecto de la familia se reduce, sea porque aumenta su capacidad de control de recursos económicos o se incrementa la oferta de servicios –por ejemplo, en el ámbito del cuidado– que son independientes de las reciprocidades familiares o conyugales (Draibe y Riesco, 2006; Esping-Andersen y Myles, s.f.).

La des-mercantilización se expresa en sistemas de protección social, en bienes y servicios de carácter público en el ámbito de la salud, la educación, las pensiones y otros; en el caso de la protección social implica un financiamiento solidario mediante sistemas contributivos, o con cargo a impuestos generales. Trascendiendo la perspectiva de que el cuidado es una responsabilidad estrictamente individual o familiar, considerar la provisión social de las tareas del ámbito del cuidado como fuente de derechos sociales implica que los sistemas de protección social, educativos y otros abarquen la economía del cuidado y la infraestructura de servicios concomitante para los diversos tramos de edad. Ello implica financiar, articular y regular una red de instancias públicas, privadas y mixtas que provean los servicios necesarios para atender la demanda de cuidado de la sociedad. Siendo indispensable para la sociedad y una responsabilidad social, se requiere promover condiciones laborales equitativas para mujeres y hombres que compatibilicen las actividades productivas con el derecho y con la obligación del cuidado, de la mano de políticas estatales y

Diagrama 1

Caracterización de los modelos de cuidado según cobertura pública y reparto de la carga doméstica



Fuente: Elaborado por Susana García (2010) "El cuidado de niños en Europa. Una reflexión sobre la actual orientación económica", en María Angeles Durán (editora) (2010), *El trabajo no remunerado en la economía global*, Madrid (en prensa).

de responsabilidad social de las empresas, cambios en la regulación de la esfera productiva y en la organización laboral y de otras políticas públicas (CEPAL, 2007, p. 126).

Como la revolución en las relaciones de género y las transformaciones experimentadas por las familias no han ido de la mano de respuestas políticas adecuadas, la política social de corte "familista" paradójicamente se ha ido convirtiendo en un anatema para la formación

de la familia: la caída de la fertilidad y el incremento de personas adultas que no tienen niños –particularmente en el caso de las mujeres con mayores niveles de educación– se relacionan claramente con la ausencia de provisión de servicios de cuidado para infantes y otros dependientes. Siendo la familia una piedra angular de la sociedad, es un imperativo y reto fundamental apoyarla. Dada la paradoja aludida, la esencia de una política de familia eficaz debe

maximizar las capacidades de las familias mediante procesos de “des-familismo”, particularmente en el ámbito del cuidado (Esping-Andersen, 2009, pp. 9 y 81). En el contexto de nuestra discusión, ello puede contribuir a la movilidad ascendente y disminuir la vulnerabilidad social de los sectores medios.

El diagrama 1 condensa las posibles combinaciones de la estructura doméstica con la arquitectura de los sistemas de protección social.

Las políticas del cuidado tienen importantes dimensiones transversales, por lo que en primer término han de integrarse con las políticas educativas, de salud y de pensiones. Pero también deben coordinarse con las políticas de empleo (conciliación), urbanismo y vivienda (accesos, ubicación de servicios, remodelación de viviendas), transporte (general, escolar, de personas con discapacidades), fiscal (desgravaciones por atención a dependientes, planes de pensiones, seguros de dependencia) y ocio (vacaciones, programaciones especiales) (Sojo, 2010).

El desarrollo institucional de los sistemas de protección social y de los sistemas educativos a los cuales debe vincularse el cuidado en los diversos países de la región es tan diverso –al igual que las constelaciones de actores con incidencia en las políticas públicas– que no cabe postular de manera general una morfología de la institucionalidad del cuidado y de sus engranajes. Por el carácter transversal del cuidado, esta institucionalidad puede operar al inicio fundamentalmente mediante interfaces

asociadas con los sistemas de protección social y de educación, para lograr progresivamente un perfil más singular mediante servicios nuevos que le sean vinculados o mediante servicios antiguos que sean redefinidos, y conforme sus objetivos vayan teniendo más peso en las políticas sectoriales y tengan lugar cambios jurídicos concomitantes que le proporcionen mayores recursos y estabilidad y la protejan de vaivenes políticos. Pero con certeza puede afirmarse que es indispensable un fuerte asidero sectorial (Sojo, 2011).

V. A manera de conclusión

IncurSIONAR en el examen de las clases medias a partir de la familia requiere hacerlo desde una óptica de género, que destaca las importantes transformaciones sociodemográficas de las estructuras familiares y las vincula con la participación femenina en el mercado de trabajo.

Gracias al incremento de los niveles educativos de las mujeres y a su mayor participación económica –que se enfrenta a los patrones de desigualdad de género y de exclusión en el mercado laboral, y se da en ausencia de una repartición más equitativa de tareas y responsabilidades del cuidado en el ámbito doméstico y de un mayor involucramiento social en las tareas de cuidado– su aporte económico ha permitido que muchos hogares salgan de la pobreza, y que se amplíen los sectores medios.

Una simulación que hemos realizado eliminando el efecto de la participación femenina en el mercado de trabajo revela que en ausencia del aporte de las mujeres al ingreso familiar, las clases medias, según los países, se verían reducidas entre 9 y 3 puntos porcentuales.

Las transformaciones sociales y demográficas han modificado la carga de cuidado, e implican que sea un imperativo y un reto fundamental apoyar a la familia a lo largo de estas transformaciones. Para consolidar la conformación de clases medias más amplias en la región latinoamericana y para reducir su vulnerabilidad social, es también preciso abordar las nuevas necesidades de cuidado de las familias, en el marco de un nuevo modelo de bienestar que considere las dimensiones de género, y que incremente la oferta de servicios de cuidado para la infancia y las personas adultas mayores frágiles y dependientes, en consonancia con el desarrollo institucional de los sistemas de protección social y de los sistemas educativos, con los cuales es indispensable crear interfaces y consolidar un fuerte asidero sectorial.

Referencias bibliográficas

- ACKER, Joan (1973), "Women and Social Stratification. A case of intellectual Sexism", en *American Journal of Sociology*, Vol. 78.
- AGUIRRE, Rosario (ed.) (2009), *Las bases invisibles del bienestar social. El trabajo no remunerado en Uruguay*, UNIFEM, Doble Clic Editoras, Montevideo, Uruguay.
- ARRIAGADA, Irma (2010), "La crisis de cuidado en Chile", en *Revista de Ciencias Sociales* N°27, Universidad de la República, Montevideo, Uruguay.
- ARRIAGADA, Irma (2007), "Transformaciones familiares y políticas de bienestar en América Latina", en Irma Arriagada (coord.) *Familias y políticas públicas en América Latina. Una historia de desencuentros*, CEPAL-UNFPA, Santiago de Chile. http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/31999/LP96_Familia_lcg2345.pdf
- BAROZET, Emmanuelle y Vicente ESPINOZA (2009), "De qué hablamos cuando decimos "clase media"? Perspectivas sobre el caso chileno" en Alfredo JOIGNANT Y Pedro GÜELL (coords.) *El arte de clasificar a los chilenos-enfoques sobre los modelos de estratificación en Chile*, Editorial Universidad Diego Portales, Santiago de Chile.
- BIRDSALL, Nancy (2010), "The (Indispensable) Middle Class in Developing Countries; or, The Rich and the Rest, Not the Poor and the Rest", *Center for Global Development Working Paper* 207, marzo.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL, 2010a), *Panorama Social de América Latina* 2010, Anexo Estadístico, Santiago de Chile.
- CEPAL (2010b), *Anuario estadístico para América Latina* 2010, Santiago de Chile.
- CEPAL (2007), *Cohesión social. Inclusión y sentido de pertenencia en América Latina y el Caribe*, LC/G.2335/Rev.1, mayo, Santiago de Chile <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/4/27814/P27814.xml&xtsl=/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>
- CEPAL (2006), *Anuario estadístico para América Latina* 2006, Santiago de Chile.
- CROMPTON, Rosemary (1998), *Class and Stratification. An Introduction to current debates*, Polity Press, Cambridge, Inglaterra.
- DEFOE, Daniel (2007), *Vida de Robinson Crusoe*, traducido por Antonio Bonanno, Losada, Buenos Aires, Argentina.
- DRAIBE, Sonia y Manuel RIESCO (2006), "Estado de bienestar, desarrollo económico y ciudadanía: algunas lecciones de la literatura contemporánea", CEPAL, *Serie Estudios y perspectivas* No. 55, Ciudad de México <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/3/26543/P26543.xml&xtsl=/mexico/tpl/p9f.xsl&base=/mexico/tpl/top-bottom.xsl>.
- ESPING-ANDERSEN, Gøsta (2009), *The incomplete Revolution. Adapting to women's new roles*, Polity Press, Cambridge
- ESPING-ANDERSEN, Gøsta y John MYLES (s.f.), "The Welfare State and Redistribution", mimeo http://dcpis.upf.edu/~gosta-esping-andersen/materials/welfare_state.pdf.
- FRANCO, Rolando, Martín HOPENHAYN y Arturo LEÓN (coordinadores) (2010), *Las clases medias en América Latina. Retrospectiva y nuevas tendencias*, CEPAL, Siglo XXI editores, México.
- GARCÍA Susana (2010), "El cuidado de niños en Europa. Una reflexión sobre la actual orientación económica", en DURÁN María Angeles (editora) (2010), *El trabajo no remunerado en la economía global*, Madrid.
- LEÓN, Arturo, Ernesto ESPÍNDOLA y Camilo SÉMBLER (2010), "Clases medias en América Latina: una visión de sus cambios en las dos últimas décadas", en FRANCO, Rolando, Martín HOPENHAYN y Arturo LEÓN (coordinadores) (2010), *Las clases medias en América Latina. Retrospectiva y nuevas tendencias*, CEPAL, Siglo XXI editores, México.
- ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE, 2010), *Perspectivas Económicas de América Latina* 2011: *En qué medida*

- es clase media América Latina*. OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/leo-2011-es>.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO Y PROGRAMA DE NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (OIT-PNUD, 2009), *Trabajo y familia: Hacia nuevas formas de conciliación con responsabilidad social*, Santiago de Chile.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT, 2010), *Panorama laboral de América Latina y el Caribe 2010*, Lima, Perú. http://oit.org.pe/WDMS/bib/publ/panorama/panorama_10.pdf
- PÉREZ OROZCO, Amaia (2009), "Miradas globales a la organización social de los cuidados en tiempos de crisis I: ¿qué está ocurriendo?", en INSTRAW, *Documento de trabajo N.5*, Serie Género, Migración y Desarrollo 5. <http://www.un-instraw.org/es/74-migration-and-dev/125-documentos-de-trabajo/ver-categoria.html>
- SOJO, Ana (2011), "De la evanescencia a la mira: el cuidado como eje de políticas y de actores en América Latina", CEPAL, *Serie Seminarios y Conferencias N° 67*, Santiago de Chile. <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/7/44837/P44837.xml&xsl=/dds/tpl/p9f.xsl&base=/dds/tpl/top-bot tom.xsl>
- SOJO, Ana (2010), "Conclusiones del seminario", en Seminario internacional "Experiencias internacionales y propuestas para consolidar la red nacional de cuidado de las personas adultas mayores en Costa Rica", organizado por la CEPAL y la Presidencia de la República de Costa Rica, noviembre, <http://www.cepal.org/dds/noticias/paginas/3/41413/AnaSojo-conclusiones.pdf>.

Notas

- ¹ Interacciones que emergen en afirmaciones como la siguiente: “Por otra parte, no es de sorprender que pocos hogares con un único jefe de hogar al frente (separado, viudo o soltero, y que viva solo) logren alcanzar un nivel de ingresos propio de los estratos medios.” (OCDE, 2010, p. 64).
- ² Esta expansión del crédito, con tasas de interés muy altas, superiores a las de las tarjetas de crédito bancarias tradicionales, ha ocurrido a espaldas de una adecuada regulación de estos mercados financieros, con lo cual un acontecimiento como la reciente quiebra de la empresa de venta al detalle (*retailer*) La Polar en Chile –si es que fuera emblemático– lleva a pensar en la virtualidad de un fenómeno opuesto: el fantasma de la pauperización de algunos sectores medios asociada con un endeudamiento excesivo.
- ³ En el caso del Perú, las menores variaciones pueden deberse a que la incorporación masiva de mujeres al trabajo remunerado aún no se vea reflejada en 2003, año de la encuesta. Un cálculo más actual podría modificar esas cifras.
- ⁴ Ver en Sojo (2011, pp. 17-20) los términos de la discusión internacional sobre este aspecto.
- ⁵ La distinción, especificación y adjetivación de los objetivos interrelacionables de las políticas de cuidado se vio favorecida por la asesoría técnica brindada por Ana Sojo a la Presidencia de la República de Costa Rica y al Ministerio de Bienestar Social y Familia de Costa Rica sobre la institucionalización de la red de cuidado de la infancia y del adulto mayor, en el marco de la cooperación técnica solicitada a la CEPAL por el gobierno. Sojo (2011) aborda las tensiones que pueden emerger entre los diferentes objetivos.

Clases medias, cultura y política: una relación por investigar

Resumen:

El artículo presenta una reflexión sobre la relación entre dos ámbitos de estudio: el análisis de clases y el de la cultura política. Su objetivo es considerar si profundizar en las culturas políticas de las clases medias en Iberoamérica puede contribuir a comprender sus relaciones con la esfera política y, en suma, su papel como actores de la vida política democrática. Para ello, partiendo de la falta de comunicación entre ambos campos, se pasa revista a algunos trabajos recientes sobre las transformaciones de las clases medias en las sociedades actuales y se examinan los resultados de estudios de opinión sobre cultura política realizados en España y en Latinoamérica.

Palabras clave:

clases medias, cultura, política, España, Latinoamérica

Abstract:

This article presents some thoughts about the linkages between two research areas: the class analysis and the political culture. The objective is to whether to study in depth middle class political cultures in Ibero-America could contribute to understanding its relationship with the political sphere and furthermore its role as a democratic public life actor. Starting form a lack of communication between both fields, the article revises some recent publications about middle class transformation in current societies and analyses some results of opinion surveys about political culture carried out in Spain and Latin America.

Key words:

middle class, culture, politics, Spain, Latin America

Clases medias, cultura y política: una relación por investigar

I. Introducción.

La incomunicación entre la clase social y la cultura política

El objetivo de estas páginas es reflexionar hasta qué punto el estudio de las culturas políticas de las clases medias en Iberoamérica puede contribuir a comprender sus relaciones con la esfera política y, en suma, su papel como actores de la vida política democrática. En el momento en que asumí este empeño, era consciente de que se trata de una tarea arriesgada y también de que los resultados serían probablemente poco satisfactorios. Todo ello –tal y como tendré ocasión de argumentar en los siguientes apartados– no sólo debido a los debates que se han producido en el seno del análisis de clase y de los estudios de cultura política, sino, sobre todo, por el hecho de que se trata de dos campos prácticamente incomuni-

cados entre sí. Las investigaciones sobre las culturas o universos políticos de las clases –y, más concretamente, de las clases medias– son casi inexistentes, tanto en los estudios tradicionales de la cultura política como en las nuevas propuestas de análisis. Por ello, al hilo de los debates teóricos sobre la pertinencia de seguir operando con el concepto de clase social y sobre la validez de prestar atención a las bases culturales de la vida política, mi tarea ha consistido en ir recopilando ciertos argumentos y referencias empíricas que considero contribuyen a mostrar la validez y dificultades de este tipo de análisis.

Para enmarcar mi propia reflexión, mencionaré, aunque de forma muy breve, el “estado de la cuestión” de los dos campos de análisis que trato de poner en relación. En primer lugar, cuando empleamos el concepto de clase social en nuestras investigaciones, es

inevitable recordar que, desde hace ya tiempo, la adecuación del análisis de clase para el estudio de los rasgos y principales tendencias de transformación de las sociedades contemporáneas ha sido seriamente cuestionada. Una advertencia que se repite, una y otra vez, en todos los trabajos publicados recientemente sobre este tema. No se puede pasar por alto la influencia de las tesis sobre la individualización y la extensión de unas “relaciones sociales líquidas”, planteadas por los (bien o mal) llamados pensadores de la postmodernidad (Bauman, 1999, 2000; Beck, 1998). De acuerdo con sus argumentos, las ciencias sociales deben admitir que nuestras sociedades contemporáneas son crecientemente desiguales pero también progresivamente individualizadas, de acuerdo con patrones ajenos a la vieja lógica clasista. Por su parte, aquellos pensadores que defienden que todavía es relevante trabajar sobre las bases del análisis de clase (Goldthorpe, 1987; Lockwood, 1989; Wright, 2007; Erikson y Goldthorpe, 1993) se esfuerzan por reducir la complejidad de la estratificación social contemporánea en términos de ingreso y de estatus social como modo de proporcionar una comprensión adecuada sobre el significado de la clase en las sociedades actuales.

