

3024
C624
2040

LAS CLASES MEDIAS EN AMÉRICA LATINA

Retrospectiva y nuevas tendencias

coordinado por

ROLANDO FRANCO
MARTÍN HOPENHAYN
ARTURO LEÓN



900059255 - BIBLIOTECA CEPAL



Secretaría General
Iberoamericana
Secretaría-Geral
Ibero-Americana



siglo
veintiuno
editores



siglo xxi editores, s.a. de c.v.

CERRO DEL AGUA 248, ROMERO DE TERREROS, 04310, MÉXICO, D.F.

siglo xxi editores, s.a.

GUATEMALA 4824, C1425BUP, BUENOS AIRES, ARGENTINA

HT690

C53

2010

Las clases medias en América Latina : retrospectiva y nuevas tendencias / Rolando Franco, Martín Hopenhayn y Arturo León, editores. — México : Siglo XXI : CEPAL, 2010.

411 p. (Sociología y política)

ISBN-13: 978-607-03-0251-0

1. Clase media – América Latina. 2. Clases sociales – América Latina.
3. Movilidad social – América Latina. I. Franco, Rolando, editor.
II. Hopenhayn, Martín, editor. III. León, Arturo, editor. IV. Ser.

primera edición, 2010

© siglo xxi editores, s.a. de c.v.

© naciones unidas 2010

isbn 978-607-03-0251-0

derechos reservados conforme a la ley
impreso en impresora gráfica hernández
capuchinas 378
col. evolución
57700 estado de méxico

LAS CLASES MEDIAS EN AMÉRICA LATINA: HISTORIAS CRUZADAS Y MIRADAS DIVERSAS

ROLANDO FRANCO
MARTÍN HOPENHAYN

DE QUÉ HABLAMOS CUANDO HABLAMOS DE LA CLASE MEDIA

En el libro que presentamos en este capítulo se da cuenta de los cambios que ha experimentado la clase media latinoamericana en la última década y de cómo contrastan con las tendencias históricas precedentes. Tal puesta al día implica también conjugar las diversas perspectivas teóricas que hoy coexisten en el análisis del tema, más aún al considerar que se ha producido un cierto resurgimiento de este, luego de un largo invierno en el que el “sujeto” clase media, o bien la clase como tal, estuvo relativamente ausente del debate teórico y del espacio de la política pública.

El actual resurgimiento de la preocupación por comprender las variaciones de la composición y el perfil de los estratos medios de la región se acompaña del renovado interés académico y político que revelan los estudios sobre estratificación y movilidad social realizados en los últimos años. Luego de dos décadas en las que el tema de la estratificación cedió su protagonismo al de la pobreza, hoy en día ha resurgido la inquietud por captar los cambios recientes de la estructura social en su conjunto (Filgueira, 2001). Es probable que las porfiadas desigualdades sociales, las nuevas formas de vulnerabilidad y la expansión del consumo hayan concurrido para reactivar esta preocupación secular. Lo importante es comprender cómo se recrean las relaciones entre estratificación social y mercado laboral, sistema de protección social, pautas de consumo y formas novedosas de diferenciación de los valores y estilos de vida.

En este contexto, la clase media ha concitado especial interés, tanto debido a los efectos que ha provocado el reordenamiento estructural reciente en su magnitud, composición y perfiles, como por el

hecho no menos importante de que, a raíz de la expansión del consumo y la educación, en la actualidad constituye una referencia simbólica o aspiración de pertenencia para la mayor parte de la población latinoamericana. La clase media se ha convertido así, como antaño, en un ámbito sugerente para la observación de las oportunidades, los riesgos y las desigualdades vinculados con las nuevas pautas de crecimiento económico, la modernización y la estratificación social que se han articulado en América Latina durante los últimos años.

También es útil repensarla considerando las tendencias contradictorias que emergen de las nuevas lecturas. Algunos hacen hincapié en la “vulnerabilidad hacia abajo” y observan los efectos de la precarización del empleo, la volatilidad económica, la protección social limitada y la desvalorización relativa de los años de escolaridad. Otros destacan la “movilidad desde abajo”, porque observan la expansión del crédito y del consumo en las nuevas sociedades de bajo costo y el crecimiento vertiginoso de la clase media global debido a los pasos de gigante con que avanzan China e India, entre otras economías emergentes.

Retomar el tema implica cuestionar las perspectivas tradicionales con las que se había pensado la clase media latinoamericana en la segunda mitad del siglo pasado. Esta actualización debe dar cuenta del engrosamiento de los estratos medios como proporción demográfica, teniendo presente al mismo tiempo que el mito de la clase media como actor social y fuerza política tiende a difuminarse. También significa asumir nuevas visiones que se nutren de disciplinas en las que, para definir a la clase media, se le asigna más importancia al consumo (sobre todo simbólico), a las nuevas estrategias de distinción e individuación, a la emergente sociedad de bajo costo, a la vulnerabilidad de quienes descienden y a las aspiraciones de los que progresan en la escala social.

Los ciclos expansivos y contractivos de la economía afectan de diversas maneras el empleo y la estructura productiva, con los resultados consiguientes de estratificación y movilidad sociales. En las fases expansivas del ciclo económico se incorporan a la clase media grupos de menores ingresos, o bien se recuperan parte de los sectores medios empobrecidos durante la fase recesiva.

Mientras que la extrema pobreza y la extrema riqueza son nichos más rígidos de reproducción intergeneracional, los sectores medios son el fuelle que se abre y se cierra durante los ciclos económicos (Atria, 2004). Por otra parte, los periodos de contracción económica

obligan a los estratos medios a recurrir a estrategias de adaptación que los redefinen y que contribuyen a recrear la estructura social en su conjunto. Entre ellas se cuentan la doble jornada de trabajo (tanto formal como informal), la incorporación de otros miembros de la familia al mercado laboral y la migración internacional.

En algunos países la migración internacional es de tal magnitud que desafía el análisis de la estructura social más allá de la unidad clásica de nación. Este desplazamiento es importante en el caso de los sectores medios, porque hay casos en los que el éxodo de los segmentos calificados de la población afecta la estructura de oportunidades, mientras que en otros quienes permanecen en el país de origen se convierten en receptores de remesas.¹ Como se observa en el estudio nacional sobre Perú incluido en esta publicación, desde 1990 han dejado el país tres millones de peruanos, la mayoría mujeres, y entre ellos muchos profesionales —principalmente profesores, ingenieros, administradores de empresas, enfermeras y médicos—, que se dirigieron sobre todo a Estados Unidos, España, Argentina y Chile. Cabe destacar que la migración al exterior solo puede ser una solución transitoria. En los periodos de crisis, durante los cuales se reducen las posibilidades de empleo y de generación de ingresos de los migrantes, estos deben disminuir o suspender el envío de remesas e incluso iniciar posteriormente el viaje de regreso al país de origen. En ese momento se produce un ajuste del consumo familiar de acuerdo con la capacidad productiva real del núcleo pertinente. El fenómeno migratorio internacional implica un desafío para los estudios de estratificación, cuyos “límites analíticos” suelen acotarse al ámbito nacional, de manera que deberían avanzar hacia una concepción transnacional de estos sistemas (Franco, León y Atria, 2007).

En esta publicación se busca mostrar tanto las transformaciones de la realidad como las perspectivas de esta respecto de los estratos medios latinoamericanos. Para ello, en el capítulo siguiente se ofrece un análisis cuantitativo cabal y actualizado —basado en las encuestas de hogares— en el que se calcula el tamaño y la composición de la clase media en 10 países que abarcan más del 80% de la población regional, mediante una combinación de categoría ocupacional y nivel de ingresos.

¹ Se ha demostrado que una porción significativa de los ingresos por concepto de remesas beneficia a los hogares que se encuentran fuera de la pobreza (CEPAL, 2005: 107).

Esta información permite apreciar los cambios ocurridos desde 1990 hasta la fase anterior a la crisis financiera desatada en 2008: un gran crecimiento del número de hogares de clase media y un aumento notable de los ingresos pertinentes, que se tradujo, básicamente, en un incremento importante del producto interno bruto de los países en este periodo. Para ello concurrieron diversos factores que se potenciaron entre sí y que explican la ampliación de la clase media. En la “historia corta” —los primeros años del nuevo siglo—, esta ampliación obedeció a un crecimiento económico inédito con generación apreciable de empleo, sumado al mejoramiento moderado de la distribución del ingreso, a los esfuerzos más significativos por aplicar políticas de reducción de la pobreza y a las mayores facilidades de financiamiento para el desarrollo. En la historia larga, contribuyeron positivamente la menor tasa de dependencia familiar, la incorporación acelerada de las mujeres al mercado laboral y el beneficio del “bono demográfico” —más receptores de ingresos en relación con los dependientes, tanto a nivel de países como de hogares—, lo que con el curso del tiempo también coincidió con el abaratamiento de los bienes de consumo y la expansión del crédito a las personas de bajos ingresos, a tasas de interés inferiores.

Pero la historia larga también incluye aspectos negativos, como los efectos causados por las crisis económicas: la de la deuda en los años ochenta, la de México, Brasil y los países de Asia sudoriental en el decenio de 1990, y las de Argentina y Uruguay a comienzos de la década actual. Con todo, las tendencias sociodemográficas positivas y los buenos indicadores del último lustro convergieron en una reducción significativa de la pobreza, con la consiguiente dinámica de movilidad social ascendente, sobre todo en cuanto a poder de consumo y satisfacción de las necesidades básicas.

La información más reciente presentada en esta publicación sugiere una expansión de la clase media. Sin embargo, como sostiene uno de los autores, si bien los datos “duros” son importantes (ingresos y ocupación), no bastan para trazar en líneas finas el perfil de los sectores medios y las variaciones pertinentes. Se requieren aproximaciones más cualitativas que muestren las identidades que estos recrean y el proyecto de sociedad al que aspiran, tomando en cuenta sus patrones de consumo, conducta e imaginarios.

A esto se dedican en gran medida los capítulos siguientes, en los que se abordan los casos de Argentina, Brasil, Chile, Perú y México.

Si bien es cierto que estos estudios nacionales no son comparables entre sí, puesto que los respectivos autores han puesto de relieve diversas dinámicas de la clase media en sus respectivos países, tienen en común que aportan perspectivas renovadas y utilizan información procedente de otras fuentes, como encuestas de consumo y de percepción, grupos de discusión y material bibliográfico secundario.

