

ESTUDIOS AVANZADOS

Estudios Avanzados

ISSN: 0718-5022

revistaidea@usach.cl

Universidad de Santiago de Chile
Chile

Franco, Rolando; León, Arturo
Clases medias latinoamericanas: ayer y hoy
Estudios Avanzados, núm. 13, junio, 2010, pp. 59-77
Universidad de Santiago de Chile
Santiago, Chile

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=435541644004>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Clases medias latinoamericanas: ayer y hoy¹

Rolando Franco y Arturo León²

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. CEPAL.

RESUMEN: Este artículo presenta los resultados de un análisis cuantitativo, realizado con encuestas de hogares de 10 países de América Latina, en el que se buscó identificar los cambios en el tamaño y composición de las clases medias en el periodo 1990 y 2006/2007. Asimismo, presenta algunas conclusiones sobre el nuevo perfil de los sectores medios y las variaciones de sus identidades, tomando en cuenta patrones de consumo, conducta e imaginarios.

PALABRAS CLAVE: clases medias, sociedad de bajo costo, ocupación, ingreso, educación, patrones de consumo

ABSTRACT: This article presents the results of the analysis of household surveys from 10 Latin-American countries. It also presents some

-
- 1 Este trabajo presenta algunos resultados del proyecto de investigación conjunto de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y de la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) sobre las clases medias en América Latina. Los resultados finales de la misma puede verse en: Franco, Hopenhayn y León (2010). Incluye un artículo síntesis de los cambios ocurridos y las posibles consecuencias en materia de identidad social de esos sectores, además de uno cuantitativo sobre la evolución de las clases medias, utilizando encuestas de hogares para apreciar los cambios en el tamaño y la composición de las clases medias entre 1990 y 2006/2007 en 10 países, que abarcan más del 80% de la población regional. Asimismo, incluye cinco estudios de casos nacionales (Argentina, Brasil, Chile, México y Perú, países que totalizan el 65% de la población regional)
 - 2 Los autores agradecen las sugerencias de los evaluadores de este trabajo que permitieron introducir importantes modificaciones al texto original.

conclusions on the new profile of the middle classes such as variation in their identities, consumption patterns, social behavior and social imaginary.

KEY WORDS: middle classes, low-cost society, occupation, income, consumption patterns

Introducción

Durante los primeros años de la actual década, se ha dado en la región un importante crecimiento económico, que se tradujo en la reducción de la pobreza y en una leve mejora de la distribución del ingreso. Estos cambios hicieron renacer el interés por la situación actual de las clases medias y en especial la manera en que esos cambios estructurales habían alterado su magnitud demográfica y sus características. Ilustrando esta tendencia, a continuación se presentan los resultados de un análisis cuantitativo, a partir de encuestas de hogares que cubren el periodo entre 1990 y 2006/2007 en 10 países latinoamericanos que abarcan más del 80% de la población regional. Asimismo, se plantean algunas perspectivas respecto al nuevo perfil de los sectores medios y las variaciones de sus identidades, tomando en cuenta patrones de consumo, conducta e imaginarios.

La sociología del desarrollo y los estudios sobre la clase media

A partir de mediados del siglo pasado y hasta los años ochenta, la sociología del desarrollo latinoamericano se interesó fuertemente en el análisis de la estructura de clases y en el papel de alguna de esas clases en los procesos de transformación social. Muchos trabajos analizaban los “actores sociales de cambio y conservación” (Cardoso, 1968), tratando de identificar al grupo que podría liderar aquel proceso económico, político y social en los países de la región. Se postulaban entonces diferentes candidatos para esa tarea: empresarios, militares, proletarios, marginales. En dicho contexto se prestó mucha atención al papel que podrían jugar las clases medias. Solía sostenerse que ellas eran el resultado y/o la causa del proceso de desarrollo y de la constitución de regímenes democráticos. Sin embargo, no todos los analistas coincidían con esa visión. Muchos le

negaban a los sectores medios esa importancia e incluso su carácter de “clase”, afirmando que tendían a identificarse con los grupos dominantes y las ideas hegemónicas³.

Tampoco es cierto que el interés por los sectores medios estuviera ligado a la teoría (funcionalista) de la modernización. Muchos que no adherían a esas corrientes se interesaban en las clases medias y creían que podrían cumplir la tarea. Por otro lado, no todos los autores vinculados al funcionalismo coincidían en que existiera alguna relación virtuosa entre clase media, desarrollo y democracia. Entre los estadounidenses, hubo optimistas (Johnson, 1958) y pesimistas (Hoselitz, 1960). Los autores de origen europeo (como Medina Echavarría y Germani), tal vez recordando su propia experiencia de vida, recordaban que los sectores medios podían ser (y habían sido) el sostén de regímenes no democráticos. Ello les llevaba a mostrar que el comportamiento de la clase media en América Latina distaba de aquel que le confería la teoría y llamaban la atención sobre diversos factores que, de acuerdo a Germani, “contribuyeron a hacer contradictorio el significado político de la clase media [en la región]” (Cravenna, 1950, tomo I: 35).