Pero, además, incluso los trabajos que sostienen la conveniencia de desarrollar “nuevas perspectivas” se cuestionan la posibilidad de seguir empleando el concepto de clases medias

en el contexto actual. Debido a profundas transformaciones estructurales, pero también de naturaleza cultural, se trataría de una categoría social excesivamente heterogénea como para resultar útil para el análisis de la estratificación y de la desigualdad. En concreto, estas perspectivas, marcadas por el énfasis en la dimensión cultural, ponen en duda la existencia de una identidad de clase media y, por lo tanto, su influencia sobre sus estilos de vida y comportamientos colectivos.

Cabe recordar de forma sucinta el marco en el que se sitúa esta línea de trabajo. Partiendo del agotamiento teórico de las viejas teorías de clase y directamente influida por los análisis de P. Bourdieu (1991) sobre el habitus y el capital cultural, se apuesta por una teoría expandida y transformada que amplíe sus objetivos. Se presta un especial interés a la identidad cultural, entendiendo que, en la situación actual en la que se desdibujan las viejas certidumbres sobre las clases sociales, es especialmente significativo considerar el modo en que los procesos culturales se encarnan en prácticas socioeconómicas concretas. Es decir, se preocupan por entender cómo la desigualdad se reproduce de forma rutinaria a través de prácticas sociales y económicas (Devine, 2004; Savage, 2000; Bottero, 2004; Butler y Savage, 2004). En definitiva, nos encontramos ante trabajos que llevan a cabo un análisis de las formas en que “se vive la clase”, en los que se tratan de incorporar otras dimensiones de la

desigualdad social (género, etnia, religión) que se entienden centrales en las sociedades contemporáneas. Sus análisis se detienen, pues, en la puesta en práctica de las identidades colectivas, siempre reconociendo que ya no se puede hablar de identidades sólidas y diferenciadas de clases o de grupos, por lo que apuestan más bien por referirse a procesos de diferenciación jerárquica individualizada.

En el tema que nos ocupa en estas páginas, conviene resaltar que estas propuestas prestan una especial atención a la situación de las clases medias. Son éstas las que constituyen un auténtico reto para sus análisis, en la medida en que constituyen el grupo más directamente afectado por los procesos de individualización que caracterizan a las sociedades de la “modernidad tardía” y, al tiempo, en el que las prácticas culturales de diferenciación han de jugar un papel especialmente destacado.

Si se toman ahora en consideración los estudios clásicos de la cultura política, no se puede sino afirmar que se trata de un campo de estudio totalmente alejado de las preocupaciones por la estratificación y la desigualdad social. Tendré ocasión de desarrollar con más profundidad este argumento en las próximas páginas, por lo que por ahora me limitaré a recordar que el presupuesto del análisis pluralista sobre el que se construyeron las tesis de la cultura política implicaba el incontestable avance hacia sociedades progresivamente caracterizadas por la homogeneidad social y cul-

tural¹. Unos postulados que siguen operando en buena medida en la abundantísima investigación que se ha desarrollado en este campo en los últimos cincuenta años. Por otra parte, también es significativo que el nuevo interés que ha suscitado el estudio de los universos, impulsado por el “giro cultural” que ha tenido lugar en las ciencias sociales desde la década de los ochenta, tampoco ha incorporado la relación con la desigualdad (Morán, 2010).

Para finalizar estas reflexiones introductorias, deseo mencionar, además, que todo intento de profundizar en la relación entre estratificación social (o desigualdades) y las identidades (o universos) políticos se enfrenta a importantes problemas metodológicos. Por un lado, se ha insistido ya suficientemente sobre los límites de las encuestas de opinión para aprehender los fundamentos culturales de la constitución de los sujetos políticos y, sobre todo, del modo en que éstos operan en las prácticas políticas de los sujetos o grupos sociales. Pero, por otro lado, tampoco se pueden ocultar los problemas de las metodologías cualitativas para emprender esta tarea. De hecho, buena parte de los recientes trabajos dedicados a las identidades de clase (Bottero, 2004; Byrne, 2005; Lawler, 2005) destacan la resistencia para emplear un marco de referencia y un lenguaje de clase en los discursos ciudadanos y, muy particularmente, en los de las clases medias². De aquí que las técnicas más habituales, como las

entrevistas en profundidad o los grupos de discusión, no logren proporcionar información relevante sobre aspectos fundamentales de la relación entre representaciones de lo social y lo político y desigualdades de clase.

II. Un contexto poco favorable para el estudio de la relación entre cultura, política y clase social

A pesar de todas las objeciones que he expuesto en el apartado anterior, los últimos apartados estarán dedicados a plantear algunas reflexiones acerca de la conveniencia de establecer una comunicación entre ambos campos de trabajo. Un esfuerzo que está directamente influido por el reciente interés que ha adquirido el estudio de las clases medias en América Latina, en tanto que actores sociales y políticos significativos en la vida política de la región, a partir del final de los procesos de instauración y consolidación de regímenes democráticos. En dichos trabajos (Paramio, 2010), se defiende que las clases medias deben volver a incorporarse como objeto de estudio, reconociendo, no obstante, el aumento de su heterogeneidad estructural, de estilos de vida y de comportamientos. Unas investigaciones que, además, tampoco son ajenas al impacto de las tesis sobre la polarización social.

Para mi propio argumento, me interesa, sobre todo, resaltar tres puntos de coinciden-

cia en dichos análisis. En primer lugar, se señala el aumento del tamaño de las clases medias en la región (Hopenhayn, 2010), aunque se advierte sobre las grandes diferencias que existen entre distintos países. Un crecimiento que es notable, en particular, en los sectores más bajos, debido a que el crecimiento económico, las políticas de transferencias monetarias directas y ciertas políticas distributivas han permitido el ascenso de los estratos superiores de los sectores más bajos.

Paralelamente a estos cambios cuantitativos, surge el interrogante sobre los posibles cambios en los alineamientos políticos de las clases medias. En concreto, parece necesario comenzar a superar la vieja tesis que afirma que su crecimiento constituye un factor de estabilidad política en la región. A lo largo del período considerado, existen ejemplos significativos de movilizaciones políticas en las que estas clases han jugado un papel protagonista. Unas protestas que no parecen haber contribuido necesariamente a la estabilidad gubernamental, puesto que una buena parte de las mismas son movilizaciones de oposición. Finalmente, todos los autores que están trabajando en este campo admiten la conveniencia –al tiempo que la considerable complejidad– de transitar desde un análisis estrictamente estructural al estudio de los “estilos de vida” de las clases medias, con una perspectiva que vaya más allá de la simple consideración de sus niveles de vida y consumo.

Todos estos trabajos se esfuerzan por retomar el estudio de las clases medias en un contexto definido por las siguientes transformaciones. En primer lugar, se constata la práctica desaparición del concepto “clase social” del discurso político –de las elites, organizaciones sociales y políticas, y medios de comunicación– en la vida pública de los sistemas democráticos, al menos a partir de los años noventa del pasado siglo. Asistimos, por el contrario, a la difusión de un lenguaje de la ciudadanía “sin atributos” que insiste en defender concepciones y políticas destinadas al “ciudadano común” (“ordinario”). Para algunos autores (Turner, 2001), el enorme éxito del discurso de la ciudadanía responde precisamente a que permite evitar el siempre incómodo problema de la persistencia y reproducción de las desigualdades. Al mismo tiempo, surgen los debates acerca de una ciudadanía “de la diferencia” en los que las viejas formas de la desigualdad de clase pasan a ocupar un segundo plano. Las propuestas de avanzar hacia concepciones de ciudadanía multicultural recogen, en buena medida, el aumento de la visibilidad e impacto de las demandas y movimientos “de la diferencia”. A pesar de que algunos autores (Fraser, 2000) se esfuerzan por demostrar el error que conlleva la falsa contraposición entre demandas y luchas por el reconocimiento y por la redistribución, las polémicas sobre la definición y puesta en práctica de una ciudadanía multicultural tienen serias dificultades para incorporar los viejos argumentos –y realidades– de la desigual-

dad socio-económica. Aunque aparentemente contrapuestos, los argumentos de la ciudadanía común y los de la multicultural contribuyen a alejar el análisis de clase de las preocupaciones de buena parte de los científicos sociales.

No obstante, nuestras disciplinas no pueden negar un hecho incontestable: el período en el que se hace visible la relevancia de las diferencias de carácter cultural coincide con un aumento de las viejas formas de desigualdad económica y social. A la par que se cuestionan los fundamentos y políticas de los Estados del bienestar, se advierten los límites del impacto de estas últimas sobre la desigualdad³. Es precisamente este fenómeno el que refuerza las tesis de la polarización de las sociedades contemporáneas. Aún así, en el marco político e ideológico predominante –al menos en Europa– en este período, ello no supone un retorno al análisis de la desigualdad de clase, sino por el contrario un énfasis en los estudios sobre la pobreza y la marginación social. En buena medida, se trata de análisis en los que ambas cuestiones adquieren un sesgo psicológico e incluso urbano (Procacci, 1999).

Este giro en el análisis de la desigualdad social está presente tanto en las propuestas de un nuevo pensamiento socialdemócrata (Giddens, 2003) como en los discursos neconservadores⁴. Se trata de un movimiento paralelo al desplazamiento del énfasis desde los derechos ciudadanos, que había marcado todo el debate sobre la ciudadanía sustantiva a partir de la obra de T. H. Marshall (1998), a los

deberes y responsabilidades cívicos. A partir de los años noventa, buena parte de las propuestas y programas que se vinculan con los argumentos del “retorno de la sociedad civil” y con la defensa de una nueva “ciudadanía activa” se basan precisamente en la redefinición de los deberes de ciudadanía, que se sitúan en el centro de la revalorización de la vida democrática. Este fenómeno, además, encaja muy bien con los programas de fomento del capital social que, a partir de la enorme influencia de la obra de R. Putnam (1993; 1995), fueron formulados y aplicados desde este mismo período en muchos países iberoamericanos como instrumentos adecuados para superar situaciones de pobreza y exclusión social. Finalmente, en este contexto no es difícil comprender las razones por las cuales el análisis sociopolítico ha incorporado un nuevo vocabulario –cohesión, pobreza, marginación– mientras que otros conceptos antes centrales parecen estar en desuso –igualdad, e incluso clase social–.

III. Las culturas de las clases medias: entre la democratización y la diferencia

A lo largo de las dos secciones anteriores, espero haber mostrado que el análisis de clase se enfrenta a considerables dificultades –conceptuales y metodológicas– que afectan especialmente al estudio de las clases medias. Por otro

lado, también me he detenido brevemente en mostrar cómo el contexto político e ideológico en el que se enmarcan estos trabajos tampoco facilita la tarea. Si esto es así, ¿hasta qué punto tiene sentido esforzarse por estudiar las culturas de las clases medias? Y, si se admite que, al menos, vale la pena intentarlo, ¿cómo hacerlo? En las próximas páginas, me esforzaré por defender que, a pesar de todos estos obstáculos, existen suficientes razones como para concluir que –al menos en el caso iberoamericano– se trata de un tema relevante para comprender algunos de los problemas sociales y políticos a los que se enfrentan nuestras sociedades.

Para ello, tendré como marco de referencia algunas de las aportaciones más relevantes del nuevo análisis cultural de las clases sociales, antes mencionadas. En su mayoría son contribuciones de autores que trabajan sobre el mundo anglosajón y, además, con una metodología cualitativa. Puesto que los trabajos publicados en el ámbito latinoamericano sobre esta cuestión son muy escasos (Méndez, 2008), emplearé datos de encuestas de opinión realizadas en América Latina y en España para ilustrar algunos de mis argumentos⁵.

Para comenzar, quizá convenga recordar con brevedad qué es lo que sabemos de estas clases medias y, más en concreto, de la evolución de sus gustos y prácticas culturales. Para ello, sin entrar en los debates de la delimitación exacta de estos estratos, no debemos olvidar que seguimos identificando la extensión cuantitativa

de dichas clases con las sociedades económica y socialmente avanzadas, o modernizadas. En ellos, se engloban todos aquellos grupos que de definen por unos logros educativos altos, por desempeñar ocupaciones no manuales, y por poseer niveles de ingresos que les permiten el acceso a una amplia gama de bienes de consumo, más allá de aquellos necesarios para la subsistencia personal y familiar. Además de los procesos modernizadores, los períodos de bonanza económica, las transferencias monetarias y las políticas de bienestar explican, como ha ocurrido en buena parte de los países latinoamericanos en los últimos veinte años, un aumento del volumen de las mismas.

Si consideramos, por ejemplo, los datos que nos proporcionan dos estudios del CIS (véase la tabla 1), podremos comprobar que, de acuerdo con la clasificación de estatus socioeconómico empleada, las clases medias (viejas y nuevas) suponen casi el 40% de la población española.

Tabla 1
España. Estatus socioeconómico

	Marzo 2007 %	Sept. 2011 %
Clase alta/media-alta	16,7	19,0
Nuevas clases medias	20,1	20,6
Viejas clases medias	18,8	17,3
Obreros cualificados	32,2	28,7
Obreros no cualificados	12,2	14,5
TOTAL	100,0	100,0

Fuente: CIS, E 2681 y 2911

Soy consciente del peligro de generalizar unos datos obtenidos a partir de encuestas de opinión pero, en todo caso, sí es significativo observar que el peso de estos dos grupos supera al de la clase obrera en el año 2007 y es similar cuatro años después, cuando el impacto de la actual crisis económica en España es abrumador.

Sabemos también que, debido a las transformaciones de unos mercados de trabajo afectados por una economía globalizada que origina nuevos sectores productivos e impone la adquisición de nuevas capacidades y cualificaciones profesionales, pero también a los cambios en los estilos de vida que implican estos mismos procesos, se trata de un grupo crecientemente heterogéneo. En consecuencia, la tradicional diferenciación entre viejas y nuevas clases medias debe adquirir un nuevo sentido, e inevitablemente hacerse más compleja, en la medida en que ha de cruzarse con el fenómeno de los ganadores y perdedores de estas nuevas economías globales. Evidentemente, los ganadores se incorporan al grupo de las nuevas clases medias, y al también heterogéneo de las clases altas/medias altas, por seguir utilizando la clasificación del CIS. Por el contrario, debemos asumir que en las viejas clases medias se concentran los mayores riesgos de sufrir las nuevas formas de vulnerabilidad que conllevan estos cambios globales.

Somos también conscientes de que el aumento cuantitativo de las clases medias –fundamentalmente en América Latina– son

consecuencia directa de la salida de la pobreza de los estratos superiores de las “clases bajas”. La incorporación al mercado de trabajo formal, el aumento de los niveles educativos, el crecimiento de los ingresos familiares y el mayor acceso a bienes y servicios sociales explica este aumento “desde abajo”. No obstante, no debemos olvidar que, en el contexto europeo –y, especialmente en el caso español–, ya incluso antes del inicio de la actual crisis económica, se difundió la preocupación por el surgimiento de todo un conjunto de síntomas que apuntan a un incremento constante de la vulnerabilidad de las viejas y nuevas clases medias. En concreto, se ha apuntado a que algunas de las tendencias de cambio de los mercados de trabajo –aumento de la precariedad y de la inestabilidad laboral, “proletarización de ciertas ocupaciones”...– estarían afectando en mayor medida a los empleados “de cuello blanco” de las cate-

gorías intermedias. Un fenómeno paralelo a la percepción de la creciente falta de adecuación entre los logros obtenidos en el sistema educativo y la entrada en el mercado de trabajo⁶. Esta impresión de fragilidad y peligro se ha visto reforzada por el cuestionamiento de la viabilidad de algunos de los bienes y servicios proporcionados por el Estado de bienestar, de los que se benefician esencialmente las clases medias.

Algunos argumentos relacionados con estos procesos, y relevantes para mi propio argumento, son los siguientes. En primer lugar, ciertos estudiosos (Hopenhayn, 2010) se preguntan si la apertura de los sistemas educativos, que ha tenido lugar en todos los países iberoamericanos aunque con distintos ritmos y calendarios, podría llegar a poner en riesgo la tradicional distinción de las clases medias basada en sus altos niveles educativos. El argumento, sin embargo, es cuestionable al menos a corto plazo, ya que los datos

Tabla 2

España. Nivel de estudios según estatus socioeconómico (%)

	Clase alta/ media-alta	Nuevas clases medias	Viejas clases medias	Obreros cualificados	Obreros no cualificados	TOTAL
Sin estudios	0,4	2,0	15,9	9,4	14,4	8,0
Primaria	6,8	33,5	54,2	62,4	61,8	44,4
Secundaria	8,4	22,4	11,1	8,3	9,2	11,8
Form. Profesional	10,3	21,0	9,6	16,0	11,2	14,2
Medios univ.	27,0	8,3	5,8	2,3	2,3	8,8
Superiores	46,8	12,5	2,9	1,6	1,1	12,6
N.C.	0,2	0,2	0,5	-	-	0,2
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente CIS. E 2911. Septiembre 2011.

siguen indicando que existe una relación directa entre el estatus socioeconómico y el logro educativo. En concreto, en la tabla 2 puede observarse cómo se mantienen unas clarísimas diferencias entre las clases sociales en España de acuerdo con el nivel educativo alcanzado. Destaca en esta tabla la gran distancia entre viejas y nuevas clases medias.