Asimismo, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha destacado recientemente la importancia de la relación entre clase media y políticas públicas. Suele sostenerse que se requiere una reforma de los sistemas de protección social, lo cual implica un incremento de los impuestos que debería acordarse mediante un pacto fiscal que, a su vez, depende de una alianza social que le dé sustento. Por este motivo es muy importante analizar el papel que deberían desempeñar eventualmente los estratos medios, puesto que son al mismo tiempo beneficiarios de las políticas y principales contribuyentes de recursos —en función del volumen— a las arcas fiscales. En efecto, en la propuesta de nuevo modelo de protección social presentada por la CEPAL (2006, 2008) se aborda el papel de los sectores medios en el sistema impositivo, pero también como beneficiarios del gasto social. Vuelve a plantearse la imagen de la clase media como bisagra de la cohesión social, ahora desde la perspectiva de un nuevo contrato social que comprende, por una parte, una reforma de la estructura tributaria y, por otra, el rediseño de la protección social.

En las siguientes páginas de este capítulo se hace una reseña de las diversas perspectivas con que se aborda el conjunto de trabajos que componen esta publicación. En primer lugar se presenta una breve historia de los estudios sobre la clase media en América Latina en el marco del ciclo de industrialización sustitutiva, cuyo origen se remonta a la segunda posguerra del siglo pasado. Después se revisan los distintos aspectos que se han usado tradicionalmente —y que siguen utilizándose— para definir la pertenencia a la clase media, a saber: trabajo y ocupación, movilidad social y heterogeneidad de los sectores medios, niveles de ingreso y de acceso al crédito, logros educacionales y acceso a la conectividad. En seguida se abordan las miradas emergentes que cobraron impulso durante las dos últimas décadas, esto es, el papel determinante del consumo material y simbólico, y la importancia de las formas de individuación y su relación con los cambios culturales y valorativos. El alcance de estas miradas radica en que permiten distinguir distintos estratos de clase media en función

de los consumos estandarizados y las estrategias de individuación (o “masivos” y “públicos”), así como en el campo de los valores y estilos de vida en general.

Por último, cabe aclarar que, debido a la época en la que se realizaron los estudios aquí incluidos, no se consideraron las 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, hasta la fecha no se cuenta con datos representativos y comparables que permitan ponderar sus efectos en los ingresos y la ocupación de los sectores medios. Según datos recientes, la crisis se habría traducido en un millón adicional de desempleados en la región (CEPAL/OIT, 2009), pero no hay suficiente desagregación como para ir más allá de algunas inferencias especulativas sobre las variaciones en materia de estratificación social y de ingresos. Entre estas conclusiones se plantea que la crisis afectará con mayor virulencia a los pobres, castigando los empleos de baja productividad, pero también que una reducción agregada del consumo interno podría implicar un “golpe de austeridad” entre los estratos medios.

UN POCO DE HISTORIA: ¿QUÉ SE HA PENSADO SOBRE LA CLASE MEDIA EN LOS ESTUDIOS SOCIOLÓGICOS DE AMÉRICA LATINA?

En el ámbito de la sociología han surgido diversas corrientes en relación con el tema de la clase media. Para la tradición marxista (Marx, 2001; Poulantzas, 1977; Portes y Hoffmann, 2003), la clase media nunca es del todo clase debido a su difusa inserción en el aparato productivo. Desprovista de campesinos, obreros y propietarios del capital, se encuentra siempre expuesta a la proletarización debido a los ciclos propios del capitalismo y a la degradación del cuello blanco por la tercerización como nueva fase de explotación, lo cual la hace proclive a identificarse simbólicamente con los intereses de la clase dominante. En la tradición del “estratificacionismo” y la diferenciación ocupacional, los sectores medios se definen en función del nivel de educación o de ingresos y sobre todo según el tipo de ocupación, para lo cual se recurre a diversas clasificaciones (Wright, 1989; Giddens, 1979). Desde el punto de vista del capital cultural, del capital social y de la diferenciación de estatus, el eje de la reproducción de la clase

media es la transmisión y la ampliación de privilegios que se logran a través de la educación y la adquisición de conocimientos, las redes de relaciones y los referentes de distinción simbólica (Bourdieu, 1979, 2000). Por último, en el enfoque de la modernización se ha querido concebir a los sectores medios como actores de la secularización de valores, el desarrollo del capital humano, la consolidación de los mercados internos y las alianzas políticas entre las clases.

El análisis de la clase media cobró cuerpo en la teoría social latinoamericana a mediados de siglo pasado. Al respecto, uno de los primeros hitos fue la publicación realizada por la Unión Panamericana, dirigida por Theo Crevenna (1950-1951). Si bien con el tiempo se pusieron de relieve las debilidades de muchos de los trabajos allí incluidos, cabe destacar que en ese entonces se planteó la mayoría de las temáticas e hipótesis que habrían de dominar el análisis de la clase media en las décadas posteriores.

En dichos estudios se usó la expresión “clase media” con escasa precisión conceptual, pero también se llegó a conclusiones paradójicas: por ejemplo, que se caracterizaba tanto por la frugalidad como por el consumo ostentoso, que podía servir a los intereses de la oligarquía o constituirse en la base del advenimiento del socialismo, que en ocasiones desempeñaba un papel positivo y crucial en el desarrollo y otras veces lo frenaba, y que podía convertirse en el fundamento de la estabilidad política o, por el contrario, en la causa más importante de los quiebres institucionales. Estas divergencias marcaron un precedente importante, porque revelaron en qué medida resultaba aventurado hacer generalizaciones sobre las inclinaciones políticas y el protagonismo histórico de la clase media en la región.

En los estudios citados ya había referencias sobre una vieja y una nueva clase media. Se discutía la existencia de una o varias clases medias y si debía hablarse de clases, sectores o estratos medios. Los trabajos se decantaban en torno a dos enfoques ubicados en las antípodas: uno más cercano a la teoría de la modernización, que resaltaba la importancia de la clase media como actor o pivote del desarrollo, y otro que le negaba esa importancia y el carácter de “clase”, en el entendido de que tendía a identificarse con los grupos dominantes y las ideas hegemónicas.²

² 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

Cabe recordar, empero, que los autores vinculados con la teoría de la modernización no coincidían respecto a la vinculación entre clase media, desarrollo, democracia y paz social. Entre los estadounidenses hubo optimistas (Johnson, 1958 y 1961) y pesimistas (Hoselitz, 1960). Los europeos asentados en América Latina, como Medina Echavarría y Germani, habían realizado otras lecturas y, sobre todo, habían conocido de primera mano la experiencia fascista; por ello eran conscientes de que los sectores medios podían convertirse en sostén de los regímenes no democráticos. Finalmente, mostraban que en América Latina la clase media distaba del comportamiento ideal que muchos teóricos le conferían y advertían que diversos factores “contribuyeron a hacer contradictorio el significado político de la clase media [en la región]” (Germani, en Crevenna, 1950, I: 35).

Los estudios mencionados se realizaron en la etapa de la industrialización sustitutiva, durante la segunda posguerra del siglo pasado, y se inscribieron en la perspectiva de la modernización, que postulaba un círculo virtuoso que vincularía la incorporación del progreso técnico, la diversificación de la estructura productiva, la expansión del empleo de movilidad ascendente, la urbanización con mayor acceso a la educación y los servicios básicos, con una difusión masiva del *ethos* de la modernidad. Esta dinámica favoreció las alianzas políticas interclasistas al amparo de líderes políticos surgidos en el seno de la propia clase media, impulsando proyectos de transformación gradual sin “asaltos al poder” ni giros radicales, por medio de la llamada “política de compromisos”. Si bien esta expresión contenía la idea de pactos sociales entre diversos actores para resolver diferencias mediante concesiones mutuas, también denotaba la exclusión de otros que quedaban confinados a posiciones de subordinación y de cierta “invisibilidad” política, cuando no a una franca eliminación.

En la clase media cada pacto exigía además una componenda particular entre algunos de los estratos heterogéneos que la conformaban y que divergían en cuanto a sus juicios respecto del intervencionismo estatal y la industrialización; los comprometidos en el acuerdo debían resistir las presiones de los sectores excluidos. Se trataba, entonces,

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).

de una política de grupos que procuraban satisfacer sus propios intereses. Como consecuencia de ello no todos obtenían mejoras, que favorecerían a los estratos capaces de poner en peligro el compromiso alcanzado, vale decir, de mayor capacidad de presión y, al mismo tiempo, de desarticulación. Por ejemplo, los regímenes de seguridad social no se otorgaron en forma simultánea a los obreros y los empleados en general, sino primero a ciertos grupos privilegiados, después a otros y así sucesivamente, generando el denominado "acceso segmentado". De esta manera, más que el intervencionismo estatal o la industrialización, lo característico del ascenso de los estratos medios fueron las políticas orientadas a grupos determinados, que a su vez iban variando.

Cuando aumentó el poder de la clase obrera los sectores medios abandonaron esos acuerdos y optaron por legitimar el *statu quo*, dejando la dirección efectiva de los procesos económico-políticos en manos del empresariado. En definitiva, en lugar de tratar de cimentar un poder propio o logrado mediante coaliciones "hacia abajo", la clase media habría optado por concertar alianzas "hacia arriba" que debilitaron su autonomía respecto de la clase alta (Graciarena, 1967).

La reflexión social sobre la relación entre clase media y democracia se realizó desde dos puntos de vista. Uno de ellos enfatizaba el fortalecimiento de los regímenes más o menos democráticos con un marcado apoyo de los sectores medios, y sostenía que existía una ecuación del tipo *ampliación de los sectores medios = desarrollo económico + democracia*. La otra mirada consideraba que el crecimiento de la clase media no solo obedecía a una vinculación interna con la modernización productiva, puesto que también surgían sectores definidos por actividades poco relacionadas con un sistema productivo moderno e industrial, lo que daba sustento a la ecuación *ampliación de la clase media = estancamiento económico + riesgo para la democracia*.