En *El desarrollo social de América Latina en la post-guerra*, José Medina Echavarría, Enzo Faletto y Luis Ratinoff (CEPAL, 1962)⁴ ponían en duda que la clase media ostentara los rasgos positivos que se le atribuían. Destacaban, además, la capacidad de adaptación de los sectores medios a las coyunturas políticas en que les tocaba actuar, lo que a su vez implicaba una falta de posiciones ideológicas definidas y perdurables. En el mismo sentido, otros autores afirmaron que la clase media era un actor “de función variable” (Solari, Franco y Jutkowitz, 1976).

3 En esto coincidían con los autores marxistas, quienes recordaban que “las capas medias —el pequeño industrial, el pequeño comerciante, el artesano, el campesino—, todas ellas luchan contra la burguesía para salvar de la ruina su existencia como tales capas medias. No son, pues, revolucionarias, sino conservadoras. Más todavía, son reaccionarias, ya que pretenden volver atrás la rueda de la Historia. Son revolucionarias únicamente cuando tienen ante sí la perspectiva de su tránsito inminente al proletariado, defendiendo así no sus intereses presentes, sino sus intereses futuros, cuando abandonan sus propios puntos de vista para adoptar los del proletariado” (Marx y Engels, 1965: 46).

4 Los autores no aparecen mencionados en la publicación de este trabajo porque fue un documento institucional presentado a la Conferencia de la CEPAL, realizada en Mar del Plata, Argentina en 1962 y posteriormente publicado como libro (CEPAL, 1962).

Asimismo, cabe reconocer que en la literatura de la época la expresión “clase media” se utilizaba con escasa precisión conceptual, y con poco análisis cuantitativo, sobre todo antes de que Germani (1950) marcara el camino en este aspecto y lo consolidara con su análisis sobre la estructura social de la Argentina (Germani 1955, 1961)⁵ y el impulso a la realización de un estudio comparativo de la estratificación en varias ciudades latinoamericanas. Esas debilidades conceptuales llevaban a conclusiones paradójicas: se atribuían a las clases medias, en unos casos, frugalidad y, en otros, consumo ostentoso; se afirmaba que ellas podían servir los intereses de la oligarquía o, contradictoriamente, constituirse en la base del advenimiento del socialismo; en ocasiones se consideraba que desempeñaban un papel positivo y crucial en el desarrollo y en otras, que lo frenaba; podían ser el fundamento de la estabilidad política o, por el contrario, la causa más importante de los quiebres institucionales. Estas divergencias revelaban lo riesgoso de generalizar sobre las inclinaciones políticas y el protagonismo histórico de la clase media en la región. Mostraban asimismo que interesaba más defender o atacar su eventual papel como actor social, que analizar su realidad concreta, examinando su constitución y sus eventuales cambios.

Las clases medias durante la sustitución de importaciones

En América Latina, durante el periodo –que va desde algún momento posterior a la crisis de 1929⁶ y la crisis de la deuda, en los ochenta– en que

5 Para las críticas a los textos de Germani, en especial *Estructura social de la Argentina*, véase Adamovsky (2009) y Torrado (1999).

6 La Gran Depresión implicó una inflexión en la historia económica mundial, y fue especialmente importante para los países latinoamericanos, porque alteró la división internacional del trabajo vigente hasta entonces, basada en las relaciones entre un centro manufacturero que requería insumos y una periferia proveedora de bienes agropecuarios y mineros. La disminución del intercambio comercial internacional creó condiciones para que se iniciasen procesos orientados a producir localmente en los países latinoamericanos lo que antes se importaba. En diferentes momentos y con diversa intensidad, la mayoría de los países de la región dieron pasos hacia lo que se denominó modelo de crecimiento hacia adentro o por sustitución de importaciones (Franco, 1996; Sunkel y Paz, 1970). Es evidente que dicho modelo se apoyó más en las experiencias de algunos países –Argentina, Brasil, Chile y México, principalmente– por la disponibilidad de información derivada en muchos casos del conocimiento directo que de ellos tenían quienes lo crearon, porque eran países de mayor tamaño (lo que permitía generalizar sobre “la región”), porque la sede de los organismos internacionales en que trabajaban esos autores estaba en alguna de tales naciones, etc.

predominó el modelo de sustitución de importaciones, hubo un marcado crecimiento económico que se acompañó de un importante proceso de urbanización, un avance relativo en materia de industrialización y una tercerización laboral acelerada.

Los gobiernos implementaban políticas de corte pro-urbano y pro-formal. En México esas políticas se tradujeron en la creación de gran cantidad de empleos no manuales urbanos, lo que se acompañó de subsidios a la energía, el transporte y la vivienda; control de precios de los alimentos; creación de servicios públicos para los trabajadores formales y sus familias, los empleados públicos y los sindicatos estratégicos, así como de la expansión y abaratamiento del crédito, incluyendo el otorgamiento de financiamiento para la compra de vivienda. Todo ello condujo a una modernización caracterizada por el acceso diferenciado a los frutos del crecimiento,⁷ lo cual se tradujo en un período de gran movilidad socio-estructural, en que individuos de origen campesino, jornalero y obrero ocuparon empleos urbanos y accedieron a la clase media (Escobar y Pedraza, 2010).

En Chile, se conformó también un estrato medio como consecuencia de la intervención del Estado y el aumento de la burocracia pública. Barozet (2006) pone énfasis en la importancia que habría tenido, durante ese periodo, la contratación clientelista de funcionarios públicos, así como el papel jugado por el Estado “empresario” en la cooptación de los grupos de presión.