Pero, además, existen numerosos indicios de que tanto las nuevas clases medias pero, sobre todo, las medias altas/altas ponen en juego nuevos mecanismos de diferenciación educativa para sus hijos/as: escuelas privadas, conocimiento de idiomas, estudios de postgrado. En el caso concreto de España, distintas investigaciones impulsadas por el INJUVE muestran cómo en los últimos años las familias de clase media y media alta han asumido plenamente estas nuevas reglas de la diferenciación, y planifican de forma explícita la inversión en educación de sus hijos e hijas, aun a costa de restringir sus propios gastos de consumo (AAVV, 2008). Por otro lado, podemos recordar que el rechazo a los que se consideran nuevos factores de desigualdad social se expresa en muchas de las demandas de los movimientos estudiantiles de los últimos años en países europeos (Francia, Gran Bretaña, Italia, España) y latinoamericanos (Chile). En definitiva, es difícil negar que, aún hoy en día, para las nuevas y viejas clases medias el logro educativo sigue siendo considerado como la principal garantía de ascenso social.

Sin embargo, F. Dubet (2004) advierte en sus investigaciones sobre el caso francés (realizadas antes del inicio de la actual crisis económica) de la existencia de una preocupación creciente entre estas clases por la movilidad descendente de sus hijos/as. El temor de que las nuevas generaciones “vayan a vivir peor que ellos” parece difundirse con cierta rapidez, lo que explicaría no sólo un creciente pesimismo en estos grupos sino también su predisposición a atender a discursos reactivos –anti-inmigración, islamofobia...– y una progresiva atracción hacia organizaciones políticas de la nueva derecha radical. Un fenómeno que también es perceptible en otros países europeos, muy concretamente en los escandinavos.

Si tomamos en consideración ahora la dimensión de los gustos y el consumo culturales de las clases medias, nos encontramos también con un panorama complejo y contradictorio. Por una parte, parece inevitable aceptar –como muestran los datos de la CEPAL que maneja M. Hopenhayn (2010) en su estudio– que se ha producido un claro acceso de las clases medias iberoamericanas al consumo de productos de masa baratos. Un fenómeno hecho posible por los cambios acaecidos en los mercados de bienes de consumo globales de las últimas décadas, que han facilitado la extensión de bienes vinculados a actividades de ocio y a nuevos estilos de vida, antes reservados a las elites: viajes, vacaciones, moda,

Tabla 3

Interés por distintos ámbitos de la cultura en España (%)

	Música					Cine				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Mucho/ Bastante	80,8	80,1	61,2	63,7	69,3	76,9	70,6	47,7	51,2	55,7
Poco/ Nada	18,8	19,3	38,2	35,5	30,7	23	29,3	51,8	48,1	44,3

	Lectura					Teatro				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Mucho/ Bastante	81,7	71	50,8	47,2	46,6	55,4	43,2	26,3	21,5	25,9
Poco/ Nada	17,9	29	48,4	52,4	53,1	43,8	56,1	71,0	74,8	73,8

Fuente: CIS, E 2806, Junio 2009. ("Me gustaría que me dijera en qué medida le interesan, mucho, bastante, poco o nada, los siguientes ámbitos de la cultura que voy a mencionarle").

1. Clase alta/media alta. 2. Nuevas clases medias. 3. Viejas clases medias. 4. Obreros cualificados. 5. Obreros no cualificados.

electrodomésticos, informática, música...Una pulsión hacia el consumo que recogen muchas reflexiones sobre las nuevas formas de poner en práctica la ciudadanía, ya mencionadas con anterioridad?

En cierto sentido, podría afirmarse que avanzamos hacia una democratización de los gustos y de las prácticas culturales. Un proceso que sería perceptible, sobre todo, en las culturas juveniles, en donde el análisis de clase hace ya tiempo fue sustituido por el estudio de otro tipo de grupos de afinidad, como son las "tribus" juveniles (Feixa, 1998; Maffesoli, 1990) que siguen reproduciendo formas de desigualdad, pero, en cualquier caso, con lógicas distintas a la de la clase.

No obstante, estos procesos de homogeneización de las prácticas culturales son cuestionados por los nuevos fenómenos de diferenciación jerárquica de gustos y estilos de vida que señalan algunos autores al hablar del surgimiento de nuevos mercados de la diferenciación destinados precisamente a los sectores más altos de las clases medias. Por otra parte, en el momento en que se toman en consideración algunos datos de encuestas de opinión sobre hábitos culturales, las diferencias por estatus socioeconómico siguen siendo muy notables. En concreto, una vez más para el caso español, las tablas 3 y 4 sobre el grado de interés por ciertos ámbitos de la cultura y el tipo de actividades de ocio

Tabla 4
Actividades de ocio por estatus socioeconómico en España

	Clase alta/ media-alta	Nuevas clases medias	Viejas clases medias	Obreros cualificados	Obreros no cualificados	TOTAL
	%	%	%	%	%	%
Ver la televisión	29,2	43,2	59,5	52,1	58,5	48,6
Leer (prensa, libros, etc.)	28,4	22,6	12,6	16,8	17,0	19,2
Asistir a espectáculos (cine, teatro, conciertos, etc.)	27,2	18,7	8,0	10,0	8,8	14,1
Ver alguna exposición (pintura, fotografía, etc.)	8,5	4,4	1,5	1,7	1,4	3,3
Navegar por Internet	9,7	12,0	4,2	6,2	4,8	7,4
Pasear, hacer ejercicio, deporte, gimnasia	32,9	31,5	38,5	39,1	29,3	35,2
Salir a "tomar algo" con pareja/familia	38,4	41,7	32,5	40,8	45,9	39,7
Reunirse con amigos fuera de casa	44,6	40,5	38,3	36,9	35,0	38,9
N.S.	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0
N.C.	1,2	1,7	2,0	1,9	1,7	1,7

Fuente: CIS E 2681. Marzo 2007. ("Y durante los fines de semana y días festivos, ¿qué tres tipos de actividades suele ud. hacer durante su tiempo libre? (Máximo tres respuestas)").

más frecuentes pueden servir para realizar algunas consideraciones.

Ante todo, se mantienen claras disparidades entre la "alta cultura" y la "cultura popular". Una división que se expresa tanto en el interés como en la frecuencia de actividades de ocio relacionadas con estos ámbitos. Por lo que se refiere a las prácticas culturales, las máximas diferencias entre grupos de estatus se encuentran en la lectura, la asistencia a espectáculos y la visita a exposiciones. Es interesante advertir la considerable distancia

entre las nuevas clases medias y las viejas, estando mucho más cercanas las nuevas a las clases medias altas/altas y las segundas a los gustos y hábitos de las clases obreras. Por otra parte, los datos de la tabla 4 confirman que la televisión se ha convertido en el espectáculo popular por excelencia, con niveles máximos en la vieja clase media.

En segundo lugar, estos mismos datos proporcionan indicios de diferentes formas de sociabilidad de las clases medias, en comparación con otros grupos de estatus. Unos

contrastes que confirman ciertas conclusiones contenidas en los trabajos sobre las transformaciones de los tipos de consumo que apuntan al desarrollo de nuevas formas de diferenciación simbólica que se expresan en pequeños matices. Se trata de fenómenos que precisan de una aproximación mucho más detenida y matizada, y que son muy difíciles de incorporar a una encuesta de opinión. El “boom” de la gastronomía, la nueva jerarquización de las marcas de moda o de aparatos electrónicos, o incluso la aparición del fenómeno de las series de televisión “cultas” son fenómenos que, desde hace algún tiempo, han suscitado el interés de los sociólogos de la cultura, preocupados por la transformación de los mecanismos de diferenciación cultural de las clases medias altas y de las nuevas clases medias.

En definitiva, como ya se ha apuntado en páginas anteriores, es difícil negar que avanzamos hacia la construcción de nuevas barreras de la inclusión/exclusión que exigen trabajos mucho más minuciosos que nos permitan aprehender estas nuevas formas de jerarquía y comprobar el modo en que operan en la reproducción de la desigualdad social, sin perder de vista nunca las particularidades nacionales, puesto que estos procesos están directamente afectados por las tensiones que se generan entre lo global y lo local.

La lectura de estos datos nos remite al impacto del desarrollo de las nuevas tec-

nologías de la información y la comunicación (NTICs) en todas estas transformaciones y, muy en particular, a la influencia de la denominada “brecha digital”. No se trata únicamente de advertir que el hecho de estar conectado o no a la red se ha convertido en una condición “sine qua non” para poder disfrutar de estos nuevos estilos de vida, sino también de que la conexión es un prerequisite imprescindible para situarse del lado de los ganadores en las nuevas formas de la desigualdad. En este punto, se puede destacar que el máximo porcentaje de aquéllos para los que navegar por internet forma parte de una de sus tres principales actividades de ocio durante los días festivos se encuentra entre las nuevas clases medias, seguido curiosamente en el caso español por los obreros cualificados⁸.

En la brecha digital interviene de forma decisiva el estatus socioeconómico, tal y como se muestra en la tabla 5. Existe una nítida línea divisoria que distingue a los grupos de conectados –la clase media y media alta y las nuevas clases medias– frente a las viejas clases medias y los dos grupos que podemos incluir dentro de la clase obrera. Las consecuencias sobre la desigualdad social que producen las diferentes capacidades de utilización y el desigual acceso a las NTICs ya fueron señaladas hace una década por M. Castells (2001) cuando afirmó que nos encontrábamos ante el surgimiento de un nuevo “cleavage” social: el del espacio de los flujos frente al espacio de los lugares.

Tabla 5

Frecuencia de utilización de internet por estatus socio-económico en España

	Clase alta/ media-alta	Nuevas clases medias	Viejas clases medias	Obreros cualificados	Obreros no cualificados	TOTAL	(N)
	%	%	%	%	%	%	
Todos o casi todos los días	53,9	40,9	15,7	16,5	13,3	27,1	(650)
Por lo menos una vez a la semana	16,5	14,1	7,5	9,5	10,5	11,3	(272)
Varias veces al mes	3,5	4,4	0,9	2,7	1,7	2,7	(65)
Una vez al mes	2,7	1,7	1,3	1,2	1,4	1,6	(38)
Varias veces al año	1,0	1,5	1,3	1,3	1,7	1,3	(32)
No utiliza Internet	21,9	36,7	69,2	67,5	71,4	54,5	(1309)
N.S./ No sabe lo que es	0,2	0,6	4,0	1,4	-	1,4	(33)
N.C.	0,2	0,2	-	-	-	0,1	(2)
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	(2401)

Fuente: CIS E 2681. Marzo 2007. ("¿Cuánto suele utilizar internet?")

Tabla 6

Frecuencia de utilización de internet por edad en España

	De 18 a 24	De 25 a 34	De 35 a 44	De 45 a 54	De 55 a 64	65 y más	N.C.	TOTAL
	%	%	%	%	%	%	%	%
Todos o casi todos los días	48,9	43,5	34,6	25,9	11,4	2,6	-	27,2
Por lo menos una vez a la semana	19,1	17,4	15,9	9,9	5,4	1,6	50,0	11,4
Varias veces al mes	5,7	4,2	3,7	2,4	0,6	0,4	-	2,7
Una vez al mes	2,7	1,9	2,6	1,8	1,3	-	-	1,6
Varias veces al año	1,5	1,5	1,6	1,8	0,9	0,6	-	1,3
No utiliza Internet	21,8	31,6	41,5	57,9	78,8	89,3	50,0	54,3
N.S./ No sabe lo que es	-	-	-	0,3	1,6	5,5	-	1,4
N.C.	0,4	-	0,2	-	-	-	-	0,1
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: CIS, E 2681. Marzo 2007. ("¿Cuánto suele utilizar internet?").

No obstante, parece conveniente matizar esta afirmación puesto que, sin duda, la principal variable que afecta a las capacidades de acceso a las NTICs y a su utilización efectiva es la edad, tal y como se puede advertir en la tabla 6. En todas las culturas juveniles, estas tecnologías se han convertido en elemento básico de sus estilos de vida, incorporando, además, una constante innovación en el modo en que las emplean. Por consiguiente, es necesario ser prudentes sobre la continuidad de la brecha digital por estatus; muy posiblemente ésta se atenuará a medida que los jóvenes vayan alcanzando la edad adulta⁹.

Lo que sí es importante es constatar los diferentes usos de las NTICs por parte de las diversas categorías de estatus. En concreto, estudios recientes (Robles, 2006) revelan el aumento del peso de internet –redes sociales, chats, blogs...– en la adquisición de información y en el desarrollo de nuevas formas de implicación política. Un fenómeno en el que, una vez más, son los jóvenes de clase media y media/alta los protagonistas más destacados¹⁰.

IV. Un intento de aproximarse a los universos políticos de las clases medias

¿Poseen estos cambios en los gustos y prácticas culturales de unas clases medias cada vez más heterogéneas algún impacto en sus culturas

políticas? O, por plantearlo de otro modo, ¿en qué medida el aumento de la heterogeneidad de estas clases y la difuminación de sus identidades colectivas están teniendo alguna influencia en sus identidades políticas y en el modo en que entienden su papel como actores políticos colectivos?

Como ya anuncié en las primeras páginas de este trabajo, es muy difícil plantear conclusiones claras sobre esta cuestión puesto que, si nos limitamos a la tradición todavía dominante de los estudios de la cultura política, la relación con la desigualdad social simplemente no es abordada. Aunque nunca formulada de forma explícita, una de las precondiciones básicas de la cultura cívica –aquella que se corresponde con los sistemas democráticos estables de las sociedades avanzadas– es la superación de los principales “cleavages” que dividen a las sociedades y que constituyen una de las principales fuentes del conflicto político. La cultura cívica es, pues, la de un “ciudadano medio”, sin referencia alguna a las formas de estratificación social y al desigual reparto de recursos.

De hecho, los escasos estudios que se plantean profundizar en el análisis de las subculturas políticas insisten en analizar la permanencia de algunos de estos viejos “cleavages” (etnia, religión, incluso género) en las sociedades avanzadas. Pero la clase social no se incluye nunca entre ellos. Sí se

consideran, en cambio, las disparidades en la cultura política que introducen algunas de las variables sociodemográficas clásicas –edad y nivel educativo– en la línea de la tradición clásica de los estudios clásicos de participación política (Milbrath, 1982; Verba, 1993). Junto a ello, se reconoce el papel de la socialización política familiar en la adquisición de las capacidades básicas del sujeto político y, más recientemente, se incorpora la referencia al peso de las prácticas asociativas en la predisposición hacia la ciudadanía activa.

En el desarrollo del argumento de la cultura política formulado por R. Inglehart a partir de finales de los años setenta (Inglehart, 1977, 1991, 1999, 2005) en su teoría de los valores postmaterialistas, la extensión de los niveles de bienestar material y de seguridad de las generaciones nacidas tras el fin de la segunda guerra mundial son los principales factores explicativos de este proceso. Sin mencionarlo nunca de forma explícita, se repite, por lo tanto, el viejo argumento de la extensión de una “sociedad de clases medias”, caracterizada por la superación de las viejas desigualdades socioeconómicas. De aquí que la brecha más significativa sea la que se forma entre unas nuevas generaciones de jóvenes más educados y con un mayor nivel de bienestar, cuyos valores postmaterialistas generan una nueva política, en contraposición a otros sectores que todavía se resisten a la adopción de dichos valores. Entre estos últimos, no sólo se encuentran las generaciones de mayor

edad sino todos aquellos grupos que, por distintas razones, siguen ligados a los viejos valores tradicionales. En los últimos trabajos de este autor, se presta una creciente atención al peso de la religión como obstáculo para la difusión de dichos valores.

No es éste el momento para detenerme en el debate sobre las aportaciones y limitaciones de los trabajos de Inglehart y de sus seguidores. Simplemente, me interesa destacar dos hechos. En primer lugar, a pesar de la afirmación de Inglehart sobre la inevitable extensión de los valores postmaterialistas en todo el mundo occidental, siguen manteniéndose diferencias muy notables entre regiones y países. En segundo lugar, en el momento en que consideramos la influencia del estatus socioeconómico en alguno de los principales indicadores del postmaterialismo, las diferencias son notables por grupos de estatus.

Tomemos, por ejemplo, el caso de la confianza en los demás. La inclusión de este indicador en la Encuesta Mundial de Valores (WVS) constituye, sin duda, una ampliación importante del planteamiento clásico de la cultura política. Por otra parte, el concepto de “confianza generalizada” tiene un papel muy significativo en la concepción de capital social de R. Putnam. Sin entrar tampoco en el debate sobre las debilidades de esta definición de confianza, basta con recordar que la confianza generalizada en el otro es un prerequisite clave de la adquisición de capacidades básicas

Tabla 7
Confianza interpersonal

	Se puede confiar en la mayoría de las personas	Uno nunca es lo suficientemente cuidadoso en el trato con los demás
Argentina	24,1 %	75,9 %
Bolivia	18,8 %	81,2 %
Brasil	10,2 %	89,8 %
Colombia	20,5 %	79,5 %
Costa Rica	18,8 %	81,2 %
Chile	18,0 %	82,0 %
Ecuador	16,8 %	83,2 %
El Salvador	26,4 %	73,6 %
Guatemala	18,9 %	81,1 %
Honduras	21,8 %	78,2 %
México	26,7 %	73,3 %
Nicaragua	16,9 %	83,1 %
Panamá	21,4 %	78,6 %
Paraguay	13,8 %	86,2 %
Perú	14,5 %	85,5 %
Uruguay	30,9 %	69,1 %
Venezuela	24,1 %	75,9 %
España	38,3 %	61,7 %
República Dominicana	31,3 %	68,7 %
Total	22,6 %	77,4 %

Fuente: Latinobarómetro 2010

para la vida social y la ciudadanía activa. En nuestro caso, si atendemos a los datos del Latinobarómetro de 2010 (tabla 7) advertiremos que existen notables diferencias entre los países iberoamericanos que no se corresponden simplemente con la disparidad de niveles de desarrollo y de bienestar. En concreto, el 31,3% de los dominicanos afirma que, por lo general, se puede confiar en la mayoría de las personas, frente al 10,2% de los brasileños.