En *El desarrollo social de América Latina en la postguerra*, de la pluma de Medina Echavarría, Faletto y Ratinoff (CEPAL, 1962), la CEPAL ponía en duda que la clase media ostentara los rasgos positivos que se le conferían. Es probable que en esta visión más crítica haya estado presente la memoria fresca de su adhesión a los movimientos fascistas y autoritarios europeos en las décadas de 1920 a 1940. Los autores destacaban, además, la capacidad de adaptación de los sectores medios a las coyunturas políticas en las que les tocaba actuar, lo que a su vez implicaba una falta de posiciones ideológicas definidas y perdurables. En el mismo sentido, se afirmó que la clase media era un actor "de

función variable” (Solari, Franco y Jutkowitz, 1976), vale decir, que se guiaba más por el contexto y la coyuntura que por la ideología.

Los ajustes institucionales y las reformas estructurales implementados en América Latina en la década de 1980 —como correlato de la crisis de la deuda— implicaron, entre otros cambios sustantivos, un importante giro temático en el ámbito de la investigación social, marcado por una disminución de los estudios sobre estratificación, clases sociales y movilidad característicos del periodo anterior. Desde entonces, las nuevas preocupaciones se centrarían en dos objetos de estudio. Uno de ellos fueron las repercusiones de las reformas en los mercados laborales y los efectos de la precarización y la flexibilización en materia de exclusión y pobreza. El otro versó sobre las condiciones institucionales y sociopolíticas que harían posible la restauración democrática en buena parte de los países latinoamericanos.

EL ANTES Y EL AHORA: ¿UN JUEGO DE CONTRASTES?

En los distintos estudios nacionales presentados en este trabajo se reconstruye la historia de la clase media en los respectivos países. Más allá de las diferencias que puedan existir en la evolución de la misma, tales como su temprano surgimiento en Argentina, es posible extraer algunos elementos comunes que permiten hablar de clase media latinoamericana.

En todos los trabajos se destaca la relevancia que tuvo la industrialización sustitutiva en el desarrollo de la clase media. Dicho periodo, que suele datarse entre alguna fecha posterior a la crisis de 1929 y la crisis de la deuda de 1982, habría dado lugar a un marcado crecimiento económico que se acompañó de un importante proceso de urbanización, un avance relativo en materia de industrialización y una tercerización acelerada, así como de un aumento de la participación del Estado en la economía.

Los gobiernos implementaban políticas de corte prourbano y proformal. Como se indica en el estudio mexicano del presente trabajo, aquellas se tradujeron en la creación de un millón de empleos urbanos no manuales en México, lo que se acompañó de subsidios a la energía, el transporte y la vivienda; el control de precios de los alimentos; la creación de servicios públicos para los trabajadores forma-

les y sus familias, los empleados públicos y los sindicatos estratégicos, y la expansión y abaratamiento del crédito, incluidas las políticas de vivienda financiadas por medio de cajas de previsión (como sucede claramente en el caso chileno, según lo indica el estudio nacional pertinente). Todo ello condujo a una modernización caracterizada por el acceso diferenciado a los frutos del crecimiento y produjo cambios de importancia a nivel de los estratos sociales (también advertidos en el trabajo sobre Brasil). Esto implicó, como se destaca en el caso mexicano, un periodo de gran movilidad social estructural en el que los individuos de origen campesino, jornalero y obrero ocuparon empleos urbanos y tuvieron acceso a la clase media.

En el estudio sobre el caso chileno se destaca la conformación de un estrato medio basado en la burocracia pública y se sostiene que este se habría desarrollado a partir de mecanismos clientelistas, de compadrazgo y de redes de contactos, lo cual no fue exclusivo de Chile. De acuerdo con este enfoque, el empleo público creció mediante la contratación de militantes de los partidos políticos para asegurar el apoyo electoral; el Estado “empresario” habría incorporado como clientes a los grupos de presión, y las élites empresariales y el compadrazgo serían la base del intercambio de favores estatales por respaldo político. Así se habrían establecido redes sociales basadas en las relaciones personales.

En el trabajo sobre México se plantea que 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. Estos se beneficiaban significativamente de la estructura de precios y de la infraestructura de servicios públicos urbanos y sus hijos aprovechaban la educación pública, aunque los de familias más acomodadas estudiaban en universidades privadas.

Los análisis actuales podrían enfocarse con mirada “nostálgica” en la clase media generada al amparo del Estado desarrollista (caso chileno), destacando su homogeneidad interna, el respaldo de valores positivos como la modernización y la democracia, su inclinación por la cultura ilustrada (caso argentino) y su papel como actor social del cambio sobre la base de un proyecto nacional (caso peruano). Sin embargo, esta visión retrospectiva también tiene que saldar cuentas con el resto de la clase media del periodo, más vinculada con el sector privado y oscilante en materia de alianzas políticas.

El modelo sustitutivo llegaría a su fin con la crisis de la deuda de 1982, cuyos efectos en los años siguientes fueron traumáticos. En México, como lo advierte el estudio nacional pertinente, la incapacidad para hacer frente al sobreendeudamiento generado en los años anteriores —luego de la crisis del petróleo— obligó a los gobiernos a destinar una porción más elevada de la recaudación fiscal al pago de la deuda y provocó una baja de los salarios públicos como consecuencia de un proceso inflacionario que no sería compensado. También disminuyeron los salarios privados y se produjo un traslado de trabajadores a la informalidad y un incremento de la competencia laboral. Al mismo tiempo, disminuyó la porción del PIB destinada a salarios.

Estos procesos condujeron a que la clase media perdiera parte de sus privilegios relativos. Las medidas gubernamentales afectaron su capacidad de consumo, lo que contribuyó a contraer el mercado interno y, por consiguiente, afectó los sectores dependientes de la demanda (clase media del sector privado). En México los salarios se redujeron un 35%, de manera que a fin de compensar parcialmente esa pérdida se incorporaron al mercado laboral otros miembros del hogar, con la doble jornada femenina o el sacrificio escolar de los jóvenes.

El estudio sobre Brasil incluido en este trabajo muestra que los efectos de la crisis de la deuda también fueron muy duros. Entre fines de los años ochenta y comienzos de los noventa el país enfrentó el problema de la hiperinflación —al igual que Argentina y Perú— y recurrió a diversos planes de estabilización que fracasaron hasta la aplicación del Plan Real. Estos planes no perjudicaron a la clase media alta, porque su principal fuente de ingresos no estaba ligada a los salarios; incluso durante el periodo crítico de hiperinflación este grupo logró aproximarse a la clase alta invirtiendo en el mercado financiero. En cambio, los sectores medios asalariados se vieron marcadamente afectados, ya que se desorganizó la estructura del mercado de trabajo, se desaceleró la oferta de empleos de alta calificación y hubo una migración de trabajadores hacia ocupaciones no asalariadas y autónomas. Dado que se restringió el crédito, buena parte de los sectores medios brasileños no pudieron pagar sus obligaciones hipotecarias, perdieron sus viviendas y debieron migrar a la periferia de las ciudades.

En Perú, según el estudio aquí presentado, surgió un nuevo estrato derivado de la tercerización de la economía y de las nuevas tec-

nologías de la información y de las comunicaciones, que necesitan trabajadores capaces de llevar a cabo tareas más individualizadas. Cambió la estructura administrativa tanto de las empresas privadas como de las del Estado, lo que también requiere otro tipo de profesionales cuya incorporación genera un distanciamiento entre los que ocupan los estratos superiores y el resto de los trabajadores. Todo esto estuvo acompañado por transformaciones espaciales urbanas. Este tema también ha sido relevante en México, donde la clase media a veces se benefició pero también afrontó perjuicios inesperados que obedecieron a las variaciones del sistema de crédito (hipotecas de interés social). En algunas crisis las cuotas mensuales se tornaron irrisorias, mientras que en otras se dio un movimiento en sentido contrario que condujo a la pérdida de los activos inmobiliarios.

Por cierto, dadas la transición entre el modelo de industrialización y la crisis de la deuda, las consiguientes políticas de ajuste, el tránsito hacia la sociedad de la información, la globalización en todos los frentes y el reciente dinamismo económico caracterizado por la expansión del consumo y del financiamiento, es preciso considerar otros aspectos en el análisis de la clase media. Son muchos los cambios que derivaron en parte de esta nueva historia y que afectaron el acceso a las prestaciones públicas, la expansión del consumo y la inserción laboral de los estratos medios. Es por ello que en las páginas siguientes se abordan los temas de trabajo, movilidad y heterogeneidad de la clase media, ingresos, acceso al crédito, educación, acceso a las tecnologías de la información y de las comunicaciones, consumo material y simbólico, individuación y estilos de vida.

El mundo del trabajo: Una perspectiva crítica

Tradicionalmente el mundo del trabajo se ha concebido como eje de la integración social, espacio privilegiado para canalizar las demandas políticas, instancia de socialización ampliada y sistema central de esfuerzos y retribuciones hacia y desde la sociedad (Hopenhayn, 2001; Méda, 1995; Rifkin, 1999). En este marco el imaginario social consideraba que la transición entre los empleos manuales y los no manuales (o de “cuello blanco”) implicaba un proceso de movilidad ascendente, caracterizado por el desempeño de un trabajo intelectual y acompañado de estabilidad laboral y prosperidad material.

Sin embargo, hoy en día esa movilidad social puede convivir con situaciones de “tercerización espuria” (Filgueira y Geneletti, 1981), cuyas características son la informalidad, la precariedad y la inseguridad laboral. Por ello se ha dicho que “para la clase media desaparece el marco de estabilidad del cual se habría beneficiado durante décadas” (Barozet, 2006: 86). Este escenario laboral explicaría, por ejemplo, el hecho de que en las últimas décadas el perfil salarial de países como Chile, Brasil y México muestra un estrechamiento de la brecha de ingresos entre las ocupaciones manuales y las no manuales de escasa calificación, lo que genera dificultades para establecer la frontera entre la clase media y el estrato bajo.

También está en duda la ecuación “educación-ocupación-remuneración”, por cuanto existe una dispersión significativa del ingreso correspondiente a una misma ocupación y es posible encontrar distintas ocupaciones en una misma “franja” del ingreso laboral. Hay una tendencia importante a considerar que la dicotomía entre trabajo manual y no manual ya no basta para distinguir a la clase media de los sectores más pobres. Existen

trabajadores manuales [que] disponen de más conocimientos que muchos trabajadores de clase media, obtienen mayores ingresos y generan aspiraciones de movilidad social más definidas. En general [...] la condición de trabajador manual no excluye una eventual pertenencia a la clase media, dependiendo de la industria, la localización y la cultura del entorno laboral y social. Los trabajadores competitivos tienden a generar unas expectativas, una visión del mundo y unas demandas políticas distintas de las que generan los trabajadores no competitivos (Mora y Araujo, 2008, p. 8).