Otros autores han destacado las alianzas políticas inter-clasistas, conducidas por líderes y con participación de sectores de la clase media, que impulsaron proyectos de transformación gradual sin “asaltos al poder” ni giros radicales, recurriendo a la llamada “política de compromisos”. Esta expresión –“compromiso”– contenía la idea de pactos sociales entre diversos actores para resolver diferencias mediante concesiones mutuas. También denotaba un proceso de exclusión de otros grupos, que quedaban confinados a posiciones de subordinación y de cierta “invisibilidad” política. Cada pacto exigía una componenda particular entre algunos de los heterogéneos estratos medios, divergentes en sus juicios respecto al intervencionismo estatal y la industrialización. Los comprometidos en cada acuerdo debían resistir las presiones de los excluidos del mismo. Se

7 Algo similar tuvo lugar en el caso de Brasil (Oliveira, 2010).

trataba, entonces, de una política de grupos que procuraban satisfacer sus propios intereses. Como consecuencia de ello, no todos obtenían mejoras. Estas últimas favorecían sólo a los que eran capaces de poner en peligro el compromiso alcanzado, utilizando su capacidad de presión. Por ejemplo, la seguridad social no se otorgó en forma simultánea a obreros y empleados en general, sino primero a ciertos grupos empoderados, después a otros y así sucesivamente, generando el denominado “acceso segmentado” (Mesa Lago, 1985). De esta manera, más que la vocación por la búsqueda de la industrialización a través del estatismo, lo característico de las coaliciones de poder apoyadas por los estratos medios fueron las políticas orientadas a grupos determinados los que, a su vez, iban variando según los vaivenes de los acuerdos.

En aquella época, la relación entre clase media y democracia dio lugar a que circularan dos puntos de vista. Uno enfatizaba el fortalecimiento de los regímenes más o menos democráticos que contaban con un apoyo de los sectores medios, lo que llevaba a sostener la existencia de una ecuación del tipo “ampliación de los sectores medios = desarrollo económico + democracia”. La otra mirada dudaba de que el volumen demográfico de la clase media derivara sólo de la modernización productiva, e insistía en que gran parte de ella estaba constituida por sectores de la población poco relacionados con la industrialización y sus derivados. En consecuencia, el crecimiento del estrato medio no auguraba necesariamente avances en el desarrollo. En este caso, la ecuación era del tipo: “ampliación de la clase media = estancamiento económico + riesgo para la democracia”. Obviamente, ambas hipótesis podían recurrir a una u otra experiencia regional que parecía confirmarlas.

En la actualidad suele ponerse gran énfasis en el sector de la clase media creado al alero del Estado desarrollista. Escobar y Pedraza (2010) plantean que en dicho periodo también se conformó un sector medio relacionado con la actividad privada, integrado por empleados, pequeños empresarios y prestadores independientes de servicios cuyos ingresos dependían del mercado y que pagaban impuestos medios o altos, aunque se beneficiaban significativamente de la estructura de precios y de la infraestructura de servicios públicos urbanos y sus hijos asistían a la educación pública, aunque los de familias más acomodadas estudiaban en universidades privadas.

Impacto de la crisis de la deuda sobre la clase media y en los estudios sociales

La crisis de los años ochenta constituyó un nuevo parte aguas en la historia latinoamericana, debido a los ajustes institucionales y las reformas estructurales que se implementaron para intentar superarla. Ello provocó también un giro temático en la investigación social. La preocupación central pasó a centrarse en el tema de la pobreza, y perdieron significación –por lo menos en las instituciones dedicadas al desarrollo– la búsqueda de grupos promotores del cambio y, en especial, el estudio de las clases medias. En determinado momento se entrecruzaron el último trabajo de aquella tendencia (Filgueira y Geneletti, 1982) con el primero que adelanta las nuevas preocupaciones (Altimir, 1978), ambos con una vocación cuantitativa.

En México, la crisis se expresó en la incapacidad de hacer frente al sobreendeudamiento generado luego de la crisis del petróleo, lo que obligó a destinar mayores recursos al pago de la deuda. Aumentó la inflación que corroyó los salarios públicos, ante la ausencia de compensaciones. También disminuyeron los salarios privados, y provocó que muchos trabajadores perdieran sus ocupaciones formales. Disminuyó, asimismo, la porción del PIB destinada a salarios (Escobar y Pedraza, 2010). El conjunto de estos efectos repercutió en que la clase media perdiera una parte de sus privilegios relativos, viéndose afectada su capacidad de consumo, lo que contribuyó a contraer el mercado interno y, por consiguiente, afectó a los sectores dependientes de la demanda, en especial la clase media del sector privado (Escobar y Pedraza, 2010).

La inflación fue también un fenómeno endémico en otros países de la región, como Argentina, Perú y el Brasil. En este último se convirtió en hiperinflación, dando lugar a múltiples planes de estabilización que fracasarían, hasta la aplicación del Plan Real. En ese contexto, la clase media alta no se vio especialmente perjudicada, porque su principal fuente de ingresos no estaba ligada a los salarios. En cambio, los sectores medios asalariados se resintieron debido a la reducción de la creación de empleos calificados, que los obligó a aceptar ocupaciones no asalariadas e informales. La restricción del crédito provocó también que no pudieran hacer frente a sus obligaciones hipotecarias, perdiendo sus viviendas (Oliveira, 2010).