Ciertamente, debemos incorporar la referencia a la seguridad de cada país; o, mejor dicho, los niveles de seguridad percibidos por sus ciudadanos. Pero ello tampoco explicaría que los niveles de confianza sean, por ejemplo, mayores en Colombia (20,5%) que en Costa Rica (18,8%) o en Chile (18,0%).

Por otra parte, si se introduce la distribución de la confianza interpersonal de acuerdo con las ocupaciones de los activos entrevistados, no

Tabla 8
Confianza interpersonal por ocupación

	Ocupación Activos	Se puede confiar en la mayoría de las personas	Uno nunca es lo suficientemente cuidadoso en el trato con los demás
República Dominicana	Profesional independiente	30,6 %	69,4 %
	Dueño de negocio	25,8 %	74,2 %
	Agricultor/pescador	24,5 %	75,5 %
	Trabajador por cuenta propia, ambulante	22,8 %	77,2 %
	Profesional dependiente	50,3 %	49,7 %
	Alto ejecutivo	50,0 %	50,0 %
	Ejecutivo de mando medio	28,3 %	71,7 %
	Otro empleado	36,2 %	63,8 %
	Uruguay	Profesional independiente	22,7 %
Dueño de negocio		37,8 %	62,2 %
Agricultor/pescador		81,8 %	18,2 %
Trabajador por cuenta propia, ambulante		38,0 %	62,0 %
Profesional dependiente		25,0 %	75,0 %
Alto ejecutivo		100,0 %	-
Ejecutivo de mando medio		-	100,0 %
Otro empleado		31,0 %	69,0 %
Brasil		Profesional independiente	20,0 %
	Dueño de negocio	9,0 %	91,0 %
	Agricultor/pescador	3,8 %	96,2 %
	Trabajador por cuenta propia, ambulante	9,4 %	90,6 %
	Profesional dependiente	15,2 %	84,8 %
	Alto ejecutivo	25,0 %	75,0 %
	Ejecutivo de mando medio	20,0 %	80,0 %
	Otro empleado	11,9 %	88,1 %
	Paraguay	Profesional independiente	16,7 %
Dueño de negocio		15,3 %	84,7 %
Agricultor/pescador		15,6 %	84,4 %
Trabajador por cuenta propia, ambulante		17,3 %	82,7 %
Profesional dependiente		6,8 %	93,2 %
Alto ejecutivo		-	100,0 %
Ejecutivo de mando medio		9,5 %	90,5 %
Otro empleado		13,9 %	86,1 %

Fuente: Latinobarómetro 2010

Tabla 9
Confianza generalizada en España

	Clase alta/ media-alta	Nuevas clases medias	Viejas clases medias	Obreros cualificados	Obreros no cualificados	TOTAL
	%	%	%	%	%	%
(0-1)						
Nunca se es lo bastante prudente	2,8	4,2	6,2	7,1	9,5	6,2
(2-3)	13,3	16,7	19,8	21,2	24,8	19,5
(4-6)	48,7	51,1	53,3	51,5	44,8	50,1
(7-8)	29,1	23,9	16,8	16,8	16,2	20,0
(9-10)						
Se puede confiar en la mayoría de la gente	5,0	3,3	2,2	2,4	2,5	3,0
N.S./N.C.	1,1	0,8	1,6	1,1	2,3	1,3
TOTAL	100	100	100	100	100	100

Fuente: CIS, E 2632, Enero 2006 ("¿Diría usted que, por lo general, se puede confiar en la mayoría de la gente, o que nunca se es lo bastante prudente en el trato con los demás?").

se encuentra una pauta clara en los distintos países de la región. Concretamente (tabla 8), en los dos países latinoamericanos que expresan mayores niveles de confianza interpersonal (República Dominicana y Uruguay) y en los dos en los que son más bajos (Brasil y Paraguay) la relación parece simplemente inexistente. Más aún, en el Latinobarómetro de 2010 tampoco aparece una pauta clara cuando se analiza la distribución de la confianza según los niveles educativos de los entrevistados.

No obstante, no deben extraerse conclusiones precipitadas de estos datos. En el caso español (tabla 9), para el que se ha empleado un indicador más sofisticado que la simple ocupación del entrevistado, sí encontramos en

cambio la pauta previsible de acuerdo con el análisis de Inglehart. Las clases medias poseen niveles medios de confianza, que son algo menores en el caso de las viejas clases medias, y que alcanzan su máximo en las clases altas y medias-altas.

Pasando ahora a tomar en cuenta algunos indicadores clásicos de la cultura política con toda la precaución que exige trabajar con categorías tan ambiguas y controvertidas, es posible afirmar que los resultados apuntan en las siguientes direcciones:

- 1) La desigualdad socioeconómica sí parece intervenir en algunas de las dimensiones básicas de la constitución del sujeto

Tabla 10
Confianza en las instituciones en España

	Partidos Políticos					Gobierno Central					Poder judicial				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Poca o ninguna confianza (0-3)	41,2	47,2	49,5	51,1	53,5	39,3	46,6	46,7	43,9	45	28,4	37,7	39,0	41,5	40,3
Bastante confianza (4-6)	50,7	44,2	37,6	40,7	37,4	48,8	39,7	35,0	40,7	40,6	47,6	42,0	39,0	42,0	37,1
Mucha o total confianza (7-10)	6,4	7,1	5,3	4,7	4,7	1,4	11,6	10,7	10,9	10,4	22,3	17,3	12,0	11,0	17,7
NS/NC	1,7	2,2	6,0	3,7	4,4	1,4	2,0	7,5	4,4	6,3	4,7	5,5	8,2	6,5	7,2

Fuente: CIS, E 2826, diciembre 2009. (“¿En qué medida confía usted en cada una de las siguientes instituciones o grupos? Utilice esta escala de 0 a 10 en la que el 0 significa “ninguna confianza” y el 10 “total confianza”).

1.Clase alta/media alta. 2.Nuevas clases medias. 3.Viejas clases medias. 4.Obreros cualificados. 5.Obreros no cualificados.

político. En concreto, en todas las encuestas de los dos bancos de datos que se han manejado en este trabajo se encuentran diferencias muy significativas por estatus socioeconómico en el interés y en la exposición a la información política. A medida que se asciende en la escala de estratificación, aumenta la inteligibilidad del mundo político y, por lo tanto, la capacidad de considerarse como miembro competente de la comunidad política. En este punto, una vez más, las diferencias entre las viejas y las clases medias son significativas. No obstante, tal y como comentamos con anterioridad, ello no se refleja en pautas claras de confianza interpersonal ni tampoco en la

confianza en las principales instituciones políticas (tabla 10), con independencia de que este último indicador de confianza varíe mucho entre los países y esté estrechamente vinculado a la coyuntura política concreta de cada uno de ellos.

2) Aunque las clases medias –fundamentalmente las nuevas– poseen niveles apreciables de competencia cívica, aparece una nueva línea de división en el momento en que se presta atención a la participación ciudadana. Si exceptuamos el voto y la estricta política electoral, las demás formas de implicación cívica siguen siendo actividades en las que están presentes funda-

Tabla 11

Participación en acciones sociales y políticas en España

	Clase alta/ media-alta		Nuevas clases medias		Viejas clases medias		Obreros cualificados		Obreros sin cualificar	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
Firmar una petición	41,2	57,5	26,2	72,5	17,0	82,0	18,2	81,5	18,2	81,3
Asistir a una manifestación	31,4	67,7	20,0	79,3	13,7	84,7	11,6	87,6	14,7	84,5
Participar en una huelga	10,3	87,8	8,7	89,4	6,1	92,9	7,9	90,9	6,4	92,7
Boicotear productos por razones políticas, éticas o medioambientales	28,0	72,0	19,4	80,4	11,6	87,7	8,7	91,0	8,2	91,7
Donar o recaudar dinero para una causa	44,2	54,9	31,1	67,8	23,6	75,6	20,4	79,4	16,5	83,4
Asistir a una reunión política o a un mitin	12,5	86,1	7,0	92,6	6,3	93,6	4,6	95,2	6,6	93,2
Participar en un foro de discusión política en Internet	5,7	93,6	2,0	97,6	1,2	98,2	1,1	98,4	0,6	99,4

Fuente: CIS, E 2632, Enero 2006. ("Existen diversas formas de participación en acciones sociales y políticas que la gente puede llevar a cabo. Por favor, indíqueme para cada una de las que le voy a mencionar si usted le ha llevado a cabo en los últimos 12 meses:").

mentalmente miembros de las clases altas y medias altas. En un momento en el que las movilizaciones de la clase obrera parecen pertenecer a un pasado cada vez más lejano, la "política de la protesta" y, sobre todo, las nuevas formas de movilización política –al menos en el caso español– parecen incumbir mayoritariamente a los miembros de la clase alta/media alta y, en menor medida, a los de las nuevas clases medias (ver tabla 11).

3) Las diferencias por estatus socioeconómico son menores, o en todo caso menos claras, cuando se consideran los

fundamentos de la legitimidad de los sistemas democráticos. Por ejemplo, cuando se analizan las respuestas a la clásica afirmación de que "la democracia es preferible a cualquier otra forma de gobierno", no sólo nos encontramos con disparidades notables entre los distintos países de la región, sino que la variable estatus socioeconómico no introduce una pauta clara de distinción.

En definitiva, este repaso sucinto de algunos datos de encuestas de cultura política sólo nos permite concluir que la desigualdad socioeconómica opera de forma distinta en los

tres niveles centrales de las culturas políticas: la construcción del sujeto político, la implicación efectiva en la vida política y, finalmente, la valoración del sistema político en su conjunto. Por otro lado, lo único que nos permiten los resultados de este tipo de estudios es reforzar nuestra convicción de la heterogeneidad de las clases medias, en la medida en que las diferencias que exhiben los viejos y los nuevos sectores en cada uno de estos tres niveles son especialmente significativas. Pero, muy a mi pesar, no se puede afirmar nada más en lo referente a las posibles especificidades de unos universos políticos de las clases medias.

V. ¿Por qué esforzarse por profundizar en el estudio de las culturas políticas de las clases medias?

A partir de la rápida y, sin duda, insuficiente revisión de lo que nos dicen los estudios tradicionales de cultura política cuando se incorpora la desigualdad social, el primer impulso es dar una respuesta negativa a esta pregunta. Sencillamente, se podría concluir que no tiene ningún sentido tratar de poner en relación dos campos de estudio que parten de presupuestos teóricos tan dispares; que conciben la realidad social de una forma contrapuesta. Pero, además, algunos de los trabajos más recientes que se esfuerzan por profundizar en las identi-

dades de las clases medias en las sociedades actuales advierten unas dificultades todavía mayores, ya mencionadas al comienzo de estas páginas.

La des-identificación con la clase social es un fenómeno generalizado en nuestras sociedades, pero particularmente significativo en las clases medias. Las personas que se ubican en este estrato se resisten a emplear el lenguaje clasista a la hora de dar cuenta de sus experiencias vitales, aspiraciones y comportamientos. Un tipo de discurso compatible con el reconocimiento de la persistencia de formas de desigualdad social y, sobre todo, con las dificultades para formular un “nosotros común” de clase media. No se trata tanto de un lenguaje de la individualización en sentido estricto, sino más bien el resultado de una tensión por entenderse a sí mismos como personas comunes, normales, en un mundo que se sabe desigual. Ante esta complejidad –no exenta de contradicciones– algunos nuevos estudios optan por un doble movimiento. En primer lugar, trasladan su interés al análisis del modo en que las “viejas” líneas de la desigualdad social son cruzadas por otras –viejas y nuevas–, como la etnia o el género. En segundo lugar, se centran en el estudio de los gustos y estilos de vida, en la medida en que entienden que las nuevas formas de desigualdad social están generándose no ya en los ámbitos de la vida material, sino en las prácticas simbólicas y culturales. No obstante, la vinculación de estas nuevas formas de identidad cultural de las clases

medias con la esfera de la vida pública/política sigue siendo un terreno inexplorado.

En mi opinión, frente a este panorama –complejo, desconcertante y en ocasiones descorazonador– cabe una respuesta positiva a la pregunta que inicia esta última parte de mi argumento. Explorar el modo en que operan las culturas políticas de las clases medias en los procesos de politización de sus demandas y en su constitución como actores sociales y políticos constituye un tema relevante de investigación. Y ello es así, al menos por dos hechos resaltados a lo largo de mi exposición. En primer lugar, porque en el ámbito iberoamericano, sea cual fuere el significado que atribuyamos al concepto de clases medias, se constata un crecimiento –objetivo y subjetivo– de las mismas. Y, en segundo lugar, porque parece claro que estas clases constituyen un “locus” especialmente adecuado para comprobar el impacto de las actuales transformaciones económicas, sociales y culturales sobre la constitución del “nosotros común”: los procesos de individualización, el crecimiento de la desigualdad o la polarización social.

No obstante, asumir esta tarea implica estar dispuestos a dar un giro muy significativo en nuestra perspectiva de estudio. Tres son los principales retos que deberíamos asumir:

1. Trabajar con unas nuevas categorías de análisis que hagan posible aprehender la

realidad y las consecuencias de la heterogeneidad de las clases medias en nuestras sociedades actuales. Muy posiblemente, ello suponga superar el viejo vocabulario del análisis de clase, que se muestra incapaz de dar cuenta de estas nuevas realidades.

2. Extender los trabajos sobre los estilos de vida y las identidades sociales de las clases medias al terreno de la vida política, superando las propuestas de los análisis sobre el “ciudadano consumidor”. Y ello porque debemos reconocer que prestar atención a lo que ocurre en las viejas y nuevas esferas de la vida política sigue siendo relevante para el análisis social.

3. Recurrir a la imaginación sociológica para desarrollar nuevas metodologías de estudio que permitan captar toda la riqueza de los procesos de construcción y puesta en práctica de las representaciones sobre la política. No se trata únicamente de constatar la escasez del trabajo cualitativo en el campo de la cultura política, sino también de reconocer los límites del análisis del discurso que emplean la gran mayoría de éstos. Estudiar a gente concreta, en espacios concretos y haciendo cosas concretas puede ser un buen inicio para avanzar en una etnografía de la ciudadanía entre las clases medias.