Además, hay profesionales altamente calificados que se desempeñan de manera independiente, ejerciendo transitoriamente ocupaciones muy bien remuneradas sobre la base de contratos que no prevén protección social.

En relación con el tema de la ocupación, se sostiene que el empleo público de clase media se ha reducido significativamente (Klein y Tokman, 2000; Torche, 2006). Cabe mencionar que mediante el estudio comparativo 1990-2006 incluido en este documento no fue posible confirmar esta hipótesis. Además, según otras fuentes consultadas este tipo de empleo no ha disminuido, sino que en algunos países incluso ha aumentado en los últimos 16 años.

*Movilidad y heterogeneidad de la clase media:
¿Qué sugieren las nuevas tendencias?*

Las nuevas categorías laborales relacionadas con la globalización y la interconexión mundial han contribuido a minar la supuesta homogeneidad que caracterizaba a la clase media del pasado, fragmentándola en grupos más diversos. Básicamente, el quiebre se produce entre quienes poseen y quienes carecen de las habilidades necesarias para desempeñar las nuevas ocupaciones. Al respecto, algunos hablan de personas competitivas y no competitivas (Mora y Araujo, 2008); otros, de “ganadores y perdedores” (Svampa, 2001). En todo caso, la pertenencia a estos grupos no es aleatoria: se basa en la mencionada competitividad, en el doble requisito de contar con las aptitudes requeridas y tener espíritu vencedor y capacidad para asumir riesgos. Los integrantes del primero están más adaptados a la sociedad globalizada y por este motivo les cuesta menos desenvolverse en ella, mientras que los segundos no están adecuadamente equipados debido a su obsolescencia tecnológica y educacional, lo que les dificulta hacer frente a un mercado laboral cambiante.

Una segunda razón de la movilidad social de la clase media tiene que ver, como se dijo, con las fases del ciclo económico. Hay segmentos de la clase baja que en las etapas de crecimiento logran ascender e integrarse a ella en forma más o menos estable. Durante el primer quinquenio del nuevo siglo —que se caracterizó por un crecimiento económico sostenido a tasas muy elevadas, una inflación reducida y optimismo empresarial— se produjo un proceso de ampliación por abajo de la clase media. Por el contrario, es probable que en la fase recesiva del ciclo —que podría ejemplificarse con la crisis internacional iniciada a fines de 2008— no solo retrocedan los grupos cuyo ascenso es reciente, sino que los sectores medios más antiguos incluso pierdan la condición de tales y terminen en la clase baja, reproduciendo una vez más el destino de los “nuevos pobres”.

¿Qué sugieren los estudios nacionales incluidos en este documento? En el trabajo sobre Perú se afirma que existe una clase alta tradicional caracterizada por mantener “el imaginario dual colonial”. En el correspondiente a Brasil la clase media baja se denomina “popular” y en el de México “precaria”, si bien en el primer caso se trata de un grupo en ascenso, mientras que en el segundo parece estar expuesto al descenso en la escala social. A su vez, el estudio chileno

destaca que hoy en día existen grandes probabilidades de ascender o descender socialmente, con expectativas menos claras en cuanto a la posibilidad de conservar la posición de clase y la ocupación de las familias de origen. En el caso de Argentina se enfatizan los cambios que ha experimentado la clase media, que de cierta vocación por la cultura (libros, cineclubes) pasó a privilegiar la calidad de vida, el esteticismo, el desarrollo personal o el acceso a nuevos consumos.

En el trabajo sobre Brasil se hace especial hincapié en el surgimiento de una clase media popular, destacando que se dio en un escenario marcado por la estabilidad a largo plazo y el control de la inflación. Ello posibilitó una variación considerable de la tendencia de crecimiento del PIB, que aumentó del 1.9% en el periodo 1999-2003 al 4.2% en 2004-2007. El incremento del número de compradores de clase baja permitió un nuevo impulso de la industria del comercio al por menor (*retail*). Todo lo anterior se tradujo en una mejora significativa del nivel de vida de la clase media popular y contribuyó a desarrollar una “ideología” del ascenso social, que pasa por el reconocimiento de la importancia de la educación y de obtener un título profesional y que **abarca** incluso a una porción de la clase baja.

En el estudio sobre la clase media limeña se afirma que existe un estrato emergente de origen migrante compuesto por “emprendedores” informales que, según se dice, creció sin la “sombra” del Estado en términos de leyes laborales, seguridad social, protección social y otros. Este nuevo segmento se considera una muestra ejemplar de “capitalismo popular” (De Soto, 1986) y también un sector modelo de la clase media que se distingue de los demás porque en lugar de copiar el comportamiento de los estratos superiores habría conservado sus valores, sus aspiraciones y un imaginario propio (Arellano, 2008).

Mora y Araujo (2007) presenta una interesante manera de desagregar el amplio conglomerado de sectores medios, combinando las variables *empleo formal o por cuenta propia* y *trabajo sindicalizado y no sindicalizado*. El autor muestra las diferencias que existen entre una situación de estar empleado, en la que se atenúan los eventuales efectos de las variaciones del mercado en las empresas y se resguarda a los trabajadores dentro de ciertos límites, y otra en la que no se los protege contra los riesgos derivados de enfermedades o accidentes que afectan la continuidad laboral. Este último escenario es característico de los trabajadores por cuenta propia, quienes no disponen de protección alguna y que, si no trabajan, dejan de percibir ingresos.

Por otra parte, los empleados formales pueden estar sindicalizados, lo que es importante en términos salariales y de estabilidad laboral. Si bien la adhesión a los sindicatos ha disminuido, siguen existiendo convenios colectivos de trabajo cuyo alcance supera incluso la participación sindical voluntaria y que han conservado su importancia en el caso de los funcionarios públicos, puesto que poseen estatutos más rígidos.

Del análisis anterior se desprende que existen cinco grandes segmentos con propensión a producir subculturas: un estrato alto (cultura de la afluencia o abundancia); un segmento medio compuesto de asalariados no sindicalizados (clase media competitiva), sindicalizados (cultura del sindicalismo activo) o empleados por cuenta propia (clase media tradicional), y un estrato pobre inmerso en la cultura de la pobreza. Quienes participan de la cultura sindical son trabajadores del Estado —en especial docentes— y empleados del comercio, quienes tienen bajas calificaciones y escaso acceso a una formación que les permita aprovechar las oportunidades de movilidad en el mundo competitivo. Mediante las movilizaciones mantienen un nivel de remuneraciones superior al que recibirían si no estuvieran sindicalizados. Entre los empleados por cuenta propia se cuentan, por una parte, los ocupados en la nueva economía, que poseen educación y capacidad para desempeñar tareas profesionales calificadas y, por otra, aquellos cuyas posibilidades de acceder a los recursos modernos son limitadas y que se emplean en industrias tradicionales pequeñas o como conductores de los medios de transporte, personal de maestranza y otros. Si bien es posible que los primeros puedan mantenerse y ascender socialmente, los segundos están destinados a perder posiciones.

El ingreso

Los ingresos constituyen el principal indicador del nivel de vida, la capacidad de consumo y la medida de satisfacción de las necesidades básicas de las personas y las familias. Uno de los temas emergentes a nivel mundial es la expansión inédita de la cantidad de población que percibe un ingreso “clases mediero”. En 2008, poco antes de la crisis, un estudio de Goldman Sachs proyectaba una explosión sin precedentes del volumen global de la clase media, estimando que el ingreso anual se ubicaría entre 6 mil y 30 mil dólares en paridad

de poder adquisitivo. Según los autores, el ritmo de crecimiento de este segmento de la población en el mundo ya ha alcanzado los 70 millones de personas al año y se prevé que en 2030 el incremento llegue a los 2 mil millones de personas —esto es, alrededor del 30% de la población mundial—, con un aporte enorme de China, India y Brasil (Wilson y Dragusanu, 2008: 3). Esto implica una expansión nunca vista de las remuneraciones de los sectores de ingreso medio bajo y bajo, lo que —medido en términos de poder de compra— les permitirá ascender a la clase media.

En América Latina el ingreso de los sectores medios ha seguido un itinerario volátil y diferenciado entre los países. Así, por ejemplo, los resultados del lustro previo a la crisis de 2008 son positivos: más empleo formal, menos pobreza, crecimiento de los estratos medios y mayor poder de consumo de estos últimos gracias a una nueva economía de bajo costo.

Sin embargo, el panorama se torna más pesimista al considerar las repercusiones de las crisis económicas —México después de 1994, Argentina en 2001—, los mayores requerimientos educativos en relación con los ingresos laborales, la externalización o globalización de los servicios y sus efectos negativos en los ingresos por parte de los empleados de cuello blanco, o incluso la pérdida de activos que estos afrontaron debido a los periodos prolongados de desempleo.³ En materia distributiva, los años noventa del siglo pasado marcaron en la región una tendencia a la concentración del ingreso en los sectores más altos y la reducción consiguiente de la participación de la clase media en el ingreso total, mientras que en la década actual esta corriente se invierte y la clase media se recupera.⁴

El empobrecimiento de la clase media ha sido un tema recurrente en la bibliografía de los últimos años. Kessler y Di Virgilio (2008) abordan el fenómeno en su estudio sobre la nueva pobreza urbana, y entre los factores determinantes destacan los efectos de las crisis

³ Según el estudio sobre Argentina incluido en esta publicación, debido a la reducción de los ingresos familiares a que dieron lugar los periodos de crisis económica se deterioran o desaparecen el imaginario inclusivo de “país de clase media” y la confianza en la movilidad social ascendente, que se sustituyen por la idea de un país segmentado en el que se han creado fronteras que dividen lo que antes se visualizaba como un colectivo homogéneo.