En el Perú se ha destacado que los cambios en el mercado laboral se expresaron en transformaciones urbanas (Toche, 2010), tema también relevante en México. En este último, la clase media a veces se benefició de las crisis, cuando las cuotas mensuales de créditos de vivienda se tornaron irrisorias, mientras que en otros casos se dio un movimiento inverso que condujo a la pérdida de los activos inmobiliarios y obligó al traslado a las periferias de las ciudades (Escobar y Pedraza, 2009).

Globalización y clases medias en el nuevo siglo

Sin duda, el análisis de las clases medias exige tomar en consideración dimensiones “objetivas” y subjetivas para captar sus peculiaridades (Franco, Hopenhayn y León, 2010). Entre las primeras se encuentran la ocupación, el ingreso, la escolaridad, o el consumo; entre las segundas, los valores y aspiraciones, o la adopción de una identidad de clase media, la que se expresaría en estilos de vida, maneras de “distinción” (en el sentido de distinguirse, separarse) de otros conglomerados sociales, y mecanismos “de cierre” que buscan impedir a individuos de otro origen el acceso, por ejemplo a ciertas posiciones ocupacionales.

Aquí se recurre a una definición bidimensional de la clase media, por ocupación e ingreso. La ocupación ha sido un criterio tradicional utilizado en los estudios de estratificación. El grupo alto estaría constituido por empleadores y rentistas; el medio por empleados no manuales, de cuello blanco, profesionales, etc.; y el bajo, por quienes desempeñan ocupaciones manuales.

El ingreso interesa en sí mismo y porque constituye además una proxy de la capacidad de consumo familiar. Es posible estimar el ingreso que, a través de sus miembros incorporados al mercado de trabajo, obtiene un hogar de clase media. En este trabajo se operacionaliza esta dimensión, considerando que el ingreso familiar total —suma del ingreso de todos los miembros del hogar [derivado del trabajo, del capital, o de transferencias]⁸ de un hogar de clase media fluctúa entre el equivalente

8 Difiere del que se usa en los estudios de pobreza, que recurren al ingreso per cápita del hogar, o sea, a la división del ingreso total entre el número de miembros del hogar. Asimismo, la unidad de análisis es el hogar, y no uno de los individuos que lo integran, por ejemplo, el jefe de familia, como sucede en los estudios de movilidad social.

a 4 líneas de pobreza, como nivel inferior, y el valor del percentil 95 de la distribución del ingreso, como límite superior (León et al. 2010).

La combinación de ambas variables (ocupación e ingreso) genera tres subconjuntos de hogares: a) uno conformado por aquellos que serían de clase media en ambos sentidos, esto es, que su principal proveedor de ingreso del hogar (PPIH) desempeña una ocupación no manual y que el hogar dispone de un ingreso considerado medio; b) otro grupo mostraría una clase media “inconsistente”, conformada por hogares cuyo PPIH se desempeña en una ocupación manual, pero el ingreso total del hogar es propio de la clase media; c) finalmente, existiría una clase media “precaria”, conformada por hogares con un ingreso familiar inferior al considerado acorde con dicho estrato, pese a que su PPIH desempeña ocupaciones no manuales. Un segmento de este último grupo se ubica por debajo de la línea de la pobreza. Esta clase media pobre representa entre 5 y 9% de la clase media en países que tienen bajos índices de pobreza, pero llega a 1/6 del total de la clase media en Brasil y México, a 20-30% en Perú, Colombia y la República Dominicana. y a 38% en Honduras.

Principales resultados de la investigación

Entre los resultados cuantitativos del estudio que compara la situación de los estratos medios entre 1990 y 2006/07, merecen mencionarse los siguientes.

1. **Crecen los sectores medios.** En el conjunto de los países analizados, aumenta el número de hogares de clase media y la proporción de ellos en relación al total hogares. Las excepciones son la Argentina, donde decayeron de 56% a 52% y Colombia, donde la proporción se mantuvo estable. El mayor nivel de desarrollo se correlaciona positivamente con el tamaño del estrato medio. Este agrupamiento sólo abarca al 25% de los hogares hondureños, mientras que en Argentina o Chile incluye a la mitad de los hogares. En este último país, 40% de los hogares era de clase media en 1990, cifra que había crecido al 52% en 2007. En el periodo analizado aumentó también el ingreso familiar de las clases bajas, que se desplazaron a un tramo de ingreso más alto, pasando del estrato de hasta 5.000 al estrato de 5.000 a 15.000 dólares anuales por familia.