Referencias bibliográficas

- AAVV (2008), *Informe 2008. Juventud en España*, Madrid, INJUVE.
- ALMOND, G. y S. VERBA (1963), *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*, Princeton, Princeton University Press. (ed. en español, Madrid, ed. Iberoamericana, 1970).
- BAUMAN, Z. (1999), *La globalización, consecuencias humanas*, México, FCE.
- BAUMAN, Z. (2000), *The individualized society*, Londres, Polity Press.
- BECK, U. (1998), *La sociedad del riesgo*, Barcelona, Paidós.
- BOTTERO, W. (2004), "Class identities and the identity of class", *Sociology*, vol 38, n°5, pp. 985-1003.
- BOURDIEU, P. (1991), *La distinción: criterio y bases sociales del gusto*, Madrid, ed. Taurus.
- BUTLER, T. y M. SAVAGE (eds.) (2004), *Social change and the middle class*, Londres, Routledge.
- BYRNE, D. (2005), "Class, culture and identity: a reflection on absences against presences", *Sociology*, vol. 39, n°5, pp. 807-816.
- CASTELLS, M. (2001), *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*, Madrid, Alianza Ed.
- DEVINE, F. (2004), *Rethinking class: cultures, identities and lifestyles*, Basingstoke, Macmillan.
- DUBET, F. (2004), *Les inégalités multipliées*. París, L'Aube.
- ERIKSON, R. y J. GOLDTHORPE (1993), *The constant flux: A study of class mobility in industrial societies*, Oxford, Clarendon Press.
- ESPING-ANDERSEN, G. (2010), *Fundamentos sociales de las economías postindustriales*, Barcelona, Ed. Ariel.
- FEIXA, C. (1998), *De jóvenes, bandas y tribus. Antropología de la juventud*, Barcelona, Ed. Ariel.
- FRASER, N. (2000), "Rethinking Recognition", *New Left Review*, n° 3, pp. 107-120.
- GARCÍA CANCLINI, N., (ed.) (1995), *Consumidores y ciudadanos*, México, Ed. Grijalbo.
- GIDDENS, A. (2003), *La tercera vía*, Madrid, Ed. Taurus (e.o. 1998).
- GOLDTHORPE, J. (1987), *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, Oxford, Clarendon Press.
- HOPENHAYN, M. (2010), "¿Cómo ha cambiado la clase media en América Latina? Elementos para el debate", en L. Paramio (coord.) *Clases medias y gobernabilidad en América Latina*, Madrid. Fundación Pablo Iglesias.
- INGLEHART, R. (1977), *The Silent Revolution. Changing Values and Political Styles Among Western Publics*, Princeton, New Jersey, Princeton University Press.
- INGLEHART, R. (1991), *El Cambio Cultural en las Sociedades Industriales Avanzadas*, Madrid, CIS.
- INGLEHART, R. (1999), *Modernización y posmodernización: el cambio cultural, económico y político en 43 sociedades*, Madrid, CIS.
- INGLEHART, R. (2005), *Modernización, cambio cultural y democracia: la secuencia de desarrollo humano*, Madrid, CIS.
- LAWLER, S. (2005), "Introduction: Class, culture and identity", *Sociology*, vol. 39, n° 5, pp. 797-806.
- LOCKWOOD, D. (1989), *The blackcoated worker. A study in class consciousness*, Oxford, Clarendon Press.
- MAFFESOLI, M. (1990), *El Tiempo de las Tribus*, Madrid, Ed. Kaira.
- MARSHALL, T. H. (1998), *Ciudadanía y clase social*, Madrid, Alianza Ed.
- MARTÍNEZ BARRERO, A. (2008), "Hacia un nuevo sistema de moda. El modelo Zara", *Revista Internacional de Sociología*, vol. 66, n° 51, pp. 105-122.
- MÉNDEZ, M. L. (2008), "Middle class identities in a neoliberal age: Tensions between contested authenticities", *The Sociological Review*, vol 56, n°2, pp. 220-237.
- MILBRATH, L. (1982), *Political Participation: How and Why do People get involved in Politics*, Lanham, University Press of America.
- MORÁN, M. L. (2010), "Cultura y política: nuevas tendencias en los análisis socio-políticos", en M. Pérez Ledesma y M. Sierra (eds), *Cultura polí-*

- tica: teoría e historia*, Zaragoza, Institución Fernando el Católico, pp. 87-131.
- NAVARRO, V. (2002), *Bienestar insuficiente, democracia incompleta*, Barcelona, Ed. Anagrama.
- NORTON, A. (1993), *Republic of Signs*, Chicago, University of Chicago Press.
- PARAMIO, L. (coord.) (2010), *Clases medias y gobernabilidad en América Latina*, Madrid. Fundación Pablo Iglesias.
- PATEMAN, C. (1980), "The Civic Culture: A Philosophical Critique", en G. Almond y S Verba (eds.), *The Civic Culture Revisited*, Boston, Little Brown.
- PROCACCI, G. (1999), "Ciudadanos pobres: la ciudadanía social y la crisis de los Estados de Bienestar", en S. Lukes y S. García (eds.), *Ciudadanía: justicia social, identidad y participación*, Madrid, Ed. Siglo XXI, pp. 15-44.
- PUTNAM, R. (1993), *Making Democracy Work*, Princeton, Princeton University Press.
- PUTNAM, R. (1995). "Bowling alone: America's declining social capital", *Journal of Democracy* vol. 6, nº 1, pp. 65-78.
- ROBLES, J.M. (2006). "Los jóvenes y las nuevas formas de participación política a través de internet", *Revista de Estudios de Juventud*, nº 75, pp. 155-169.
- SAVAGE, M. (2000), *Class analysis and social transformations*, Buckingham, Open University Press.
- TURNER, B. (2001), "The erosion of Citizenship", *British Journal of Sociology*, vol. 52, nº 2, pp. 189-209.
- VERBA, S. (1993), "Citizen Activity: Who Participates? What do they say?", *American Political Science Review*, vol 87, nº 2, pp. 303-318.
- WRIGHT, E. O. (2005), *Approaches to class analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.

Notas

- 1 El texto de C. Pateman (1980) sigue siendo una referencia ineludible para comprender las críticas a las “bases filosóficas” de los planteamientos de G. Almond y S. Verba (1963).
- 2 La “inexistencia” de referencias a la clase social en estos discursos ayuda probablemente a explicar el interés que ha suscitado entre muchos autores el consumo como ámbito en donde es más fácil aprehender el modo en que se revelan estas identidades de clase y cómo se generan nuevas formas de diferenciación social (García Canclini, 1995; Norton, 1993).
- 3 Algunos trabajos que presentan diferentes diagnósticos sobre la transformación de las pautas de desigualdad económica y social en Europa son los de V. Navarro (2002) y Esping Andersen (2010).
- 4 A este respecto, es significativo comprobar cómo este tipo de discurso fue el que predominó a la hora de explicar los disturbios que se produjeron en agosto de 2011 en algunas ciudades británicas. Aunque con matices distintos, los líderes del Partido Conservador y del Laborista, junto con los medios de comunicación, ofrecieron interpretaciones que insistían en factores psicológicos –responsabilidades individuales de los jóvenes y de los padres en comportamientos que se interpretaron como mera delincuencia o desviación social– y la vinculación entre barrios degradados y predisposición a la violencia.
- 5 En concreto, he empleado datos de encuestas del CIS de la década del 2000 y del Latino-barómetro del año 2010. No obstante, los datos no son comparables porque no se emplean los mismos indicadores para referirse al estatus socioeconómico. El CIS construye una variable de clase social a partir de una homogeneización de los grupos de ocupaciones en el que interviene también la educación y los ingresos de los entrevistados. Por el contrario, en el Latinobarómetro me he visto limitada a trabajar con la variable “ocupación del activo entrevistado”.
- 6 En los últimos años, el tema de los jóvenes españoles “sobrecualificados” se ha convertido en un problema difundido por los medios de comunicación y estudiado por los investigadores (AAVV, 2008).
- 7 El fenómeno de la difusión de las copias de artículos de lujo por parte de grandes compañías (Zara, H&M) a precios accesibles para las clases medias es un ejemplo significativo de cómo en las últimas décadas se ha hecho posible a escala mundial un acceso masivo a un tipo de bienes hasta hace poco reservados a unos pocos (Martínez Barrero, 2008). Por otro lado, en el caso europeo la rápida expansión de compañías aéreas “low cost” ha tenido un enorme impacto en los cambios de los hábitos de viajes y vacaciones de las clases medias –e incluso de la clase obrera–, muy en particular de los jóvenes.
- 8 Hay que advertir que, a pesar de que en los últimos años se ha producido en España un incremento muy significativo del número de hogares con acceso a internet, las cifras de conexión y de utilización efectiva de la web son todavía bastante inferiores a la media de los países europeos (Eurostat).
- 9 Una muestra de la prudencia con la que se debe abordar el estudio de la brecha digital se encuentra en los altos niveles de empleo de las NTICs de los inmigrantes en España. La telefonía móvil, los chats, las videoconferencias o la telefonía a través de la red se convirtieron, desde el inicio de la constitución de la “España inmigrante” a finales de los años noventa, en una actividad habitual que les permite mantener el contacto con sus familias en sus países de origen.
- 10 En este punto, cabe recordar que la mayoría de los análisis de las recientes “revoluciones” que se iniciaron en la primavera de 2011 en algunos países árabes destacan el papel de las comunicaciones vía internet entre jóvenes de clase media. Otro caso en el que este tipo de comunicación ha sido también muy relevante es el movimiento del 15M en España.

Clases medias, política y democracia

Resumen:

El escenario en América Latina a finales de los años noventa era el de una clase media que había perdido peso, dando lugar a unos nuevos pobres procedentes de ella, y que por otra parte se había escindido entre perdedores y ganadores dentro del nuevo modelo económico. Lo que ha cambiado en la década pasada es que ha aparecido un tercer tipo de clase media, unas clases medias emergentes a partir de la pobreza. Paralelamente se han dado en algunos países fenómenos de polarización política, en los que las clases medias asentadas se han mostrado fuertemente hostiles a gobiernos que no amenazaban sus intereses inmediatos, pero cuyas actuaciones eran percibidas como un riesgo para el mantenimiento futuro de su estatus.

La movilización de las clases medias por sus aspiraciones de futuro frente a los gobiernos que las amenazan plantea a su vez preguntas interesantes sobre la posible consecuencia de la fuerte emergencia de clases medias en América Latina durante la década pasada. A medio plazo las aspiraciones de las clases medias emergentes pueden suponer nuevas demandas y nuevas formas de conflicto. Quizá el primer ejemplo sean las movilizaciones sobre la educación en Chile: el aumento espectacular del número de estudiantes de clase media ha llegado a plantear un problema, ya que los precios de la enseñanza media privada y de la enseñanza universitaria –pública y privada– son muy altos para el poder adquisitivo de las familias.

Palabras clave:

clases medias emergentes, polarización política, conflicto político

Abstract:

In the Nineties of the past century the middle classes had lost weight, giving rise to a “new poverty”, and on the other hand had splitted between losers and winners inside the new economic model. What has changed in the past decade is that a third type of middle classes has appeared, the middle classes emerging from poverty. In parallel they have been involved in some countries in political polarization processes, in which the established middle classes have shown hardly hostile to governments that did not threaten their immediate interests, but whose actions were perceived as a risk for the future maintenance of their status.

The mobilization of the middle classes by their aspirations of future suggest a possible and unintended consequence of the strong emergency of middle classes in Latin America during the past decade. In the medium term the aspirations of the emerging middle classes can suppose new demands and new forms of conflict. Perhaps an example could be the mobilizations on the education in Chile: the spectacular increase of the middle class students number has come to present a problem, since the prices of the private secondary teaching and of the university education –public and private– are very high for the purchasing power of the families.

Key words:

emerging middle classes, political polarization, political conflict

Clases medias, política y democracia*

“Lo que principalmente necesita la ciudad son seres iguales y semejantes, cualidades que se encuentran ante todo en las situaciones medias; y el Estado está necesariamente mejor gobernado cuando se compone de estos elementos, que según nosotros forman su base natural [...] Los Estados bien administrados son aquellos en que la clase media es más numerosa y más poderosa que las otras dos reunidas, o por lo menos que cada una de ellas separadamente. Incliniéndose de uno o de otro lado, restablece el equilibrio e impide que se forme ninguna preponderancia excesiva [...] Otra ventaja no menos evidente de la propiedad mediana es que sus poseedores son los únicos que no se insurreccionan nunca”.

Aristóteles, *Política*, libro VI, capítulo IX

I. Sociología política de las clases medias

Para Aristóteles, amante del equilibrio y de la tendencia hacia el “lugar natural”, era bueno que las clases medias restablecieran el equilibrio social incliniéndose hacia las clases altas o bajas cuando el otro lado amenazaba ese equilibrio. Marx, en cambio, como decidido partidario del cambio social, estaba forzado a ver en esa “fluctuación” de las clases medias un defecto intrínseco que impedía considerarlas como un actor social a título propio.

Podríamos pensar así que Aristóteles inaugura la tradición del estudio de las condiciones sociales favorables al orden, mientras que

Marx es quizá el mejor representante de los defensores del cambio revolucionario. Pero en otro sentido, como se sabe, Marx daba por hecho que el cambio social impulsado por el capitalismo era imparable, y su repudio hacia el papel fluctuante de las clases medias iba acompañado por el convencimiento de que tales clases estaban condenadas a la extinción –a la proletarianización– por la propia dinámica del capital una vez que éste había entrado en escena.

Este planteamiento, patente en los análisis de sus seguidores sobre la “cuestión agraria” (Kautsky, 1899), sería un obstáculo de bastante peso en la definición de la política de los primeros partidos socialistas, al menos hasta que,

inesperadamente, la socialdemocracia sueca se apartó de esta ortodoxia para responder al impacto de la crisis del 29 en la agricultura del país, y aprovechó las diferencias entre los grandes propietarios y los pequeños campesinos para pactar con estos últimos un programa de gobierno.

Después de la segunda guerra mundial, con ritmos y coherencia variables, los partidos socialdemócratas europeos fueron incorporando a sus declaraciones programáticas el hecho de que debían buscar el apoyo de las clases medias, y no sólo ya del pequeño campesinado, sino también de los numerosos pequeños empresarios y trabajadores por cuenta propia o ajena con ingresos medios surgidos del crecimiento económico. De esta forma, las clases medias pasaron de ser un obstáculo al cambio revolucionario a constituir un aliado imprescindible para los procesos democráticos de cambio.

Por otro lado, la perspectiva de Aristóteles renace en la tradición de la sociología política ya no como una apuesta por el orden (cualquier orden), sino como un adelanto de lo que Lipset dio en llamar las condiciones sociales para la democracia (Lipset, 1959 y 1994). En efecto, muchas de esas condiciones están asociadas a la expansión de las clases medias urbanas, incluyendo la mejora de los niveles educativos y culturales. En este sentido se desarrolla la sociología de la modernización, que ve en el crecimiento de las clases medias la

clave para la superación del orden tradicional y la aparición de la moderna y democrática sociedad industrial.

Desgraciadamente, el período de entreguerras había presentado en Europa lo que se puede llamar la anomalía alemana. Una sociedad industrial moderna, dentro de la cual las clases medias tenían considerable peso, había retrocedido hacia el autoritarismo, y además una forma especialmente brutal de autoritarismo: el nacionalsocialismo. El propio Lipset (1960) no duda en señalar el apoyo de las clases medias al fascismo alemán, pero apuntando a dos grupos –el pequeño campesinado y los autopatronos urbanos– dentro de ellas.

Se plantean así varias cuestiones. La primera es la de las diferencias entre estos grupos, que responden al dibujo marxiano de la pequeña burguesía, y otras clases medias, más propias de la modernidad industrial, de profesionales y empleados –incluyendo ejecutivos medios con niveles considerables de ingreso–, cuyo crecimiento numérico se correspondería con el desarrollo de las condiciones sociales para la existencia de democracia. Deberíamos partir entonces de la distinción entre la pequeña burguesía tradicional y las nuevas clases medias (Lockwood, 1958).

En el planteamiento de Lipset, la pequeña burguesía tradicional sería proclive a apoyar a líderes y planteamientos autoritarios en respuesta a un proceso de cambio social por el que se siente amenazada. Al igual que los artesanos

del siglo XIX, cuyo lugar social erosionaba la revolución industrial, habían buscado soluciones utópicas más o menos autoritarias en los primeros movimientos comunistas, la pequeña burguesía del siglo XX habría recurrido al fascismo en respuesta a su pérdida de peso y de estatus con el desarrollo de la moderna sociedad industrial. En este sentido su comportamiento político era reaccionario.

Lipset, por descontado, no obvia la necesidad de analizar concretamente la realidad tanto política como cultural en la que se produjo el ascenso del fascismo alemán. El voto al nacionalsocialismo fue sobre todo protestante, no católico, y provenía especialmente de anteriores votantes de partidos determinados. No se puede aislar el fenómeno, por otro lado, del contexto europeo de crisis de representación, del disfuncional sistema de partidos de Weimar ni del impacto de la crisis económica de 1929.

Surge así una segunda cuestión, más de fondo, que se refiere a los límites de la sociología política. No es posible prever el comportamiento político a partir de un análisis de las clases sociales, sin tomar en cuenta los actores políticos propiamente dichos y el sistema en que estos interactúan. Y no es tampoco posible saber a qué actores políticos apoyarán unas u otras clases sin conocer los problemas económicos y políticos que atraviesa la sociedad. Tiene sentido decir que la pequeña burguesía tiende más a comportamientos reactivos que la nueva clase media, pero eso no nos lleva muy lejos.

Sin embargo, durante los años cincuenta la aproximación fundamental a las clases medias es, al menos en los medios académicos, la vinculada a la teoría de la modernización, una concepción evolutiva y lineal del paso de la sociedad tradicional a la sociedad moderna, industrial y democrática, en la que se inserta el texto de Lipset (1959) sobre las condiciones sociales de existencia de la democracia. Y dentro de esta aproximación se buscan ante todo generalizaciones como la de que la expansión de las clases medias es un síntoma y una parte sustancial del proceso de modernización.

Resulta significativa la configuración del pensamiento de Gino Germani sobre el papel de las clases medias argentinas. Huido del fascismo italiano, Germani estudia durante los años cuarenta el desarrollo de las clases medias en Buenos Aires, y publica en 1950 un ensayo dentro del volumen encargado por la Unión Panamericana (precedente de la Organización de Estados Americanos), en el que adopta el voluntarioso optimismo sobre el significado de las clases medias propio de la teoría de la modernización:

[...] la clase media no era siempre e indefectiblemente una "fuerza progresista" [...] Cuando se sentía amenazada por la crisis económica o por las luchas obreras, como en la Europa de entreguerras, podía apoyar a regímenes "totalitarios". Pero Germani confiaba en que seguiría desempeñando

un papel progresista en Argentina, ya que gozaba de un relativo bienestar y, como era de formación reciente, no tenía actitudes mentales tan celosas de las jerarquías como en Europa. La esperanza de Germani era que la clase media pudiera ser una fuerza a la vez progresista (contra los que añoraban el pasado oligárquico) y democrática (contra los abusos del peronismo). Relativamente libre de “actitudes tradicionales”, podría asumir posiciones “dotadas de un mayor grado de racionalidad” (Adamovsky, 2009: 107-108).