⁴ Obviamente, en este caso no se considera a la clase media en términos absolutos (una magnitud determinada de ingresos), sino relativos (dispersión acotada respecto de la mediana de ingresos).

económicas, la tendencia a la mayor concentración del ingreso en las dos décadas finales del siglo pasado y la privatización de los servicios sociales, que obligó a la clase media a destinar una porción creciente de sus ingresos a la educación y la salud privadas. Así, según los autores, se habrían creado nuevas formas de pobreza a partir del deterioro del segmento de la clase media que perdió sus privilegios en los sistemas públicos de reparto social y enfrentó mayores restricciones en materia de empleo. Por su parte, Birdsall, Graham y Pettinato (2000) plantean la precarización de la clase media debido a su mayor vulnerabilidad a las crisis económicas, la débil protección social, la inestabilidad laboral y la concentración del ingreso en los sectores altos.

Acceso al crédito y al consumo: El lado eufórico de la nueva clase media

La masificación del crédito de consumo ha facilitado la adquisición de algunos bienes durables y de servicios a los que muchos no podían tener acceso. Según datos de la CEPAL, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial, entre 1990 y 2006 el crédito interno en América Latina y el Caribe aumentó del 30% al 55% del PIB, con una expansión apreciable en los países del Mercado Común del Sur (Mercosur) (Matesanz y Palma, 2008). Este crecimiento obedeció sobre todo al mayor acceso de los sectores medios y medios bajos.⁵ Vale decir, la capacidad de endeudamiento de la región se democratizó significativamente en las dos últimas dos décadas, extendiéndose en años recientes hacia los nuevos estratos medios “aspiracionales”.

Al respecto, el caso de Brasil que se presenta en este trabajo es elocuente. El crecimiento económico del periodo 2003-2007 contribuyó entre otras cosas al optimismo de los mercados, lo que se tradujo en un incremento del volumen de operaciones de crédito. Estas se decuplicaron entre 1999 y 2007, lo que a su vez provocó un abaratamiento de su costo. Cabe destacar que la tasa de interés disminuyó del 90.2% en 1999 al 43.9% en 2007, de manera que sigue siendo enormemente elevada. Gracias a la facilitación del crédito se reforzó el gran merca-

⁵ Se prevé que el aumento del crédito en los sectores de altos ingresos vaya de la mano con el incremento del producto, pero lo que ahora se observa es que el crédito creció vertiginosamente en relación con el producto, lo que sugiere su expansión hacia otros grupos de la población.

do de consumo de las clases populares, que se amplió al denominado estrato socioeconómico C y abarcó también al D y al E.

A lo anterior se agrega el advenimiento de la sociedad de bajo costo (Gaggi y Narduzi, 2007). La incorporación de las grandes masas al consumo obedeció a una combinación de factores relacionados con la globalización: la apertura del comercio internacional, la localización de la fabricación de productos y partes en función del abaratamiento de los factores de producción, la rápida difusión de las tecnologías de producción masiva y el aumento de las economías de escala mediante el ingreso de nuevos consumidores. Artículos electrónicos, computadoras, vestuario, servicios de viaje en paquetes, artículos diversos para el hogar, teléfonos celulares, todo ello forma parte de un mercado cada vez más amplio y dinámico de compradores ávidos de consumo y acceso al financiamiento.

Más endeudamiento por una parte, más gasto por la otra: surgieron grandes casas comerciales orientadas al bajo costo y a los productos de consumo masivo, y tarjetas de crédito a la mano para las familias de bajo nivel de ingresos. Un nuevo estrato medio ascendente, que hasta hace pocos años veía pasar el progreso material por la banqueta de enfrente, se siente ahora parte de esta ecuación que vincula el crédito con el consumo de bajo costo. Esto contrasta con la imagen sombría de una clase media más vulnerable a los ciclos económicos y a la precarización del empleo de cuello blanco. Entre el entusiasmo de entrar y el temor a caer, se columpia el imaginario de la clase media.

La educación

Los logros educacionales siempre fueron una marca distintiva de la clase media, al menos por dos motivos. En primer lugar, porque su inserción ocupacional está vinculada con la división entre trabajo manual e intelectual, siendo este último el nicho de los sectores medios. Segundo, porque su participación en el consumo cultural según el modelo de la clase ilustrada requería un nivel educacional claramente superior al promedio nacional.⁶

Por otra parte, la educación permite una aproximación subjetiva o cultural a la clase media, ya que las expectativas de movilidad o aspiraciones de logro de este colectivo dependen del acceso a los distintos

⁶ Véase el trabajo de Wortman en esta publicación.

niveles educativos y a su posible rendimiento salarial. Por ello conveniría realizar un análisis en el que se conjuguen escolaridad, expectativas actuales de movilidad y logro efectivo de ocupaciones y salarios de los sectores medios, destacando luego las posibles restricciones o limitaciones estructurales que se presentan en este ámbito.

Hoy en día se observan nuevos rasgos del perfil educacional que cuestionan la validez de dicha ecuación, pues la masificación ha conducido a un incremento generalizado de los logros educativos. A modo de ejemplo, mientras que en 1990 la tasa de conclusión de la enseñanza secundaria en el tramo etario de 20 a 24 años alcanzaba alrededor del 51% en Chile, el 23% en México y el 21% en Brasil, en 2006 ascendía al 80%, el 41% y el 51%, respectivamente. No obstante este incremento, hay marcados contrastes entre los grupos socioeconómicos. Así, mientras que en 2005 solo el 20.5% de los jóvenes latinoamericanos de 20 a 24 años del primer quintil completaba la secundaria, en el quinto quintil la cifra ascendía al 79.6% (CEPAL, 2007).

Por otra parte, el aumento masivo de los logros educacionales ha provocado una desvalorización de estos. Ello significa que a medida que aumenta el promedio de años de escolaridad de una sociedad determinada, más exigente se torna el mercado laboral en cuanto a la premiación de dichos logros mediante la tasa de retorno de la educación durante la vida productiva. En otras palabras, se requieren cada vez más años de enseñanza para mantener los mismos niveles de ingreso laboral y, por lo tanto, se atenúan los efectos de la mayor escolaridad en la movilidad socioocupacional.

La desvalorización de la educación, sumada al promedio más elevado de escolaridad, produce un efecto paradójico. Tradicionalmente la conclusión de la enseñanza secundaria se asociaba con la clase media, puesto que este umbral educativo se identificaba con el acceso al trabajo intelectual y la mayor pertenencia a los códigos culturales de la modernidad. Por este motivo, la masificación del egreso de la secundaria supondría el ingreso a la clase media de una generación de origen socioeconómico más bajo cuya escolaridad superó la de sus padres. Sin embargo, la desvalorización educativa ha contribuido a desdibujar el sello de distinción que antes marcaba este logro en materia educacional. Basta pensar que en el mercado laboral de la mayoría de las zonas urbanas de la región se exige haber concluido la enseñanza secundaria para desempeñar trabajos para los que hasta hace una o dos generaciones solo se requería haber cursado la educación básica.

Se tiene, entonces, medio vaso lleno a causa del ingreso masivo de los jóvenes a un umbral de certificación de conocimientos que marca la entrada a la clase media —o, al menos, la salida de la pobreza y la exclusión— y, por otra parte, medio vaso vacío debido a la merma del estatus tanto simbólico como material de este mismo umbral. Además, en la última década muchos países de la región incorporaron pruebas estandarizadas para medir la calidad de la educación y el aprendizaje efectivo que, al mostrar sistemáticamente un déficit generalizado, conducen a una degradación simbólica incluso mayor de los logros en materia de años de escolaridad.

Con todo, hay una segmentación importante entre los logros educacionales y el tipo de empleo al que es posible acceder. En Chile, por ejemplo, se ha demostrado que pese a la rápida expansión de la cobertura educativa aún existen diferencias importantes en el perfil educacional de los jóvenes según su categoría social. Así lo revela el hecho de que mientras más del 83% de los jóvenes pertenecientes a los sectores medios se integra al mercado laboral con al menos 12 años de escolaridad, la cifra se reduce prácticamente a la mitad (43%) en el caso de la clase obrera (León y Martínez, 2001). Pero por otra parte llama la atención la vertiginosa expansión de la matrícula secundaria durante el último decenio y la movilidad social que esta entraña: hoy en día el 70% de los estudiantes universitarios chilenos pertenece a familias en las que son la primera generación con estudios superiores (Matesanz y Palma, 2008: 18).

Más relevante para este estudio es la segmentación dentro de la clase media. La erosión del prestigio de la educación pública y la búsqueda de redes de relaciones que se conciben como capital o inversión social desde la escuela han conducido a un mayor gasto de bolsillo de las familias para garantizar mejores perspectivas de trabajo por la vía de la oferta privada. Por este motivo las diferencias de ingreso entre los distintos grupos de clase media se traducen, con mucha frecuencia, en un acceso diferenciado a la educación de buena calidad.

Así, en un estudio sobre Argentina se señala que mientras el 49% de los jefes de hogar de los sectores medios altos completó el ciclo secundario de educación, en el segmento bajo la cifra alcanza solo el 25% (Mora y Araujo, 2007). Como se plantea en esta publicación respecto del caso argentino, la diferenciación de la clase media se expresa en el surgimiento de una serie de escuelas que se especializan en la atención de alumnos procedentes de diversos estratos de

ella. Un ejemplo análogo es el de Perú, también presentado en este documento, donde el deterioro paulatino de la educación pública afectaría especialmente a los sectores medios, que ven como única solución recurrir a la educación privada. La clase media tradicional siempre había preferido la educación particular, porque garantizaba una calidad mínima y ofrecía la posibilidad de incorporar un capital social a la nueva generación. Ahora esta alternativa también es utilizada por los sectores medios ascendentes, aunque según el estudio nacional pertinente la calidad de la oferta escolar a la que pueden tener acceso en Perú es bastante diversa.

La conectividad

La sociedad de la información ha producido un cambio en la conducta de las personas; la conectividad y la participación en las comunicaciones a distancia se han convertido en ejes de la vida cotidiana. El acceso a estas representa un activo que empieza a marcar barreras entre incluidos y excluidos, dado que permite incrementar las capacidades y oportunidades, participar en redes, gestionar recursos, renovar el uso del tiempo libre y realizar consumo simbólico.