2. **No se reduce el empleo público de clase media.** Suele sostenerse que el empleo público de clase media se habría reducido significativamente (Klein y Tokman, 2000; Torche, 2006). Sin embargo, los datos disponibles no permiten confirmar tal hipótesis. Cabe reconocer que son escasos los países seleccionados donde la información permite comparar lo que sucedía en 1990 con un año reciente. Ello se debe a que en 4 casos (Argentina, Brasil, Chile y México) la información correspondiente al año base no discriminó entre empleados públicos y privados. En casos donde es posible realizar la comparación, se aprecia que el empleo público de clase media se mantiene en Honduras (24%) y sube en Colombia (a 18%), en Perú (a 29%) y en la República Dominicana (a 23%). Además, otras fuentes indican que este tipo de empleo bajó en Panamá (de 47% a 37%) y se mantuvo en Brasil (en 24%), aunque cambió la distribución entre los tres niveles de gobierno, como consecuencia de la descentralización, que trasladó responsabilidades y cargos desde el nivel central hacia los niveles estatales y municipales. Se estabilizó en Argentina en el 20%. En Chile aumentó en 1990, luego creció como proporción del empleo total —no del empleo de clase media— y desde el 2000 los empleados públicos crecieron 35% más que los empleados del sector privado (22%) y los cuenta propia (20%). Es probable que el mantenimiento de los niveles de empleo público se explique porque los procesos de privatización que se llevaron a cabo en muchos países provocaron una disminución de las ocupaciones manuales (obreros de empresas que anteriormente eran estatales), pero no de aquellas de cuello blanco, ocupadas por quienes desempeñan las funciones generales de administración (León et al., 2010).

Cabe anotar, asimismo, que el aumento de los salarios públicos ha sido superior, en general, al de los empleados del sector privado.⁹

3. **No aumenta el número de trabajadores independientes.** Suele argumentarse que hoy habría una clase media competitiva que opta por trabajar de manera independiente. Sin embargo, los datos no permiten sustentar dicha hipótesis, por cuanto aumentó el empleo asalariado privado de clase media y se redujo el desempleado por cuenta propia, excepto en Panamá y México. Tal vez la explicación de aquello se encuentre en la creciente incorporación de mujeres a

9 Véase CEPAL Panorama Social de América Latina 2008, Anexo Estadístico, Cuadro 17.

empleos formales en comercio y servicios, los que se caracterizan por salarios bajos.

4. **Cambia el perfil educacional de la población.** Tiende a generalizarse que las nuevas generaciones completen el ciclo secundario. En 1990, alrededor del 30-40% de los principales aportantes al ingreso del hogar (PPIH) de clase media había completado la educación secundaria. En la actualidad, esa proporción se eleva al 50-70%. Asimismo, antes completaban la formación técnica, en Argentina, el 31% de los PPIH mientras que ahora tienen ese diploma el 47%. En Brasil pasaron de 28 a 48%; y en Chile, de 41 a 57%. Asimismo, se aprecia que 83% de los jóvenes de clase media ingresan al mercado laboral habiendo concluido por lo menos sus estudios secundarios o teniendo incluso mayor nivel educacional. En los estratos bajos, sólo el 43% tiene dicho nivel, aunque también se ha elevado el nivel educativo promedio de este conglomerado: entre 1/5 y 1/3 de los perceptores de ingreso terminó secundaria en 6 países analizados. Es necesario destacar las limitaciones en la calidad de la enseñanza, que limitan el impacto antidesigualdad de la expansión de la cantidad promedio de años cursados por los alumnos, por cuanto una buena y una mala educación explican que un grupo esté en condiciones de volverse competitivo en los nuevos mercados obteniendo así altas remuneraciones, mientras que otro colectivo sigue careciendo de la dotación de capital humano adecuado para desempeñarse adecuadamente en el mercado de trabajo.
5. **Se incrementa la devaluación educativa.** Es importante tener en cuenta que las remuneraciones de quienes hoy completan el ciclo secundario son menores que las obtenidas por quienes antes accedían al mercado laboral con dicho nivel educativo. En todo caso, en la actualidad, sigue habiendo una diferencia significativa de la remuneración que perciben quienes se incorporan con estudios secundarios completos, respecto de quienes lo hacen con estudios incompletos. La diferencia tiende a crecer si quienes entraron con secundaria completa agregan nuevos estudios, aunque éstos sean parciales. No sucede si los que ingresaron con estudios incompletos agregan otros años de secundaria, mientras no completen el ciclo.
6. **Pierde relevancia la distinción entre ocupaciones manuales y no manuales al considerar los ingresos.** Hay una tendencia a la

homogenización de los ingresos percibidos por personas de clase media y de clase baja, independientemente de que aquellas tengan un mayor nivel educativo. La explicación puede encontrarse en que hay mucho empleo no manual de baja calidad, al mismo tiempo que existen ocupaciones manuales altamente valorizadas.

7. **Los estratos medios son estructuralmente heterogéneos.** No es nuevo sugerir que falta homogeneidad en los sectores medios.¹⁰ La información estadística utilizada en este estudio muestra que la clase media es un conglomerado variopinto, como consecuencia de diversas modalidades de inserción laboral, nivel salarial y perfil educativo (diferenciaciones jerárquico-verticales), así como por sus patrones de socialización, estilos de vida y pautas de consumo (distinciones horizontales) (Méndez y Gayo, 2007). El surgimiento de nuevas categorías laborales, relacionadas con la globalización y la interconexión mundial, habría contribuido a que dicho sector se muestre aún más fragmentado.
8. **El ciclo económico impacta el tamaño de la clase media.** Hay segmentos de la clase baja que en las fases de crecimiento económico logran movilidad ascendente y se integran a la clase media. Durante el primer quinquenio del nuevo siglo tuvo lugar, como se vio, un proceso de ampliación de la clase media “desde abajo”. Por el contrario, es probable que en la fase recesiva del ciclo —la crisis internacional iniciada a fines de 2008— no solo retrocedan los grupos de ascenso reciente, sino que incluso algunos sectores medios más antiguos pierdan esa condición y terminen en la clase baja.