Junto con el optimismo, basado en buena medida en la vinculación de la clase media argentina con el fenómeno de la inmigración y la consiguiente carencia de actitudes tradicionales, llama la atención la generalización al hablar de clase media, sin los matices presentes en el análisis de Lipset sobre los apoyos del fascismo alemán. Es cierto que la pequeña burguesía marxiana constituye un concepto insuficiente para explicar la autoubicación como clase media de sectores crecientes de población en Buenos Aires en tiempos del primer peronismo, pero suponer en los empleados –a los que Germani sitúa en la clase media– las mismas actitudes políticas que en los pequeños propietarios podía ser una simplificación excesiva.

Las imprecisiones conceptuales resultan hasta cierto punto previsibles e inevitables en los análisis de las “clases medias”, ya que se

engloban en ellas personas con posiciones muy distintas en la estructura productiva, a las que se supone unificadas por su identidad social (estatus) o por el nivel de ingresos, dejando en segundo plano las diferencias educativas y culturales. Cuanto mayor es la voluntad de darles un perfil con la información empírica existente, mayores son las dificultades para lograr un enfoque analítico conceptualmente coherente (Hopenhayn, 2010a y 2010b).

Pero para esbozar una sociología política de las clases medias puede ser fundamental una distinción entre las clases medias en su relación con el Estado. La pequeña burguesía tradicional teme los impuestos y la inflación, y sólo en un segundo momento depende de la protección del Estado para evitar que el mercado la desplace, especialmente frente a la competencia de los grandes comerciantes o de las importaciones, en el caso del pequeño campesinado. Pero las clases medias profesionales, asalariadas o no, mantienen una relación de dependencia mucho mayor respecto a las políticas públicas.

Esta dependencia no se refiere sobre todo a su nivel de renta en un momento dado, como en el caso de la pequeña burguesía tradicional, sino a la posibilidad de reproducirse, a la posibilidad de transmitir su estatus y sus niveles de renta a los hijos. Para las clases medias caracterizadas por el nivel educativo y el estatus profesional, es necesario que el Estado les ofrezca la posibilidad de dar una educación de nivel alto a

los hijos, y que la economía cree los puestos de trabajo adecuados para ese nivel educativo. En ambos sentidos la acción del Estado (las políticas públicas) puede resultar decisivo.

Podríamos pensar que éste es un problema moderno, característico de nuestras sociedades de la información, pero no es nada evidente que sea así. En Argentina, el movimiento de reforma universitaria de 1918 puede interpretarse como reflejo de la insatisfacción de (los hijos de) las clases medias ante la insuficiencia del sistema educativo tradicional en un momento en que el largo ciclo de crecimiento exportador creaba demandas de nuevas cualificaciones para las que existían buenas oportunidades profesionales. Esta protesta sería una manifestación generacional del malestar de las clases medias (expresado por la Unión Cívica Radical de Hipólito Yrigoyen) frente al mantenimiento del orden conservador y la concentración del poder político en los grandes propietarios.

Si este razonamiento es correcto, habría que matizar el planteamiento de Aristóteles. Puede que las clases medias (los pequeños propietarios) no se insurreccionen nunca, como él pensaba, pero no es evidente que se pueda asegurar lo mismo de sus hijos. Pero, sobre todo, parece necesario adoptar una perspectiva temporal, generacional, para comprender y explicar el comportamiento político de las clases medias. La clave del razonamiento podría ser el tipo de expectativas que desarrollan las diferentes generaciones de las clases medias, y

cómo estas expectativas se transforman en demandas al Estado o en frustración frente a la marcha de la economía.

II. Del autoritarismo de los años setenta a las transiciones a la democracia

La década de los años sesenta fue un período de radicalización política en América Latina. Entre las causas de ese proceso puede señalarse el impacto de la revolución cubana de 1959, en un contexto global en el que las luchas armadas de liberación nacional habían alcanzado un llamativo prestigio cultural tras un período marcado por los procesos de descolonización. La guerra de Argelia, en particular, forzó a los intelectuales franceses a reflexionar sobre tales procesos, y en esos momentos París era indudablemente un punto de referencia para los universitarios e intelectuales latinoamericanos.

Por otro lado, tras el Concilio Vaticano II surgieron con fuerza en América Latina nuevos planteamientos sobre la Iglesia de los pobres, que significaron el desarrollo de una conciencia muy crítica de las profundas desigualdades sociales en la región. Aunque la manifestación más destacada de este cambio fuera la aparición de la llamada teología de la liberación, puede haber sido mucho más influyente el hecho de que muchas instituciones católicas de enseñanza superior dejaran de plantearse

como primer objetivo la reproducción de las élites de la economía y la política y trataran de formar a una generación de jóvenes críticos y solidarios.

Por otro lado, el final de la guerra de Corea supuso una caída de las exportaciones latinoamericanas y la extensión de una percepción negativa del futuro económico de la región. Parece lógico pensar que el pesimismo económico pudo ser un factor decisivo para que entre los jóvenes universitarios se extendieran los planteamientos radicales, incluyendo una visión de la violencia como herramienta legítima para lograr el cambio social. Se podría decir así que fueron los hijos de las clases medias la punta de lanza de esa ola de radicalismo político.

El estancamiento económico de la región, con la notable excepción de México, en la segunda mitad de los años cincuenta y los primeros años sesenta, en términos de PIB per cápita, se produce además en un momento de fuerte expansión de la educación superior, es decir, con un notable incremento del número de personas que aspiran a empleos y oportunidades de clase media (Graciarena y Franco, 1981). Parece lógico suponer por tanto que en ese período se produjo una importante frustración de expectativas en las clases medias de casi toda América Latina.

Graciarena y Franco subrayan con razón el papel de Estado en la creación de las (nuevas) clases medias, pero es importante comprender

que la acción del Estado puede tener efectos contradictorios (consecuencias indeseadas) si incrementa las expectativas de llegar a formar parte de la clase media y no logra crear las condiciones para el cumplimiento de esas expectativas. La frustración resultante de esta paradoja es bien conocida en sociología a partir de un estudio clásico que comparaba las expectativas y las posibilidades reales de ascenso en la fuerza aérea y la policía militar de EEUU (Stouffer *et al.*, 1949).

La frustración de expectativas y el clima de radicalización ideológica se produjeron, además, en un contexto global de guerra fría, en el que la amenaza revolucionaria parecía justificar la ruptura de las reglas democráticas por parte de los defensores del orden. No existían aún, en los países latinoamericanos con fuerte presencia de clases medias, las atroces experiencias que en los años setenta conducirían al redescubrimiento de las libertades y los derechos humanos como valores sustanciales, tanto por los sobrevivientes de la izquierda radical como por los sectores conservadores.

Esta combinación de circunstancias puede explicar no sólo la extensión de los regímenes militares desde Brasil (1964) hasta Argentina (1976), pasando por Uruguay y Chile (1973), sino también el apoyo que tales regímenes obtuvieron, al menos inicialmente, por parte de las clases medias, pese a que los “subversivos” a los que se pretendía aplastar eran en buena medida hijos de esas mismas clases medias. En Argentina, además, el caos en que

degeneró el gobierno de Isabel Martínez tras la muerte de Juan Domingo Perón hizo que las clases medias urbanas interpretaran o desearan la intervención militar no sólo como un freno a la subversión, sino también para desplazar a un gobierno plebeyo que había sido el primero en introducir el terror de Estado, desde la matanza de Ezeiza en el mismo momento del regreso de Perón.

Las tremendas experiencias de represión y violación de los derechos humanos en Chile, Uruguay y Argentina –y en menor medida en Brasil– pueden haber llevado a sectores significativos de la clase media ilustrada a oponerse a los regímenes militares, pero es muy probable que el factor decisivo en el apoyo de las clases medias a las transiciones a la democracia fuera la crisis económica de los años ochenta (en el caso argentino sin duda fue decisiva la derrota de las Malvinas, que apuntilló la credibilidad del régimen militar).

El desorden financiero y la pérdida de sus ahorros llevaron a las clases medias a tomar posiciones de oposición y a movilizarse para exigir el retorno a la democracia: en Chile las caceroladas como forma de movilización de las clases medias aparecen cuando la crisis de la deuda ha puesto fin a la ilusión de haberse integrado en una clase media moderna y global. Se comprobaría en los años siguientes la idea de que los regímenes autoritarios, por su misma rigidez, son más frágiles frente a las crisis económicas.

El hecho de que puedan haber sido los intereses económicos, y no unos sólidos principios liberales, la razón del nuevo giro democrático de las clases medias, no debe quitar peso a sus consecuencias. Desde los años ochenta, y pese a fuertes crisis políticas en varios países de la región, la alternativa autoritaria militar ha dejado de estar en la agenda de América Latina. Ciertamente ha habido excepciones: pese a la celebración regular de elecciones el régimen de Fujimori en Perú fue sin duda autoritario. Y ha habido otros factores de peso a favor de la democracia, comenzando por el fin de la guerra fría y el cambio de perspectiva en Estados Unidos (Paramio, 2001; Pastor, 1992).

Pero en todo caso, tras treinta años en los que la democracia se ha convertido en la única regla de juego en la región, en estos momentos no parece haber razones para que se repita el patrón de polarización política y quiebra de la democracia que caracterizó al Cono Sur de América Latina en los años setenta. Pero, en cambio, en años pasados han sido comunes dos patrones de conflicto que, si bien revelan probablemente la existencia de graves crisis de representación, sin duda ponen en cuestión la institucionalidad democrática: la lógica destituyente y los liderazgos populistas.

La lógica destituyente –utilizando una expresión que se ha hecho común en la política argentina– es la que busca, a través de la polarización política y social, poner fin al mandato de un cargo electo –normalmente el presidente

de la nación— antes de que se cumpla el plazo de su mandato y se realicen las oportunas elecciones. En la región se han producido en años recientes numerosos procesos destituyentes, que con frecuencia han exigido forzar la letra de la constitución para su resolución, y en al menos tres de ellos (el del argentino Fernando de la Rúa, en diciembre de 2001, y los de los ecuatorianos Abdalá Bucaram en febrero de 1997 y Lucio Gutiérrez en abril de 2005) las clases medias urbanas tuvieron un importante papel en las movilizaciones sociales que pusieron fin a sus mandatos.

En cuanto a los liderazgos populistas, pueden verse como el reflejo especular de los procesos destituyentes: el populismo es el discurso de un líder que asume la representación del pueblo fuera de los partidos preexistentes y frente a ellos. El líder populista no se presenta como un político, ni siquiera si tiene una larga trayectoria previa en política, sino como alguien del pueblo, como el verdadero representante de sus intereses frente a la oligarquía. Y todas las organizaciones políticas y sociales que se presenten como un obstáculo a su liderazgo, o no lo acepten, estarán condenadas a ser englobadas dentro de la oligarquía y de la “partidocracia”, debiendo ser por tanto reemplazadas por otras realmente *populares*.

Si la lógica destituyente niega la legitimidad *de facto* del gobernante, por más que éste posea una plena legitimidad *de iure*, el líder populista, una vez llegado al poder, niega tanto

la legitimidad como la representatividad de la oposición. O bien considera que ésta representa intereses ilegítimos—contrarios al interés nacional— o bien que traiciona a sus representados, utilizando sus votos al servicio de unos intereses distintos de los populares. En este caso es el gobierno, el líder populista, el que provoca una polarización social y política para aislar y deslegitimar a cualquier forma de oposición.

La cuestión es saber cuál es la relación de las clases medias con estas formas de polarización política, y para responderla es necesario en primer lugar tomar nota de los cambios que se han producido en las clases medias latinoamericanas desde la crisis de los años ochenta.

III. Ganadores, perdedores y clases medias emergentes

La hiperinflación en algunos países, y la destrucción de empleo a consecuencia de la crisis de la deuda golpearon fuertemente a las clases medias latinoamericanas. Los planes de ajuste y las medidas previstas en el Consenso de Washington acentuaron este proceso en varios sentidos. Las privatizaciones—normalmente acompañadas de recortes de plantilla— y el redimensionamiento del Estado no sólo supusieron en muchos casos la pérdida del ingreso regular sino también la pérdida del acceso a la sanidad y a otras formas de protección social ligadas al empleo formal.

Klein y Tokman (2000) estimaron que entre 1980 y 1999 la informalidad había pasado del 40,2 al 48,5% de la población empleada en la región. Si definimos la clase media en función del poder adquisitivo y no del tipo de actividad –es decir, si incluimos en la clase media a los asalariados cuyo ingreso familiar es claramente superior a los niveles de pobreza¹–, la pérdida del empleo formal y de la protección social asociada puede haber significado una fuerte disminución de las clases medias en la región.

En Argentina, una sociedad en la que durante los años de Perón se expandió y consolidó una amplia clase media, Minujín y Kessler (1995) hablaron de *nueva pobreza* para describir las consecuencias de esta pobreza. La novedad de esta pobreza no se refería tan sólo a que afectaba a hogares que anteriormente no eran pobres, sino a sus diferentes niveles de educación y cultura, a su autopercepción como clase media en dificultades, a su negativa a aceptar la pérdida de su estatus social anterior. Los nuevos pobres se aferraban a su identidad social aunque hubieran desaparecido las condiciones económicas en que aquella se había asentado, y trataban de mantener su diferenciación cultural incluso en las pautas prioritarias de consumo y a pesar de las restricciones a las que se veían sometidos.

Evidentemente esta clase media empobrecida era una parte muy significativa de lo que podríamos llamar los perdedores en el cambio de modelo económico. Pero también lo eran

quienes permanecían asalariados en los niveles medios y bajos de un sector público que no sólo había disminuido en su peso cuantitativo, sino también en sus niveles de prestigio y de remuneración. Quizá el mejor ejemplo lo ofrezcan los enseñantes de enseñanza primaria y secundaria, desbordados por la falta de inversiones y los bajos ingresos frente al número creciente de estudiantes.

Junto a estos perdedores –expulsados del empleo formal o bien con ingresos y prestigio menguante– también hubo una clase media ganadora con el cambio de modelo. El nuevo dinamismo económico desatado por las reformas estructurales de la primera mitad de los años noventa creó oportunidades para profesionales por cuenta propia y asalariados de los sectores beneficiarios del modelo económico abierto. En Argentina, además, la estabilidad monetaria creada por la paridad del peso con el dólar se tradujo en euforia por la artificial capacidad adquisitiva ganada.

Así, el escenario a finales de los años noventa era el de una clase media que había perdido peso, dando lugar a unos nuevos pobres procedentes de ella, y que por otra parte se había escindido entre perdedores y ganadores dentro del nuevo modelo económico. En muchos casos la escisión era además física, ya que los ganadores cambiaban de residencia, desde los viejos barrios de clase media hacia suburbios residenciales y barrios cerrados, con seguridad privada y servicios propios,

Tabla 1
América Latina (10 países)
Hogares de estratos sociales medios alrededor de 1990 y 2007

País	Año	Con ingreso medio ^a	De estrato medio con ingreso bajo ^b		Estratos sociales medios	Total de hogares (miles)
			porcentajes ^c			
Argentina ^d	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	
República 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.

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

^b 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 per cápita urbana.

^c Porcentajes con respecto al total de hogares del país.

^d Gran Buenos Aires.

y desde luego optaban por la sanidad privada y por la enseñanza privada para sus hijos (Svampa, 2001).

Sociológicamente esta escisión no sólo reflejaba la aparición de lo que podemos llamar una clase media globalizada, más próxima

a sus equivalentes de otros países que a la vieja clase media de los suyos, sino que también reforzaba el declive de la clase media “perdedora”. La salida de la clase media ganadora disminuía el valor inmobiliario de los viejos barrios, su actividad económica y su

seguridad y servicios públicos. Y a la vez creaba una división sociológica que puede ser un factor decisivo en la erosión de la confianza interpersonal y del capital social².

Lo que ha cambiado en la década pasada es que ha aparecido un tercer tipo de clase media, unas clases medias emergentes a partir de la pobreza. Entre 1990 y 2007 se estima que en los diez países estudiados por la CEPAL (Franco, Hopenhayn y León, 2011), que suman el 80% de la población de la región, el número de hogares de clase media aumentó en 56 millones, y en países como Brasil y México más que se duplicó.

Aunque se puedan discutir las cifras, tanto por los criterios estadísticos como por la metodología, lo que parece indiscutible es que se ha producido un cambio significativo. Las primeras razones de que haya sido así serían el crecimiento económico sostenido desde 2003 y el crecimiento del empleo formal, más una mejora de las remuneraciones del sector público. Pero existen además factores sociológicos: la incorporación de las mujeres al mercado laboral, la disminución del número de personas dependientes en los hogares (el llamado bono demográfico) y la elevación de los niveles educativos, que habría disminuido la brecha entre las remuneraciones del trabajo manual y las de los empleos de cuello blanco (López-Calva y Lustig, 2009).