En América Latina la conectividad se ha expandido a un ritmo sorprendente, si bien no homogéneo entre los países. Según datos de la encuesta Latinobarómetro, entre 2002 y 2007 el porcentaje de población de 18 años y más que dispone de acceso a los medios de comunicación a distancia se duplicó. A esto contribuyó el abaratamiento de los equipos informáticos, la ampliación de la oferta y la demanda de conexión domiciliaria, una mayor dotación de equipos y conectividad en el sistema educativo y los puestos de trabajo y la multiplicación de las cabinas públicas a precios decrecientes. El costo más reducido de las tecnologías y las economías de escala terminan por sellar este círculo virtuoso que permite extender progresivamente la capacidad de conexión hacia los sectores de menores ingresos. Por cierto, el nivel socioeconómico y educacional todavía marca una brecha digital, no solo entre quienes tienen y no tienen conectividad, sino también según frecuencia, ductilidad, lugar de acceso y tipos de uso. Pero en general el tiempo juega a favor de una mayor democratización de la conectividad, sobre todo en las nuevas generaciones.

Esto plantea algunas interrogantes sobre el imaginario de la clase

media. En primer lugar, si una marca secular de ella era el acceso a redes ampliadas de comunicación y un cierto cosmopolitismo, hoy en día estos rasgos se han extendido a la vida cotidiana de las grandes masas mediante la conexión a Internet, que trasciende las fronteras nacionales y fluye al ritmo de la simultaneidad global. En la actualidad ni las redes ampliadas ni el acceso a la información global constituyen un sello de distinción de una clase media ilustrada o acomodada. Su uso se ha vuelto natural para millones de jóvenes latinoamericanos —y en forma creciente de otros no tan jóvenes—, que dialogan a distancia y se informan en tiempo real.

En segundo lugar, la conectividad produce un doble efecto paradójico de masificación del acceso y segmentación de las redes. Son las masas las que se incorporan, pero a medida que lo hacen se van conformando públicos según filiación, intereses y preferencias. Los mismos sujetos tienen dos rasgos que en principio parecían destinados a caracterizar a la clase media baja (masas) y a la clase media alta (públicos). Estandarización y diferenciación, universalismo y tribalización, transversalidad y especialización se despliegan simultáneamente —y no de manera jerárquica— en la red.

Por último, la conectividad ha contribuido a recrear los referentes de pertenencia. Mientras que el cuello blanco y el alto nivel educacional se debilitan como elementos de cohesión de la clase media, las redes virtuales adquieren mayor protagonismo en tanto ejes de integración simbólica que no exigen refinamiento cultural ni buenos empleos de oficina. Los flujos virtuales constituyen un símbolo cada vez más poderoso de formar parte del mundo y estar con otros (Hopenhayn, 2005). En esto concurren tanto la clase media consolidada como los sectores medios emergentes, sobre todo entre los jóvenes.

Consumo, individuación y cambios culturales

Como se ha destacado en la mayoría de los estudios recientes sobre estratificación social, hoy en día la clase media se caracteriza por su composición fragmentaria o heterogénea (Savage, 2000; Méndez y Gayo, 2007), derivada de sus diversas modalidades de inserción laboral, nivel salarial y perfil educativo (distinciones jerárquico-verticales), así como de sus patrones de socialización, estilos de vida y pautas de consumo (distinciones horizontales).

También se ha sostenido que al definir a la clase media con base en la educación, el ingreso y el tipo de ocupación, no pueden vislumbrarse con claridad los distintos sectores medios. Como lo plantea el autor del estudio sobre Perú incluido en este libro, se requieren aproximaciones más cualitativas que muestren las identidades que ellos recrean y el proyecto de sociedad al que aspiran, tomando en cuenta sus patrones de consumo, conducta e imaginarios.

El consumo

Uno de los cambios fundamentales que se han producido en la actual fase de desarrollo, modernidad y globalización es el papel del consumo —material, pero sobre todo simbólico— en la definición de las identidades colectivas y la distinción entre los grupos. En las páginas precedentes ya se hizo referencia a la irrupción de la sociedad de bajo costo, como también al doble efecto de masificación y segmentación en el campo de la conectividad y de las comunicaciones a distancia.

Desde el punto de vista de la sociedad de bajo costo, se argumenta que hoy nos encontramos ante una sociedad masificada de renta media-baja que gracias a los servicios baratos puede acceder a bienes y servicios antes reservados para los sectores de mayores ingresos (Gaggi y Narduzzi, 2007). Esto es importante para el análisis de la estratificación, en la medida en que el consumo constituye significados compartidos y contribuye a reforzar las marcas de identidad y de posición social. En otras palabras, el consumo emite “señales” que permiten identificar a un consumidor específico como perteneciente a un determinado estrato socioeconómico. En este marco, y como lo plantea el estudio aquí incluido sobre Brasil, la capacidad de consumo es un instrumento central en la formación de la identidad de clase media, y su variabilidad redefine los bienes que en cada momento pasan a cumplir un papel diferenciador que está ligado simbólicamente a esa actividad humana.

En la última década la diferenciación de la clase media por la vía del consumo ha dependido de ámbitos tales como la gastronomía, el cuidado del cuerpo, el vestuario, la renovación de la tecnología en el hogar y el diseño en todo lo anterior (Tessi, 2003; Carbajal, 2003; Wortman, 2003). En materia de consumo de servicios destacan los vinculados con el uso del tiempo libre —turismo, crecimiento personal—, la educación y las redes sociales.⁷

⁷ En Argentina, tal como se sugiere en el estudio incluido en este libro, la bonanza

Un elemento que marca diferencias en el consumo de los estratos medios es el énfasis que se hace durante la compra en la calidad o el precio de los productos. Según el estudio sobre el caso peruano, lo primero caracteriza a la clase media tradicional, mientras que lo segundo se observa de preferencia en los estratos medios bajos. A su vez, el poder adquisitivo alcanzado por la clase media alta se distingue mediante la ropa de marca, los colegios bilingües y las vacaciones en lugares de moda y, por otra parte, el acceso a productos de frontera tecnológica tales como computadores, celulares, pantallas de plasma, MP3 y juegos de última generación.

Como bien lo destaca el estudio sobre Brasil incluido en la presente publicación, la clase media no es un grupo homogéneo en cuanto a patrones de consumo. De ahí que en las encuestas de mercadotecnia se segmente según el poder de compra. En Brasil se habla de una clase media alta (grupos A y B), mientras que el sector más amplio se ubicaría en el grupo C, que a su vez se divide en clase media media (C1) y clase media baja o popular (C2). Además de esta diferenciación vertical, también hay distinciones horizontales que hacen más relevante hablar de “perfiles de consumidores”, los cuales dependen de criterios demográficos y de comportamiento en vez de la posición social y la capacidad de consumo. En el caso chileno, las encuestas mercadológicas se orientan a ciertos estratos socioeconómicos de la población (ABC1, C2, C3, D y E) que mostrarían diferencias en cuanto a poder adquisitivo, calidad de vida material, nivel educacional y estilo de vida. Estos segmentos se manejan posteriormente como si fueran realidades observables en sí mismas.⁸

del consumo a que dio lugar la recuperación del crecimiento económico tras las crisis vividas durante el periodo 2001-2002 ha fomentado una conducta recurrente de la clase media ya observada en décadas anteriores: el gusto por la moda y por lo nuevo, el interés por modernizarse, por hacer la vida más práctica, y la posibilidad de disfrutar del tiempo libre.

⁸ Las investigaciones de mercadotecnia obedecen a la necesidad de las empresas de estimar la demanda potencial de los productos que pretenden colocar en el mercado, dado que los consumidores tienen estilos de vida y patrones de consumo diferentes. Cabe recordar que el estatus o indicador socioeconómico es una variable latente que se mide por medio de sus manifestaciones, recurriendo a un análisis factorial multidimensional que permite construir un índice a partir de la varianza común de todas las variables correlacionadas con el factor latente. Los individuos u hogares se ordenan de mayor a menor en función del estatus socioeconómico según la combinación de un conjunto de variables económicas, esto es, bienes y atributos que se expresan en términos monetarios (ingresos, bienes de uso doméstico, acciones, otras propiedades), indicadores sociales (símbolos de estatus, ocupación, educación, bienes con visibilidad social) e indicadores

La relación cambiante entre el consumo y la identidad de clase suscita algunas interrogantes. ¿Es posible pensar una relación de la clase media con distintos tipos de bienes, en diferentes momentos históricos? ¿El consumo siempre define a la clase media de la misma manera, o en determinadas configuraciones histórico-imaginarias se le imprime más valor o prestigio a la posesión de ciertos bienes en detrimento de otros? ¿Puede afirmarse que en los años sesenta una familia tipo gastaba más en “cultura” que una de la clase media actual? ¿No varían también los bienes culturales o el significado cultural de los bienes?

La desjerarquización del consumo cultural

Durante las dos últimas décadas los teóricos sociales han planteado con mucha fuerza que en América Latina se está dando una transición entre el canon de la cultura ilustrada y el de la cultura de masas (García Canclini, 1995, 1999; Martín-Barbero y Rey, 1999; Monsiváis, 2000; Brunner, 1988; Hopenhayn, 1996). La visión fatalista que primó en la teoría crítica de las décadas precedentes encontró por doquier una marca de alienación en el consumo de masas, sobre todo de televisión. Por el contrario, según esta nueva perspectiva los consumidores de medios masivos son “hermeneutas” y no meros receptores pasivos, mientras que la búsqueda de sentido puede darse tanto mediante la lectura de los clásicos como mirando telenovelas, cuyos espectadores a su vez pertenecen a todos los estamentos sociales. Reponer el estatus de productor de sentido del consumo cultural sin ponderar la jerarquía de sus contenidos implica, pues, romper la división clásica entre lo culto y lo popular sobre la base de la cual se construyó parte del imaginario de la clase media.

Además, lo cultural en el sentido de “formar personas cultas” se ha reemplazado por el saber concebido como destreza, capacidad o habilidad para desarrollar un emprendimiento profesional. Esto también denota una variación del significado de la palabra cultura, desde el paradigma de refinado al de emprendedor.⁹

Lo anterior sugiere algunos cambios respecto de la clase media. En primer lugar, indica que el canon de ilustrado, en el que se oponían

mixtos (vivienda y automóvil). Algunos, como el ingreso y la ocupación actual, son indicadores de flujo, y otros, como el patrimonio, la educación y la vivienda, de las existencias.