10 “¿Qué tiene en común la clase media para que podamos considerarla una clase? La componen varios grupos ocupacionales: profesional, docente, comercial, de funcionarios, que no son ni obreros ni burgueses, como pequeños comerciantes, empleados bancarios o del Estado, dueños de pequeñas empresas, médicos, maestras. No va de suyo que todas esas categorías sociales constituyan una clase. Es opinable que individuos tan dispares —patrones y empleados, asalariados e independientes, con estudios universitarios y sin ellos, vinculados al sector privado o al estatal, con diferentes niveles de ingreso, etc.— deban incluirse en una y la misma clase social. ¿Por qué no considerar a un empleado de comercio o estatal como parte de la clase trabajadora, ya que viven de un salario y se organiza sindicalmente; por qué no suponer que un médico o un escribano son clase alta, como se pensaba en el siglo XIX; por qué separar a un gran industrial y a un pequeño manufacturero si en general sus intereses coinciden?” (Adamovsky, 2009:13).

Una explicación estructural del incremento de las clases medias

En los últimos años, el comercio internacional ha tenido un desarrollo excepcional, con la incorporación de nuevos actores que proporcionaron una inmensa capacidad productiva de bienes manufacturados de exportación y se convirtieron asimismo en un enorme comprador de insumos de todo tipo.

Muchos países latinoamericanos aprovecharon la elevación de los precios de commodities, lo que generó aumentos sin precedentes de los ingresos derivados de las exportaciones de ese tipo de productos. Asimismo, el sistema financiero internacional puso a disposición de los inversores una amplia gama de recursos a tasas reducidas, lo que favoreció la inversión internacional y local en muchos países de la región. Ello permitió un apreciable crecimiento de la generación de empleo, y un mejoramiento moderado de la distribución del ingreso, junto con una importante reducción de la pobreza y la indigencia en la región (CEPAL, 2007).¹¹

Esta nueva capacidad de demanda se combinó con el abaratamiento de los bienes de consumo durable —muchos de ellos producidos en China— que se difundieron a través de grandes empresas orientadas a satisfacer la demanda de nuevos segmentos populares, por lo que comenzó a hablarse del eventual surgimiento de “sociedades de bajo costo”, también en América Latina (Gaggi y Narduzzi, 2007).

Lo indicado se tradujo en un gran crecimiento del tamaño del mercado consumidor. Los miembros de hogares de clase media crecieron en 56 millones en la región. Esto es especialmente notable en el país de mayor tamaño, el Brasil, donde el aumento fue de 23 millones en 1990 a 61 millones en 2007. Lo anterior implica, además, un gran efecto de demostración sobre el conjunto de la sociedad y genera, por

11 No se consideran las eventuales repercusiones de la crisis financiera actual ni de su traslado a la economía real. Dado el carácter diferido de la información de las encuestas de hogares, no se cuenta con datos que permitan ponderar sus efectos en los ingresos y la ocupación de los sectores medios. Se ha sostenido que la crisis habría generado un millón adicional de desempleados en la región (CEPAL/OIT, 2009), pero no puede precisarse más respecto a los cambios en la estratificación social.

consiguiente, una atracción para acceder al tipo de consumo que viene extendiéndose.

Hoy la definición de las identidades colectivas y la distinción entre los grupos está marcada por el contenido simbólico del consumo, que expresa significados compartidos y contribuye a reforzar las marcas de identidad y de posición social. En otras palabras, el mismo emite “señales” que permiten identificar a un consumidor específico como perteneciente a un determinado estrato socioeconómico. En este marco, la capacidad de consumir resulta central para la formación de la identidad de clase media, y su variabilidad redefine los bienes que en cada momento pasan a cumplir un rol diferenciador ligado simbólicamente a esa actividad humana (Oliveira, 2010).

Debe reconocerse que muchos de los cambios sociales acaecidos en esos años fueron también consecuencia de transformaciones de larga duración, como la caída de la fecundidad y, consecuentemente, la reducción de la tasa de dependencia familiar que, entre 1990 y 2008, pasó de 2,7 a 2,1 en los sectores medios y de 2,8 a 2,4 en la clase baja. Asimismo, hubo cambios culturales que facilitaron la mayor incorporación de las mujeres al mercado laboral. Esa virtuosa combinación condujo a que muchos países disfrutaran de lo que se ha dado en llamar un “bono demográfico”, esto es, la combinación de más receptores de ingresos y una menor cantidad de dependientes, lo que contribuye a un mayor ingreso familiar y explica parcialmente la reducción de la pobreza.¹² También contribuyó al consumo la expansión del crédito a las personas de bajos ingresos a tasas de interés más bajas.