Por otra parte muchos gobiernos han introducido transferencias monetarias a las familias

de menores ingresos, condicionadas a la asistencia de los hijos a la escuela y a los centros primarios de salud. La experiencia es considerada muy positiva, ya que no sólo habría tenido un notable impacto en la reducción de la pobreza sino que habría contribuido a la mejora de los indicadores de educación y salud. Y desde luego se trata de una política social focalizada, en la línea de las recomendaciones del Banco Mundial, por lo que además de requerir una fracción menor del PIB puede contar con facilidades para su financiación (Fiszbein y Schady, 2009).

Si distinguimos entre clases medias perdedoras, ganadoras y emergentes, estaremos en mejor situación para responder a la pregunta que se planteaba anteriormente sobre las posiciones que adoptan las clases medias en los procesos de polarización política. Un primer tipo de conflicto es el que puede enfrentar a ganadores y perdedores sobre las propuestas de apertura económica, a las que normalmente se opondrán los segundos por considerar que perjudica a sus intereses.

Contra lo que se habría podido imaginar, estos conflictos han sido excepcionales, porque en la mayor parte de los casos la apertura económica y las reformas estructurales se produjeron con rapidez y en circunstancias de crisis –a menudo en un contexto hiperinflacionario– en el que aparecían como la única salida posible. Los previsibles perdedores malamente podían defender un modelo anterior que había dejado de funcionar, y en el que

sus ventajas eran a estas alturas más nominales que reales. Por ello los enfrentamientos políticos que se puedan traducir a los intereses contrapuestos de los potenciales beneficiarios y perjudicados por el cambio de modelo han sido pocos y se han producido en países en los que algunos rasgos del modelo anterior habían sobrevivido a los peores momentos de la crisis y a las fuertes presiones liberalizadoras de los primeros años noventa, como Uruguay y Costa Rica.

Quizá el ejemplo más claro de polarización entre ganadores y perdedores fuera el que se produjo en Costa Rica en torno al referéndum sobre el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Un sector público que había sido eficiente e incluso había creado una opinión pública contraria a una apertura económica en la que se veían algunos aspectos muy negativos, y pesaban menos las posibles ganancias comerciales y en términos de crecimiento económico que aducían los defensores del Tratado. Este se aprobó en octubre de 2008 por sólo un 51,6% del voto, pese a la fuerte presión del presidente Arias y al riesgo que suponía su rechazo de que el país quedara aislado del resto de Centroamérica.

En Uruguay, en cambio, las privatizaciones fueron frenadas desde 1992 por un referéndum, otro rechazó en 2002 la posibilidad de que la empresa estatal petrolera, Ancap, se asociara con inversores privados, y una enmienda constitucional de 2004 estableció que los servicios de agua y saneamiento constituyen derechos humanos

fundamentales y que su gestión debe ser una competencia exclusiva del Estado (Chávez, 2007). Se puede explicar este rechazo mayoritario de las privatizaciones y de la liberalización económica como muestra de una cultura política estatalista, pero es indudable que también refleja la existencia de unas capas sociales que veían como una amenaza el cambio de modelo.

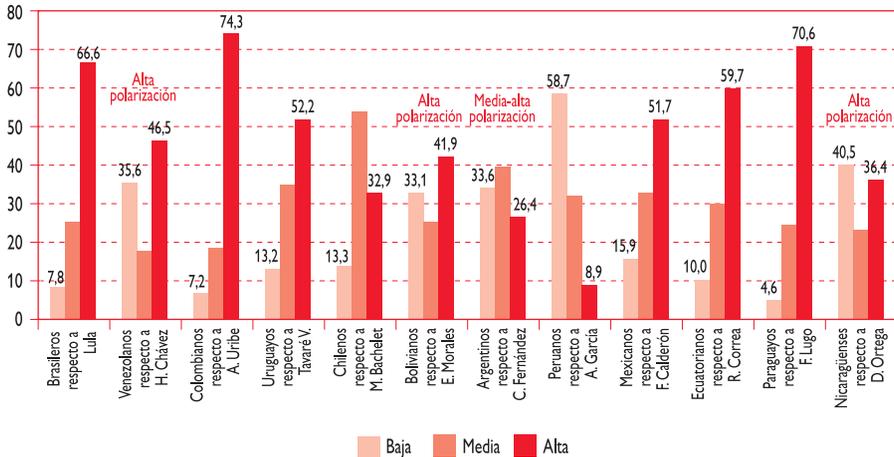
IV. Clases medias, polarización y conflicto político

Un segundo tipo de conflicto es aquel en que las clases medias se dividen en torno a las políticas públicas. En estos casos se da, a la vez que la división de las clases medias, un fenómeno de polarización política en la sociedad. Entiendo por tal la existencia de altas proporciones de la opinión pública simultáneamente a favor y en contra de los gobiernos. Con los datos del Latinobarómetro de 2008, esta situación se daba en Bolivia, Venezuela y Nicaragua, y en menor medida en Argentina, mientras que en otros países era mayoritaria la opinión favorable a los gobiernos (por ejemplo en Brasil y Colombia) o una opinión muy negativa (Perú).

Este tipo de conflicto, el más frecuente en la pasada década, se produce además normalmente en condiciones de crecimiento económico. Conviene subrayar que también el rechazo mayoritario de la opinión peruana

Gráfico 1

Opinión/Estima de la ciudadanía respecto a sus presidentes
Año 2008. Valores porcentuales



Fuente: Latinobarómetro

Baja estima engloba las respuestas que otorgan a sus presidentes –en una escala del 1 al 10– entre 0 y 3; la categoría Media engloba las valoraciones 4,5 y 6, mientras que, quienes otorgan 7, 8, 9 o 10 se agrupan en Alta.

hacia Alan García se produjo en un contexto de alto crecimiento económico, y que en Venezuela la polarización tomó fuerza a la vez que el país volvía al crecimiento tras los años de estancamiento que marcaron el cambio de siglo y mucho antes de la recesión de 2009 y la devaluación de 2010.

No se trata ahora, como en los años 70, de que las clases medias asentadas se sientan amenazadas por un cambio revolucionario del modelo económico y social, aunque la retórica de los gobiernos, en algunos casos, así lo pretenda, sino del efecto, real o temido, de un

conjunto de políticas y de una forma de gobernar sobre las expectativas de sectores amplios de la sociedad, que llevan a una marcada división de la opinión pública a la hora de valorar a los gobernantes.

La primera hipótesis para explicar el fenómeno de la polarización política, en términos de la actitud de las clases medias, sería que las clases medias emergentes apoyarían a los gobernantes a cuyas políticas pueden atribuir su salida de la pobreza y su ascenso social. Ahora bien, esta hipótesis no aclara por qué en algunos casos el resto de las clases medias

deberían oponerse a los gobiernos: ninguna de las políticas que explican la emergencia de unas nuevas clases medias ponen en riesgo la continuidad de las clases medias tradicionales. En particular, las transferencias monetarias condicionadas no han implicado un aumento de la presión fiscal.

Una buena pista sobre las posibles razones de la oposición de las clases medias tradicionales la ofrece el caso venezolano. Las clases medias, que en buena medida habían apoyado a Chávez (un 90% del estrato C era favorable a su gobierno en febrero de 1999, según Datanálisis), se movilizaron contra un proyecto de reforma de la educación que percibieron como un peligro para su existencia:

El momento inicial de las movilizaciones de ciertos sectores de la clase media en contra del Gobierno chavista puede fijarse a propósito de una reforma educativa en el año 2001, materia con gran carga simbólica. El detonante de las protestas y manifestaciones fue el conocido decreto 1.011 (publicado en octubre del año 2000) que contemplaba la creación de un cuerpo de supervisores itinerantes con capacidad de intervenir en diversas actividades de escuelas y colegios. Los padres de familia de clase media lo entendieron como un ataque a la educación privada, como un intento gubernamental de ejercer un control ideológico del sistema educativo (Hidalgo, 2010: 283).

En circunstancias en las que la educación pública no garantiza la formación que los padres de clase media consideran necesaria para que sus hijos puedan mantener ese estatus, cualquier medida que amenace a la educación privada aparecerá como un ataque a la clase media. Como la ampliación y mejora de la educación pública es un objetivo que sólo se puede alcanzar de forma gradual, las clases medias tradicionales consideran que sólo la enseñanza privada se adecua a sus aspiraciones para sus hijos.

Con ello se plantea el problema de las clases medias como grupo cuyos intereses no se limitan a mantener o mejorar sus niveles de ingreso, sino que incluyen de forma muy clara sus expectativas futuras, y en particular la transmisión de su estatus a los hijos. En este sentido, aunque la economía crezca y sus intereses económicos inmediatos se vean satisfechos, pueden movilizarse contra un gobierno que ponga en peligro ese futuro deseado, ya sea atacando sus mecanismos de reproducción social (la enseñanza privada) o adoptando una política económica de la que sospechen puede tener efectos inflacionarios o recesivos.

Esta es la explicación que ofrece De Riz (2010) de la oposición de las clases medias urbanas (y en particular las de Buenos Aires capital) a los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner:

A pesar de la coyuntura económica favorable y de políticas destinadas a neutralizar los efectos de la inflación sobre el bolsillo de las clases medias de las grandes ciudades, en las elecciones presidenciales de octubre de 2007 éstas se mostraron reacias a votar por Cristina Kirchner y prefirieron hacerlo por una oposición fragmentada e incapaz de convertirse en alternativa al oficialismo. La demanda de transparencia en la gestión pública, los escándalos de corrupción, la frustrada modernización política, la manipulación de las estadísticas oficiales y *la precariedad de un tipo de crecimiento más orientado a construir el poder personal que a sentar las bases de un desarrollo sostenido*, militaron en contra de la fórmula oficialista (De Riz, 2010: 86; la cursiva es mía).

Desde esta perspectiva, serían la forma en que se gobierna y las incertidumbres sobre la viabilidad del modelo de crecimiento lo que explicaría la oposición de las clases medias urbanas. Sin embargo, las reticencias de 2007 y la derrota del gobierno en las elecciones legislativas de 2009 no se repitieron en las presidenciales de 2011, en las que Cristina Fernández de Kirchner logró una clara reelección. La economía sin duda la favoreció, y en cambio una oposición fragmentada no supo ofrecer una propuesta que asegurara la continuidad del crecimiento y a la vez redujera sus riesgos.

En suma, lo que puede haber sucedido es que buena parte del 40% de ciudadanos que, según datos de 2008, tenía una opinión “media” del gobierno, se decantó por la reelección, por razones económicas y por la incapacidad de la oposición para reducir o ofrecer una alternativa que redujera la incertidumbre sobre el futuro. La lógica destituyente comenzó a perder fuerza tras las elecciones de 2010, ante la incapacidad de la oposición para aprovechar su victoria. Pero es preciso subrayar que la clave de la disminución de la polarización política en Argentina puede haber sido el hecho de que las valoraciones medias del gobierno representaban una parte sustancial de la opinión pública: pese a la existencia de dos polos extremos altamente movilizados, se puede decir que no había llegado a darse una polarización alta.

La explicación de la movilización de las clases medias por sus aspiraciones de futuro frente a los gobiernos que las amenazan plantea a su vez preguntas interesantes sobre la posible consecuencia de la fuerte emergencia de clases medias en América Latina durante la década pasada. A corto plazo puede darse un clima de optimismo compartido por las clases medias tradicionales y las emergentes, si las primeras no ven en peligro su estatus y las segundas experimentan su ascenso social como la realización de sus máximas aspiraciones.

Este parece haber sido el caso brasileño tras los gobiernos de Lula da Silva. Por una

parte, las clases medias emergentes vinculan su ascenso con la acción del gobierno, muestran actitudes más favorables a la política democrática, y en particular expresan un fuerte apoyo al PT (Tavares de Almeida y Nunes de Oliveira, 2010). Por otra, las clases medias asentadas no sólo no se sintieron amenazadas por las políticas de Lula, sino que comparten la euforia por los avances económicos y sociales que han acompañado sus gobiernos.

Sin embargo, a medio plazo se presenta el problema de la sostenibilidad de las aspiraciones de las clases medias emergentes. Quizá el primer ejemplo sea en 2011 el conflicto sobre los precios de la educación –pública y privada– en Chile. El que haya aumentado de forma espectacular el número de estudiantes universitarios de clase media ha llegado a plantear un problema, ya que los precios de la enseñanza universitaria son muy altos para el poder adquisitivo de las familias y los créditos para financiar estos estudios son caros. Surge así una demanda social de bajada de los precios y de extensión de la enseñanza pública gratuita.

La parte más visible del conflicto puede ser la referida a la enseñanza media y superior, pero el origen último del conflicto podría estar en la absoluta insuficiencia, cuantitativa y cualitativa, del sistema público de enseñanza primaria. Así como las clases medias asentadas consideran intocable la enseñanza privada en la que ven la condición necesaria para transmitir su estatus a sus hijos, es inevitable que las clases medias

emergentes demanden un sistema público gratuito y de calidad, y rechacen verse abocados a un sistema privado público, pero en todo caso de precios altos, que amenaza con hacer inviables sus nuevas aspiraciones.

Aunque las circunstancias sean tan distintas, es sugerente el paralelismo con el desafío que las nuevas generaciones latinoamericanas plantearon al sistema educativo de comienzos del siglo pasado en torno a la reforma universitaria. Como entonces, el éxito del crecimiento económico condujo a una expansión de las clases medias, pero a su vez estas nuevas clases exigieron representación política y sus hijos chocaron con un sistema educativo que no se adaptaba a sus aspiraciones y demandas. Lo que esto sugiere es, ante todo, que las clases medias modernas no son necesariamente un factor de estabilidad –como las clases medias agrarias de Aristóteles–, sino que su crecimiento implica nuevas y ampliadas demandas, y en este sentido pueden ser un importante motor de conflictos políticos.

En particular, dado el contexto de fuerte desigualdad que sigue marcando la región, las clases medias emergentes en América Latina pueden movilizarse ante el riesgo de no poder cumplir sus aspiraciones si el crecimiento económico se estanca o si no se introducen las políticas necesarias para consolidar el avance inicial y transmitirlo a los hijos. La barrera de la pobreza está demasiado próxima, y la consolidación del nuevo estatus exige el paso de las

políticas focalizadas en las rentas más bajas a políticas más generales de las que estos grupos puedan beneficiarse.

Entonces surgiría la necesidad de replantear la lógica que ha guiado las políticas sociales en América Latina desde los años noventa, y la propia filosofía neoliberal de la política social. Para ésta, las políticas sociales universales suponen un fuerte gasto y no benefician tanto a las rentas más bajas como a las clases medias. Por ello, la eficiencia en el uso de los recursos públicos será mayor si éstos se focalizan hacia los grupos de bajos ingresos. Este planteamiento puede ser correcto en lo que se refiere a los subsidios al consumo, pero es mucho más discutible que en América Latina, al menos desde los años ochenta, las clases medias hayan podido beneficiarse de los insuficientes y deteriorados sistemas públicos de enseñanza y sanidad.

En la situación de partida en la región, en todo caso, las políticas focalizadas –como las transferencias monetarias condicionadas–, en un contexto de crecimiento económico, han tenido un notable éxito al permitir escapar de la pobreza a millones de familias, que han pasado a constituir unas nuevas clases medias emergentes. Pero la vulnerabilidad de estos grupos ante situaciones de desaceleración económica obligan a ampliar la red de apoyo social para incluirlos y evitar que una coyuntura económica adversa les haga recaer en la pobreza.

Por otro lado, el carácter aspiracional propio de las clases medias, viejas y nuevas, conduce a una ampliación de sus demandas hacia el Estado. Las clases medias consolidadas pueden seguir recurriendo a la enseñanza o la sanidad privadas, pero las nuevas clases medias necesitan mejores y más asequibles sistemas públicos para poder asentar su estatus. Por otro lado, las clases medias perdedoras en la globalización también se verían beneficiadas por una mejora general de los sistemas públicos.

El problema crucial de las políticas sociales universales, y de la mejora y ampliación de los servicios públicos, es su financiación. Pero si se quiere abordar seriamente un pacto fiscal para hacer posible esa financiación, precisamente la emergencia y las demandas de las nuevas clases medias podrían ser el mejor punto de partida. Una amplia coalición de las clases medias beneficiarias del nuevo modelo de políticas sociales podría ser el núcleo del apoyo a la reforma fiscal.