⁹ Al respecto véase el trabajo de Ana Wortman sobre el caso argentino en esta publicación.

la alta y la baja cultura, ya no opera como imaginario ni como campo jerárquico en un nuevo mundo de consumos culturales masivos y desjerarquizado. Segundo, dada la masificación de estos consumos, sobre todo de los mediáticos, encontramos un régimen de inclusión simbólica mucho más abarcador que la inclusión material. Dicho de manera elocuente, todos ven televisión, pero no todos perciben un ingreso que permite salir de la pobreza. Esta disimetría entre la plasticidad del consumo simbólico y la rigidez de la distribución del ingreso rompe con otra clave histórica en la idea de clase media: una cierta consistencia entre el nivel de vida y el acceso a los bienes culturales. Cabe, pues, preguntarse cómo se redefine culturalmente a la clase media ante la desjerarquización de los símbolos y la disimetría del ritmo de expansión del consumo simbólico y del ingreso familiar.

La individuación en la modernidad tardía

Se ha argumentado que uno de los cambios culturales importantes a que ha dado lugar la modernidad tardía¹⁰ es la falta de identificación con los grandes proyectos colectivos y la exacerbación del individualismo (Giddens, 1997; Beck y Beck-Gernsheim, 2003; Bauman, 2001). Este desplazamiento hacia la individuación obedece a una serie de factores, a saber: una mayor secularización de los valores, con la consiguiente relativización de los grandes relatos; la diversificación de la oferta en el campo del desarrollo personal y del consumo material y simbólico; la creciente conformación de públicos en lugar de masas, vale decir, grupos de consumidores diferenciados del resto en función de gustos y afinidades; una cultura narcisista requerida por estos mercados ampliados y a la vez estimulada por ellos,¹¹ y una bonanza del sí mismo, entendida como el auge de la industria y el consumo

¹⁰ Se utilizan diversos conceptos para denominar el actual ciclo del capitalismo y la cultura moderna: modernidad tardía, capitalismo tardío, tardomodernidad y posmodernidad, entre otros.

¹¹ El estudio sobre Argentina aquí incluido sugiere que si en los años noventa uno de los factores de estratificación consistía esencialmente en “huir” de la ciudad, lo que se expresaba mediante una creciente suburbanización, compatible con la búsqueda de estilos de vida basados en el valor de la “calidad de vida”, hoy en día ha surgido una idea diferente de esta última que valora el hecho de “ser uno mismo”, en un contexto en el que la cultura personalizada cobra peculiar relevancia. En un estudio sobre Chile, que en este punto puede generalizarse, se plantea que la autenticidad de la clase media tiende a desplazarse desde el imperativo de ser fiel a los orígenes hasta el de ser fiel a uno mismo (Méndez, 2008: 234).

de alternativas de “autoayuda” y opciones de crecimiento personal, incluidas las corrientes esotéricas, espirituales, psicoterapéuticas, de manejo comunicacional y una mezcla de todas ellas.

Debido a esta conjunción de factores los proyectos y los guiones de vida se sitúan en un ámbito de elecciones cada vez más personalizadas. Las estrategias de diferenciación y “cierre social” (Parkin) se expresan en los más diversos aspectos: la elección del barrio de residencia, el tipo de vivienda, la escuela a la que asisten los hijos, los gustos gastronómicos y los lugares preferidos para cultivarlos, los espacios de diversión y el consumo cultural.

Cabe preguntarse si lo anterior es válido para toda la clase media, pues probablemente existe un corte según los niveles de ingreso y las expectativas de individuación. La clase media alta, cuyo estatus socioeconómico está más consolidado y que percibe ingresos más elevados, tiene mayores posibilidades de personalizar sus consumos y proyectos de vida; es la que encarna mejor esta cultura de la individuación a la que hacemos referencia. En cambio la clase media baja, que solo en años recientes ha accedido al consumo propio de la sociedad de bajo costo, se concentraría en actualizar las aspiraciones estandarizadas de consumo y bienestar, se ocuparía más bien de la planificación racional que de la diferenciación de los estilos de vida y estaría transitando más lentamente hacia la cultura mencionada.

La individuación de la clase media alta se daría en la búsqueda de mayor satisfacción y libertad en el trabajo, mientras que otros sectores de la clase media perciben el trabajo casi exclusivamente como fuente de ingreso y bienestar material. La estética del entorno también parece ser un elemento de individuación entre los estratos más prósperos de la clase media, debido al auge sin precedentes de la industria del diseño.

Pero si la individuación se hace más marcada conforme aumentan los ingresos y el grado de consolidación de la clase media, hay campos en los que también se extiende hacia los grupos populares socioeconómicamente ascendentes. Como se dijo, esto es válido sobre todo en materia de conectividad y comunicación interactiva a distancia, especialmente entre los jóvenes. En este ámbito la selección de información y la dinámica comunicacional es un “menú a la carta” para todos, con incesante formación de grupos, públicos, mapas cognitivos y proyectos selectivos.

Otro campo en el que la individuación se ha democratizado es el de las industrias culturales, sobre todo las empresas audiovisuales. Tanto

en el mercado de la música como en el de la producción y el consumo audiovisual los consumidores tienden a diversificarse y diferenciarse según género, estilos y modas. También en este ámbito el abarataamiento de la producción ha conducido a que la mayor individuación de la oferta incluya en la propia creación a los estratos medios altos y bajos, especialmente entre los jóvenes. La estética ha remplazado en gran medida a la ideología y en ella navegan, como productores y consumidores, amplias capas sociales cuyas identidades se afinan de modo cada vez más personal. Ha aparecido una paradoja en la producción de sentido: la “masificación de la opción por singularizar” (Hopenhayn, 2005: 56). La diferenciación no se resuelve entre las vanguardias estéticas o las élites de cultura elevada, sino en una malla transversal y profusa de mediaciones comunicativas e identidades grupales. La cultura de masas y la “tribalización posmoderna” no se oponen, sino que operan como anverso y reverso en el mercado de las industrias creativas.¹² Al respecto, es probable que todos sean clase media, masas y públicos al mismo tiempo, una convergencia entre la tecnología y la individualización de gustos y sentidos.

Finalmente, la individuación también se ha extendido bajo la forma de una mayor reflexividad.¹³ La incertidumbre que provocan los cambios en la vida familiar, la discontinuidad del empleo y la secularización cultural, sumada al mayor acceso a la información y los consumos simbólicos, ha exacerbado la introspección en los sectores ascendentes. Dicho de otro modo, con más información a la mano, una vida menos estable y más libertad para reorientarla, estos grupos se ven empujados a pensarse a sí mismos y “su lugar en el mundo”. Para ello, cada cual tiene que sintetizar la información y, sobre esa base, fraguar relatos de sentido a su manera.¹⁴

¹² “Ya no el intelectual crítico contra el rebaño gregario, sino la disolución de lo gregario en una dispersión que hace de cada cual un itinerante excéntrico, con su secuencia de formas armada según su criterio personal. Todos *singularizan*, pero no como críticos o subversivos, sino sobre todo a través de la personalización del consumo” (Hopenhayn, 2005: 57).

¹³ Reflexividad e individuación son dos términos claramente emparentados en la teoría social que busca dar cuenta de los cambios de la modernidad tardía.

¹⁴ Precisamente Ulrich Beck, quien popularizó el concepto de *sociedad de riesgo* en los años noventa, plantea que como las biografías se han tornado menos prestablecidas a causa de los riesgos y oportunidades emergentes, las personas se ven movidas a una mayor reflexividad, puesto que en la vida son cada vez más importantes nuestras decisiones como individuos. Por lo tanto, se hace más necesario manejar una mayor cantidad de información y utilizarla para orientar estas decisiones (Beck, 2006).

En el contexto descrito, hoy en día se argumenta que la clase ya no es suficiente para explicar el comportamiento de los consumidores modernos, con lo cual tiende a esfumarse el contorno de la clase media. Antiguamente existía una presión colectiva vinculada con el estilo de vida y la posición de clase. En la actualidad el consumidor es más independiente, consciente y exigente y, por lo tanto, nómada, imprevisible, fragmentado, crítico y sofisticado.¹⁵

De esta manera, el mapa que hoy en día define a la clase media en América Latina se está transformando en cuanto a magnitud y sentido. ¿Clase media empleada y protegida por el Estado, o clase media empleada en el sector privado y que debe consumir los servicios que ofrece el mercado en los ámbitos de salud, educación y seguridad social? ¿Clase media definida a partir de la estructura ocupacional, donde se conjugan el nivel educacional y el acceso al bienestar, o clase media con una identidad más vinculada con los niveles y patrones de consumo, tanto material como simbólico?

Hoy en día está regresando el imaginario de la clase media como motor de consumo de la sociedad, gracias a la expansión del consumo de bajo costo y el acceso de los nuevos sectores medios al mercado crediticio y financiero. Si bien el papel histórico que se le ha atribuido a la clase media ha sido el de fuelle de las alianzas políticas y pilar de la cohesión social, sabemos que ella no encarna necesariamente la vocación democrática de la sociedad y que en la actualidad tampoco está clara su vinculación con el Estado en materia distributiva y de acceso a las prestaciones públicas. El papel tradicional vinculado con la educación, el cuello blanco y la cultura moderna, está siendo remplazado por la conectividad, la reflexividad y la inestabilidad laboral, así como su ampliación hacia nuevos sectores.

En América Latina el mapa de la clase media está mutando con intensidad e incertidumbre. En las páginas que siguen se procura medir los efectos de este cambio y sondear sus signos. No es fácil, sobre todo en medio de historias cruzadas y lecturas diversas.

¹⁵ Al respecto véase el trabajo sobre Brasil incluido en este libro.