12 Hay cinco factores relevantes para explicar la desigualdad: a) el patrimonio, que en América Latina está más concentrada que la del ingreso total; b) lo demográfico, que se expresa en que los hogares de menores ingresos tienen más miembros que los de mayores ingresos; c) la educación; d) la densidad ocupacional, vale decir, la cantidad de ocupados en relación al total de miembros del hogar que, en algunos países, es el doble en el estrato alto que en el bajo; e) la diferencia de remuneraciones entre ocupaciones modernas y empleos de baja productividad. Así, las modificaciones recientes anotadas (incremento de la educación, que permite aspirar a empleos mejor remunerados, la reducción del tamaño de los hogares, que mejora el factor demográfico, la incorporación de la mujer al trabajo, que cambia la densidad ocupacional) permitirían sostener que hay tendencias que contribuirían a una reducción de la desigualdad. Por otro lado, el aumento de las remuneraciones a que acceden los trabajadores más competitivos y vinculados al proceso de globalización, podrían actuar en el sentido contrario.

Sin duda, ese papel del consumo como identificador de un estilo de vida, de la pertenencia a un agregado social (clase) siempre ha existido. La peculiaridad contemporánea es que tiende a generar un escalón masificado, de renta media-baja, cuyos miembros pueden acceder a bienes y servicios que antes estaban reservados a los sectores de mayores ingresos.

Es evidente, empero, que no todos tienen las mismas posibilidades de consumir. Hay una clase alta afluente, sofisticada, con mayores alternativas de elección. También puede identificarse una clase media alta, más consolidada, con buenos niveles de ingreso y mayores posibilidades de personalizar sus opciones. Hoy lo que cabe destacar es la existencia de una clase media baja y, sobre todo, de sectores recién incorporados que también pueden acceder a bienes y servicios que antes les eran inalcanzables y concretan sus aspiraciones de consumo de manera más estandarizada, en la cual pueden también marcar cierta diversidad (Gaggi y Narduzzi, 2007).

El que todos consuman no impide que exista diversidad. Hay “perfiles de consumidores”, que tienen más que ver con criterios de edad, por ejemplo. Todo esto contribuye a la des-masificación del consumo, y a que existan mayores grados de libertad del consumidor.

A través de ello pueden apreciarse cambios importantes en las formas de vida de las personas. En épocas anteriores, la presión colectiva llevaba a su encuadramiento por las relaciones familiares, ocupacionales o clasistas. Como es notorio, en la actualidad se ha incrementado el individualismo, que lleva a una mayor predisposición a aprovechar las alternativas de consumo material y simbólico. Ello genera una fragmentación de los consumidores en grupos diferenciados en función de gustos y afinidades, lo que por lo demás resulta funcional para la ampliación del mercado. Este nuevo funcionamiento de la sociedad, y de la autopercepción de los individuos, aumenta la libertad de elección de las personas, que se traduce en cambios en los gustos que se dan en tiempos relativamente breves.

Conclusiones

El crecimiento de la clase media no ha sido un fenómeno exclusivamente latinoamericano. Ya había sido identificado a nivel global. Así, el Banco Mundial (2006) llamó la atención sobre la existencia de 1300 millones de personas de clase media en el mundo, sobre todo en países subdesarrollados, pensando sobre todo en China y la India. Por su parte, Goldman & Sachs (2008) destacó la expansión inédita de las personas con ingresos de nivel medio, la que vendría creciendo a razón de 70 millones de personas al año, previéndose que en 2.030 dicho conglomerado llegaría a los 2.000 millones de personas, esto es, alrededor del 30% de la población mundial (Wilson y Dragusanu, 2008:3).

La estratificación social latinoamericana muestra el efecto que en ella han producido las “mutaciones” derivadas del desarrollo excepcional que ha tenido el comercio internacional —en el cual economías latinoamericanas han tenido gran presencia—, así como el incremento de la capacidad productiva de bienes manufacturados baratos, en especial de consumo durable, que se difundieron universalmente y que han conducido al surgimiento de una “sociedad de bajo costo” y han penetrado en sectores muy amplios de la población.

Sin duda, el consumo contribuye a homogeneizar a quienes acceden a él, e influye poderosamente en la difusión de una sociedad de “clase media”, a la cual una importante proporción cree o aspira a pertenecer. Se generaliza así la autoidentificación con la clase media, que por un lado masifica y por otro genera innumerables maneras de particularización.

En todo caso, es evidente que su situación presenta características totalmente nuevas en la región, que conducen a plantearse interrogantes respecto al eventual papel de estos sectores medios en la sociedad contemporánea. Ante todo, conviene recordar lo ya dicho: las clases medias fueron en el pasado un “actor de función variable”; no tuvieron un comportamiento político unívoco. Los cambios que se han descrito, respecto a su realidad contemporánea, hacen surgir la pregunta de si estas clases medias heterogéneas en cuanto a ocupación e ingreso, unificadas en el consumo simbólico, pueden ser agentes transformadores. Sin duda, responder a esta pregunta exige estudios demoscópicos que permitan

apreciar eventuales cambios de su comportamiento. En principio, el contenido “eufórico” del consumo que ellas muestran hace pensar que podrían estar inclinadas a apoyar procesos económicos y sociales que contribuyan a asentar y acentuar esas posibilidades de movilidad social que se les han abierto.