Referencias bibliográficas

- ADAMOVSKY, E. (2009), "De la academia a la escuela: los inicios de un interés por la clase media en la sociología y la historiografía argentinas y su primer impacto en la educación general", en S. E. Visacovsky y E. Garguín (comps.), *Moralidades, economías e identidades de clase media: estudios históricos y etnográficos*, Buenos Aires, Antropofagia, pp. 95-122
- CHÁVEZ, D. (2007), "Hacer o no hacer: los gobiernos progresistas de Argentina, Brasil y Uruguay frente a las privatizaciones", *Nueva Sociedad* 207, pp. 63-79.
- DE RIZ, L. (2010), "La clase media argentina: conjeturas para interpretar el papel de las clases medias en los procesos políticos", en L. Paramio (comp.), *Clases medias y gobernabilidad en América Latina*, Madrid, Ed. Pablo Iglesias, pp. 69-101.
- GERMANI, G. (1950), "La clase media en la Argentina con especial referencia a sus sectores urbanos", en T. R. Crevenna (comp.), *Materiales para el estudio de la clase media en América Latina*, Washington, Unión Panamericana, pp. 1-33.
- FISZBEIN, A., y Schady, N. (2009), *Transferencias monetarias condicionadas: reducción de la pobreza actual y futura*, Washington, Banco Mundial.
- FRANCO, R., HOPENHAYN, M., y LEÓN, A. (2011), "Crece y cambia la clase media en América Latina: una puesta al día", *Revista de la CEPAL* 103, pp. 7-26.
- FRANCO, R., HOPENHAYN, M., y LEÓN, A. (comps.) (2011), *Las clases medias en América Latina*, México, Siglo XXI.
- GRACIARENA, J., y FRANCO, R. (1981), *Formaciones sociales y estructuras de poder en América Latina*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.
- HIDALGO, M. (2010), "Clase media y conflictos socio-políticos en Venezuela (1998-2009): una exploración", en L. Paramio (comp.), *Clases medias y gobernabilidad en América Latina*, Madrid, Ed. Pablo Iglesias, pp. 265-301.
- HOPENHAYN, M. (2010a), "Clases medias en América Latina: sujeto difuso en busca de definición", en A. Bárcena y N. Serra (comps.), *Clases medias y desarrollo en América Latina*, Santiago, CEPAL y Barcelona, CIDOB, pp. 11-37.
- HOPENHAYN, M. (2010b), "¿Cómo cambió la clase media en América Latina? Elementos para el debate", en L. Paramio (comp.), *Clases medias y gobernabilidad en América Latina*, Madrid, Ed. Pablo Iglesias, pp. 25-57.
- KAUTSKY, K. (1899), *La cuestión agraria*, México, Siglo XXI, 1974.
- KLEIN, E., y TOKMAN, V. (2000), "La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización", *Revista de la CEPAL* 72, pp. 7-30.
- LIPSET, S.M. (1959), "Some social requisites of democracy: economic development and political legitimacy", *American Political Science Review* 53, pp. 69-105.
- LIPSET, S.M. (1960), *Political man*, 2ª ed., Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1981 [*El hombre político*, Madrid, Tecnos, 1987].
- LIPSET, S. M. (1994), "The social requisites of democracy revisited", *American Sociological Review* 59: 1-22 ["Repensando los requisitos sociales de la democracia", *La Política* 2, pp. 51-87, 1996, y *Ágora* 5, pp. 29-65, 1996].
- LOCKWOOD, D. (1958), *El trabajador de la clase media*, Madrid: Aguilar, 1962 [*The blackcoated worker*, Londres, Allen & Unwin].
- LÓPEZ-CALVA, L. F., y Lustig, N. (2009), "The recent decline of inequality in Latin America: Argentina, Brazil, Mexico and Peru", Working Paper ECINEQ WP 2009-140.
- MINUJIN, A., y KESSLER, G. (1995), *La nueva pobreza en la Argentina*, Buenos Aires, Planeta.
- PARAMIO, L. (2001), "Tiempos del golpismo latinoamericano", *Historia y Política* 5, pp. 7-27.
- PASTOR, R. A. (1992), *Whirlpool: US foreign policy toward Latin America and the Caribbean*, Princeton: Princeton University Press.
- SKOCPOL, T. (1996), "Unsolved mysteries: the Tocqueville files", *The American Prospect* 7 (25).

STOUFFER, S. A., *et al.* (1949), *Studies in Social Psychology in World War II*, vol. I, *The American Soldier: Adjustment during Army Life*, Princeton, Princeton University Press.

SVAMPA, M. (2001), *Los que ganaron: la vida en los countries y barrios privados*, 2ª ed., Buenos Aires, Biblos, 2008.

TAVARES DE ALMEIDA, M. H., y NUNES DE OLIVEIRA, E. (2010), "Nuevas capas medias y política en Brasil", en L. Paramio (comp.), *Clases medias y gobernabilidad en América Latina*, Madrid, Ed. Pablo Iglesias, pp. 103-118.

Notas

- * Este artículo se inscribe en el proyecto CSO2009-09233 del Plan Nacional de I+D, *Clases medias y gobernabilidad en América Latina*. Agradezco a Cecilia Güemes su análisis de los datos de Latinobarómetro.
- ¹ En el estudio coordinado por Franco, Hopenhayn y León (2011), se ha optado por considerar de clase media los hogares cuyo ingreso es superior a cuatro veces el correspondiente en cada país a la línea de pobreza.
- ² Theda Skocpol (1996) ha argumentado que la erosión del capital social en Estados Unidos es en buena medida consecuencia de la escisión generacional y física de la clase media con el florecimiento de los suburbios residenciales.

Reseña de autores

IRMA ARRIAGADA

Licenciada en Sociología, Universidad de Concepción, Chile. Curso de Maestría en Sociología, Universidad de Londres (LSE). Egresada del Doctorado en Estudios Americanos, mención en Historia económica y social, Universidad de Santiago, Chile. Desde 1993 hasta 2008 trabajó como Oficial de Asuntos Sociales de la CEPAL-ONU en Santiago, Chile. Actualmente es consultora de Naciones Unidas (OIT, PNUD, UNIFEM, UNFPA) e investigadora visitante del Centro de Estudios de la Mujer (CEM). Ha publicado 3 libros y más de 70 artículos académicos sobre temas de género, familia, trabajo, cuidados, migración y políticas sociales.

ESTHER DEL CAMPO

Catedrática de Universidad en el Área de Ciencia Política y de la Administración en la Universidad Complutense de Madrid. Doctora en Ciencias Políticas y Sociología por la Universidad Complutense y Máster en Política Comparada por la Universidad de Carolina del Norte en Chapel Hill. Es directora del Doctorado en Gobierno y Administración Pública del Instituto Universitario Ortega y Gasset. Autora de más de cincuenta publicaciones (libros y artículos) sobre Política Comparada, Instituciones y Reforma del Estado en América Latina.

Correo-e: delcampo@cps.ucm.es

CHRISTIAN DAUDE

Es jefe de la Oficina para las Américas del Centro de Desarrollo de la OCDE donde trabaja desde el año 2008. Con anterioridad trabajó como economista de investigación en el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y en el Banco Central Europeo. Christian obtuvo su doctorado y maestría en Economía en la Universidad de Maryland – College Park y su licenciatura en Economía por la Universidad de la República – Uruguay.

REBECA GRYNSPAN

Licenciada en Economía y Sociología en la Universidad Hebrea de Jerusalén, en Economía por la Universidad de Costa Rica y posee una Maestría en Economía en la Universidad de Sussex. Fue directora de la Sede Subregional en México de la CEPAL y vicepresidenta del Consejo Directivo del International Food Policy Research Institute. Miembro del Consejo Directivo del Programa de Apoyo al Liderazgo y Representación de la Mujer, de la Revista *Pensamiento Iberoamericano*, del International Advisory Group to strengthen Think Tanks in developing countries y del Council on Foreign Relations-Independent Task Force on US-Latin American Relations. En el Poder Ejecutivo de Costa Rica ocupó entre otros cargos: vicepresidenta de la República, ministra de Vivienda, ministra coordinadora del Sector Social y viceministra de Finanzas. Ha colaborado como consultora, asesora e investigadora con múltiples instituciones del Gobierno y organismos nacionales e internacionales. Ha sido Administradora Auxiliar y Directora Regional para América Latina y el Caribe del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y desde diciembre de 2009 ha sido nombrada por el Secretario General de NNUU como Administradora Asociada del PNUD.

LUIS FELIPE LÓPEZ-CALVA

Economista Líder en la Unidad de Pobreza y Género, PREM, para América Latina y el Caribe del Banco Mundial. Previamente, fue economista en Jefe en la Dirección Regional para América Latina y el Caribe del PNUD, y director de la Oficina del Informe sobre Desarrollo Humano en PNUD-México. Ha sido profesor invitado en la Universidad de Stanford y en UCSD, y profesor-investigador en el ITESM-Ciudad de México, en la Universidad de las Américas-Puebla y en El Colegio de México. Es autor de cuatro libros, el más reciente *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* editado con Nora Lustig, además de diversos artículos en revistas especializadas. Su trabajo ha sido citado en más de 300 publicaciones nacionales e internacionales. Fue miembro del Comité Técnico para la Medición de la Pobreza en México, de la Comisión Mexicana de Macroeconomía y Salud, y presidió la Red sobre Desigualdad y Pobreza de LACEA. Estudió Economía en la Universidad de las Américas-Puebla, una Maestría en Economía en la Universidad de Boston, y Maestría y Doctorado en Economía en la Universidad de Cornell.

Correo-e: lflopezcalva@worldbank.org

NORA LUSTIG

Es profesora del departamento de economía de Tulane University (Nueva Orleans) donde detenta la cátedra Smael Z. Stone Professor of Latin American Economics. También es Nonresident Senior Fellow del Center for Global Development y el Inter-American Dialogue. Previamente fue Sphapiro Visiting Professor de Asuntos Internacionales de George Washington University, Senior Fellow de la Brookings Institution y profesora-investigadora del Centro de Estudios Económicos, El Colegio de México. También dirigió las áreas de pobreza del PNUD y el BID. Ha publicado ampliamente sobre el tema de desigualdad, pobreza, políticas sociales y desarrollo económico de América Latina. Entre sus publicaciones recientes destaca *Declining Inequality in Latin America. A Decade of Progress* (Brookings Institution, 2010; versión en español en proceso de publicación por parte del FCE). Fue miembro fundador y presidenta de LACEA, presidenta de la Comisión Mexicana de Macroeconomía y Salud y co-directora del *Informe de Desarrollo Mundial 2000|2001, La lucha contra la pobreza*, del Banco Mundial. Recibió su doctorado en Economía de la Universidad de California, Berkeley.

Correo-e: nlustig@tulane.edu

JONATHAN MALAGÓN

Es asesor del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones de Colombia, consultor del Banco Mundial y profesor de la Universidad Nacional de Colombia y la Pontificia Universidad Javeriana. Ha sido también investigador de la Asociación Nacional de Instituciones Financieras de Colombia (ANIF), economista en Jefe y asesor de Presidencia en Telefónica Colombia, consultor de la CAF y profesor del CESA y la Universidad de los Andes. Recibió su título en economía en la Universidad Nacional de Colombia y su Maestría en Políticas Públicas y Administración Pública de la Universidad de Columbia. En 2006 fue ganador de la Beca Líder de la Fundación Carolina y el Grupo Santander, siendo reconocido como uno de los mejores expedientes académicos de Iberoamérica. Ese mismo año obtuvo el Premio Portafolio (Planeta) al Mejor Estudiante de Colombia.

MARÍA LUZ MORÁN

Doctora en Sociología por la Universidad Complutense, es catedrática de Sociología en el Departamento de Sociología I de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de dicha Universidad en donde imparte las asignaturas de “Sociología Política” y de “Conflicto Político y Violencia Colectiva”. Sus publicaciones e investigaciones más recientes tratan sobre cultura política, juventud y ciudadanía.

JOSÉ ANTONIO OCAMPO

Profesor, director del Programa de Desarrollo Económico y Político en la Escuela de Asuntos Internacionales y Públicos y miembro del Comité sobre Pensamiento Global de la Universidad de Columbia. Ha ocupado numerosos cargos en las Naciones Unidas y en su país de origen, Colombia, entre ellos el de secretario general adjunto de la ONU para Asuntos Económicos y Sociales, secretario ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y ministro de Hacienda de Colombia. Ha recibido numerosas distinciones, entre ellas el Premio Leontief para el Avance de las Fronteras del Pensamiento Económico en 2009 y el Premio Nacional de Ciencias Alejandro Ángel Escobar en Colombia en 1988. Es economista y sociólogo de la Universidad de Notre Dame y doctor en Economía de la Universidad de Yale.

FABIANA LUCI DE OLIVEIRA

Professora e coordenadora de pesquisa do Centro de Justiça e Sociedade da Escola de Direito da Fundação Getúlio Vargas no Rio de Janeiro. Doutora em Ciências Sociais pela Universidade Federal de São Carlos (UFSCar), com doutorado sanduíche em Sociologia pela Northwestern University, em Chicago. Pós-doutorado em Ciência Política pela Universidade de São Paulo (USP) e especialização em Survey pela University of Michigan, Vargas (FGV RJ).

Correo-e: luci.oliveira@fgv.br

EDUARDO ORTIZ-JUÁREZ

Economista en la Dirección Regional para América Latina y el Caribe del PNUD y Consultor en la Unidad de Pobreza y Género (PREM), para América Latina y el Caribe del Banco Mundial. Ha sido Subdirector de Análisis Económico y Social en la Secretaría de Desarrollo Social de México y ha realizado actividades de consultoría para el CEEY, PNUD-México, Banco Mundial-México y el ITESM. Es autor de diversos documentos de trabajo y capítulos en libros sobre temas relacionados con política social, pobreza multidimensional, desarrollo humano, clase media y capital social. Estudió una Maestría en Economía y Políticas Públicas en el ITESM, Campus Ciudad de México, y la Licenciatura en Economía en la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

LUDOLFO PARAMIO

Es profesor de investigación en el Centro de Ciencias Humanas y Sociales del CSIC (Consejo Superior de Investigaciones Científicas) en Madrid, y dirige el programa de América Latina en el Instituto Universitario Ortega y Gasset. Entre 2004 y 2008 dirigió el departamento de análisis y estudios de la Presidencia del Gobierno español. Sus últimas publicaciones son *La Socialdemocracia* (Madrid, 2009, Buenos Aires, 2011), *Clases medias y gobernabilidad en América Latina* (Madrid, 2010) y *Clases medias y procesos electorales en América Latina* (Madrid, en prensa).

Correo-e: ludolfo.paramio@csic.es

ANA SOJO

Es funcionaria de la CEPAL, en la División de Desarrollo Social de Santiago de Chile. Costarricense, tiene un doctorado en Ciencias Económicas y Sociales y una Maestría en Sociología, ambos de la Universidad Libre de Berlín. Fue profesora de pregrado y postgrado en la Universidad de Costa Rica y en la Universidad Nacional de Costa Rica, e investigadora en el Instituto de investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica; también consultora de CRIES, ICADIS, UNITAR y UNESCO. Cuenta con una vasta experiencia internacional como conferencista y ha publicado numerosos artículos en revistas especializadas. Ha colaborado en numerosas publicaciones institucionales de la CEPAL, entre las que destacan: *Desarrollo, equidad y ciudadanía* (2000); *La brecha de la equidad. América Latina, el Caribe y la Cumbre Social* (1997) y *CEPAL/OPS Salud, equidad y transformación productiva en América Latina y el Caribe* (1997) y (1994). Recientemente, estuvo a cargo de la coordinación y redacción general de CEPAL “Cohesión social: inclusión y sentido de pertenencia en América Latina y el Caribe” (2007) y del *Millennium Development Goals. Progress towards the right to health in Latin America and the Caribbean* (2008). Coeditora junto con Antonio Prado de *Envejecimiento en América Latina. Sistemas de pensiones y protección social integral* (Libros de la CEPAL, 2010).

MYLENA VEGA

Socióloga costarricense con estudios en la Universidad Johannes Gutenberg de Mainz, Alemania y en la Universidad de Costa Rica. Fue por muchos años investigadora del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica y profesora de la Escuela de Ciencias Políticas del mismo centro académico. En el primero coordinó un proyecto de investigación sobre los cambios en la estructura de clases en Costa Rica. Tiene publicaciones sobre el intervencionismo estatal de las décadas de los setenta y ochenta, el cooperativismo, la dinámica política y las clases sociales con particular énfasis en las clases medias. En los últimos años ha colaborado en publicaciones de la Academia de Centroamérica, Instituto Centroamericano de Gobernabilidad y Programa del Estado de la Nación.

SERGIO VISACOVSKY

Es doctor en Antropología Cultural por la Universidad de Utrecht, Países Bajos, y graduado en Ciencias Antropológicas por la Universidad de Buenos Aires. Es investigador independiente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) de la Argentina, con sede en el Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES) de Buenos Aires, institución que actualmente preside. Ha sido profesor regular de la Universidad de Buenos Aires, y profesor regular e invitado en diversas instituciones académicas nacionales y extranjeras. Actualmente, es profesor de la Maestría y el Doctorado en Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de General Sarmiento e IDES, y de la Maestría en Antropología Social del Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES) de la Universidad Nacional de San Martín e IDES. Es coordinador del programa de investigación "Procesos económicos, políticos y culturales en la constitución de clases medias" en el IDES. Actualmente estudia las experiencias sociales de crisis socioeconómica y la constitución de clases medias urbanas en Argentina. Es autor de *El Lanús. Memoria y política en la construcción de una tradición psiquiátrica y psicoanalítica argentina* (2002); y compilador de *Historias y estilos de trabajo de campo en la Argentina* (2002); *Moralidades, economías e identidades de clase media. Estudios históricos y etnográficos* (2009); y *Estados críticos. La experiencia social de la calamidad* (2011).

Correo-e: seredvisac@gmail.com



www.pensamientoiberoamericano.org

Precio 12 euros



91327 2400