Bibliografía

- Altimir, Oscar (1978) La dimensión de la pobreza en América Latina. Santiago, CEPAL, Cuadernos de la CEPAL, n° 27.
- Barozet, Emmanuele (2006) el valor histórico del pituto: clase media, integración y diferenciación social en Chile, Revista de Sociología Universidad de Chile, n°20, Santiago, 69-96. <http://www.facso.uchile.cl/publicaciones/sociologia/docs/revsoc20.pdf>
- Cardoso, Fernando Henrique (1968) Los agentes sociales de cambio y conservación en América Latina (un programa de estudio). En: Cuestiones de sociología del desarrollo, Cap.2, 38-67. Santiago: Editorial Universitaria,
- Cravenna, Theo (1950-1951) Materiales para el estudio de la clase media en América Latina. Washington D. C.: Unión Panamericana.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1962) El desarrollo social de América Latina en la postguerra. Buenos Aires: Solar-Hachette.
- _____(2007) Panorama social de América Latina, 2007 (LC/G.2351-P), Santiago de Chile: CEPAL
- CEPAL/OIT (Comisión Económica para América Latina y el Caribe/ Organización Internacional del Trabajo) (2009), coyuntura laboral en América Latina y el Caribe: crisis y mercado del trabajo, Boletín, N° 1, Santiago de Chile.
- Escobar Latapí, Agustín y Laura Patricia Pedraza (2010) clases medias en México: Transformación social, sujetos múltiples. En Franco, Hopenhayn y León (2010).
- Filgueira, Carlos y Geneletti, Carlos (1981) Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina, Santiago, Cuadernos de la Cepal No 39. Chile: CEPAL.

- Franco, Rolando (1996) los paradigmas de la política social en América Latina. *Revista de la CEPAL*, No. 58, Abril. (Santiago, Chile): 9-22 (LC/G.1916-P)
- Franco, Rolando, Arturo León y Raúl Atria (2007), *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): LOM ediciones.
- Franco, Rolando, Martín Hopenhayn y Arturo León (2010), *Clases medias en Iberoamérica*. México D.F.: Siglo XXI editores, CEPAL-SEGIB.
- Franco, Rolando y Martín Hopenhayn (2010) las clases medias en América Latina: Historias cruzadas y miradas diversas . En Franco, Hopenhayn y León (2010).
- Gaggi, Massimo y Edoardo Narduzzi (2007) *El fin de la clase media y el nacimiento de la sociedad de bajo coste*. Madrid: Edit. Lengua de Trapo.
- Germani, Gino (1950) en Cravenna (1951).
- _____ (1955): *Estructura social de la Argentina*. Buenos Aires: Raigal.
- _____ (1961) *Política y sociedad en una época de transición: De la sociedad tradicional a la sociedad de masas*. Buenos Aires: Paidós
- Hoselitz, Bert (1960) *Sociological aspect of economic growth*. Nueva York: Feffer and Simons
- Johnson, John J. (1958) *Political change in Latin America: the emergence of the middle sectors*. Stanford: Stanford University Press.
- León, Arturo, Ernesto Espíndola y Camilo Sémblar (2010) *clases medias en América Latina: Una visión de sus cambios en las dos últimas décadas*, en Franco, Hopenhayn y León (2010).
- Méndez, María Luisa (2010) *clases medias en Chile: Transformaciones, sentido de pertenencia y tensiones entre proyectos de movilidad* . En Franco, Hopenhayn y León (2010).
- Oliveira, Fabiana Luci de (2010) *movilidad social y económica en el Brasil. ¿Una nueva clase media?* . En Franco, Hopenhayn y León (2010).
- Solari, Aldo E., Rolando Franco y Joel Jutkowitz (1976) *Teoría, acción social y desarrollo en América Latina*. México D.F.: Siglo XXI editores.
- Sunkel, Osvaldo y Pedro Paz (1970) *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Madrid: Siglo XXI editores.

- Toche, Eduardo (2010) aproximaciones a la clase media de Lima . En Franco, Hopenhayn y León (2010).
- Torrado Susana (1999) La Estructura Social de la Argentina. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- Wilson, Dominic y Raluca Dragusanu (2008), The Expanding Middle: the Exploding World Middle Class and Falling Global Inequality. Nueva York: Goldman Sachs. <http://www2.goldmansachs.com/ideas/global-economic-outlook/expanding-middle.pdf>
- Wortman, Ana (2010) las clases medias argentinas 1960-2008 . En Franco, Hopenhayn y León (2010).

RECIBIDO: 10/05/2010 • ACEPTADO: 18/06/2010

Rolando Franco es Abogado, Doctor en Derecho y Ciencias Sociales, Universidad de la República Oriental del Uruguay, Magíster en Sociología FLACSO-Chile. Ha sido Director de la División de Desarrollo Social de la CEPAL. Actualmente es Profesor-investigador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), sede Chile. Ha escrito 30 libros y más de 400 artículos, cuyas principales líneas de investigación se relacionan con el desarrollo, las políticas sociales, democracia y sistemas electorales. Correo electrónico: rolando.franco@flacso.cl

Arturo León es Economista de la Universidad de Chile y Magíster en Sociología de Flacso-Chile. Ha sido funcionario de la CEPAL en las Divisiones de Estadística y Desarrollo Social. Actualmente se desempeña como Consultor de la CEPAL. Fue Coordinador del Panorama Social de América Latina, publicación periódica de la CEPAL. Sus líneas de investigación son desarrollo y la pobreza urbana. Correo electrónico: aleon@vtr.nt.