BIBLIOGRAFÍA

- Arellano, Rolando (2008), “Valores e ideología: El comportamiento político y económico de las nuevas clases medias en América Latina”, documento presentado en el Conversatorio sobre las Clases Medias en América Latina, Barcelona, CEPAL-CIDOB.
- Arellano, Rolando y David Burgos (2007), *Ciudad de los Reyes, de los Chávez, los Quispe*, Lima, Arellano Marketing, S. A.
- Atria, Raúl (2004), *Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales*, serie Políticas Sociales, núm. 96 (LC/L.2192), Santiago de Chile, CEPAL.
- Barozet, Emmanuelle (2006), “El valor histórico del pituto: Clase media, integración y diferenciación social en Chile”, *Revista de Sociología*, núm. 2, Santiago de Chile, Universidad de Chile.
- (2007), *La variable ocupación en los estudios de estratificación social*, documento de trabajo [en línea], www.csociales.uchile.cl/sociologia/1060225.html.
- Bauman, Zygmunt (2001), *La sociedad individualizada*, Buenos Aires, Taurus.
- Beck, Ulrich (2006), *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*, Barcelona, Paidós.
- Beck, Ulrich y Elisabeth Beck-Gernsheim (2003), *La individualización: El individualismo institucionalizado y sus consecuencias sociales y políticas*, Barcelona, Paidós.
- Birdsall, Nancy, C. Graham y S. Pettinato (2000), *Stuck in the tunnel: Is globalization muddling the middle class?*, documento de trabajo, núm. 14, Center on Social and Economic Dynamics, agosto.
- Bourdieu, Pierre (1979), *La distinción*, París, Minuit.
- (2000), “Las formas del capital. Capital económico, capital cultural y capital social”, *Poder, derecho y clases sociales*, Bilbao, Descleé de Brouwer.
- Brunner, José Joaquín (1988), *Un espejo trizado*, Santiago de Chile, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso).
- Carbajal, Rodrigo (2003), “Transformaciones socioeconómicas y urbanas en Palermo”, *Revista Argentina de Sociología*, año I, vol. I, núm. I, Buenos Aires.
- CEPAL (1962), *El desarrollo social de América Latina en la postguerra*, Buenos Aires, Solar-Hachette.
- (2005), *Panorama social de América Latina, 2005* (LC/G.2288-P), Santiago de Chile.
- (2006), *La protección social de cara al futuro: Acceso, financiamiento y solidaridad* (LC/G.2294(SES.31/3)), Santiago de Chile.

- CEPAL (2007), *Panorama social de América Latina, 2007* (LC/G.2351-P), Santiago de Chile.
- (2008), *Cohesión social: Inclusión y sentido de pertenencia en América Latina y el Caribe* (LC/G.2335/Rev.1), Santiago de Chile.
- CEPAL/OIT (2009), “Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe: Crisis y mercado del trabajo”, *Boletín*, núm. 1, Santiago de Chile.
- Costa Pinto, Luis A. (1971), *Estructura de clases y cambio social*, Buenos Aires, Paidós.
- Crevenna, Theo R. (1950, 1951), *Materiales para el estudio de las clases medias en América Latina*, Washington, D. C., Unión Panamericana, varios tomos.
- De Soto, Hernando, Enrique Gherzi y Mario Ghibellini (1986), *El otro sendero. La respuesta económica al terrorismo*, Lima, El Barranco.
- Erikson, Robert y John Goldthorpe (1993), *The constant flux. A study of class mobility in industrial societies*, Oxford, Clarendon Press.
- Filgueira, Carlos y Carlo Geneletti (1981), “Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina”, *Cuadernos de la CEPAL*, núm. 39 (E/CEPAL/G.1122), Santiago de Chile, CEPAL.
- 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, CEPAL/LOM.
- Gaggi, Massimo y Edoardo Narciuzzi (2007), *El fin de la clase media y el nacimiento de la sociedad de bajo coste*, Madrid, Lengua de Trapo.
- García Canclini, Néstor (1995), *Consumidores y ciudadanos: Conflictos multiculturales de la globalización*, México, Grijalbo.
- (1999), *La globalización imaginada*, Buenos Aires, Paidós.
- Germani, Gino (1950), en Theo Crevenna, *Materiales para el estudio de las clases medias en América Latina*, Washington, D. C., Unión Panamericana, tomo 1, p. 35.
- Giddens, Anthony (1979), *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, Madrid, Alianza Editorial.
- (1997), *Modernidad e identidad del yo*, Barcelona, Península.
- Hopenhayn, Martín (1996), *Ni apocalípticos ni integrados: Aventuras de la modernidad en América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica, 2a. ed.
- (2001), *Repensar el trabajo: Historia, profusión y perspectivas de un concepto*, Buenos Aires, Norma.
- (2005), *América Latina. Desigual y descentrada*, Buenos Aires, Norma.
- Hoselitz, Bert (1960), *Sociological aspects of economic growth*, Glencoe, Free Press.
- Johnson, John (1961), *La transformación política de América Latina: Surgimiento de los sectores medios*, Buenos Aires, Hachette.

- 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*, núm. 95 (LC/G.2382-P), Santiago de Chile, CEPAL, agosto.
- Klein, Emilio y Víctor Tokman (2000), "La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización", *Revista de la CEPAL*, núm. 72 (LC/G.2263-P), Santiago de Chile, CEPAL, diciembre.
- León, Arturo y Javier Martínez (2007), "La estratificación social en Chile hacia fines del siglo xx", R. Franco, A. León y R. Atria (eds.), *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, Santiago de Chile, CEPAL/LOM.
- Martín-Barbero, Jesús (1998), *De los medios a las mediaciones. Comunicación, cultura y hegemonía*, México, Gustavo Gili.
- Martín-Barbero, Jesús y Germán Rey (1999), *Los ejercicios del ver. Hegemonía audiovisual y ficción televisiva*, Barcelona, Gedisa.
- Marx, Karl (2001), *El capital. Crítica de la economía política*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Marx, Karl y Friedrich Engels (1965), *El manifiesto comunista*, Pekín, Ediciones de Lenguas Extranjeras.
- Matesanz Gómez, David y Andrés Palma Irrarázaval (2008), "Las clases medias latinoamericanas y España: Oportunidades y desafíos", OPEX/Fundación Alternativas/Fundación Internacional y para Iberoamérica de Administración y Políticas Públicas (FIAPP).
- Méda, Dominique (1995), *El trabajo: Un valor en peligro de extinción*, Barcelona, Gedisa.
- Méndez, María Luisa (2008), "Middle class identities in a neoliberal age: Tensions between contested authenticities", *The Sociological Review*, vol. 56, núm. 2, Oxford.
- Méndez, María Luisa y Modesto Gayo (2007), "El perfil de un debate: Movilidad y meritocracia. Contribución al estudio de las sociedades latinoamericanas", R. Franco, A. León y R. Atria (eds.), *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, Santiago de Chile, CEPAL/LOM.
- Monsiváis, Carlos (2000), *Aires de familia: Cultura y sociedad en América Latina*, Barcelona, Anagrama.
- Mora y Araujo, Manuel (2007), "La estructura social de la Argentina: Evidencias y conjeturas acerca de la estratificación actual", R. Franco, A. León y R. Atria (eds.), *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, Santiago de Chile CEPAL/LOM.

- Mora y Araujo, Manuel (2008), "Vulnerabilidad de las clases medias en América Latina. Competitividad individual y posición social", documento presentado en el Conversatorio sobre las Clases Medias en América Latina, Barcelona, CEPAL/CIDOB.
- Portes, Alejandro y Kelly Hoffmann (2003), "Las estructuras de clase en América Latina: Composición y cambios en la época neoliberal", R. Franco, A. León y R. Atria (eds.), *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, Santiago de Chile, CEPAL/LOM.
- Poulantzas, Nicos (1977), *Las clases sociales en el capitalismo actual*, Madrid, Siglo XXI.
- Rifkin, Jeremy (1999), *El fin del trabajo: Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo, el nacimiento de una nueva era*, Buenos Aires, Paidós.
- Savage, Michael (2000), *Class analysis and social transformation*, Buckingham-Filadelfia, Open University Press.
- Sémblér, Camilo (2006), *Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios*, serie Políticas Sociales, núm. 125 (LC/L.2637-P), Santiago de Chile, CEPAL.
- Solari, Aldo, Rolando Franco y Joel Jutkowitz (1976), *Teoría, acción social y desarrollo en América Latina*, México, Siglo XXI.
- Svampa, Maristella (2001), *Los que ganaron, la vida en countries y barrios cerrados*, Buenos Aires, Biblos.
- Tessi, Martín (2003), "Las guías del ocio y los jóvenes artistas visuales: Publicidad de actividades y estatización de la vida cotidiana", Ana Wortman (ed.), *Pensar las clases medias. Consumos culturales y estilos de vida urbanos en la Argentina de los noventa*, Buenos Aires, La Crujía.
- Torche, Florencia (2006), "Una clasificación de clases para la sociedad chilena", *Revista de Sociología*, núm. 20, Santiago de Chile, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile.
- Wortman, Ana (2003) (ed.), *Pensar las clases medias. Consumos culturales y estilos de vida urbanos en la Argentina de los noventa*, Buenos Aires, La Crujía.
- Wilson, Dominic y Raluca Dragusanu (2008), *The expanding middle: The exploding world middle class and falling global inequality*, Nueva York, Goldman Sachs.
- Wright, Erik O. (1989), "Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases", *The debate on classes*, Londres, Verso.

2
CLASES MEDIAS EN AMÉRICA LATINA: UNA VISIÓN
DE SUS CAMBIOS EN LAS DOS ÚLTIMAS DÉCADAS

ARTURO LEÓN
ERNESTO ESPÍNDOLA
CAMILO SÉMBLER

INTRODUCCIÓN

Los ajustes institucionales y las reformas estructurales implementados en América Latina durante la década de 1980 señalaron, entre otros cambios sustantivos, un importante giro temático en el ámbito de la investigación social, evidenciado especialmente por el declive de los estudios sobre estratificación, clases y movilidad característicos del periodo anterior. Las nuevas preocupaciones —a partir de entonces y durante bastantes años— se centrarían, por una parte, en identificar el impacto de las reformas en curso en los mercados laborales y las consecuencias de la precarización y flexibilización en materia de exclusión y pobreza y, por otra, en reflexionar sobre las condiciones institucionales y sociopolíticas que harían posible la restauración democrática en buena parte de los países latinoamericanos.

A contramano de esta tendencia en el ámbito de la investigación social, las dinámicas asociadas con la globalización y el nuevo estilo de desarrollo vigente en la región conllevaron paulatinamente el resurgimiento de la preocupación por los nuevos mecanismos de diferenciación estructural y simbólica —mercados de trabajo, educación, consumo, estilos de vida— que comenzaban a instalarse como pautas centrales en la constitución de los sistemas de estratificación social latinoamericanos. En ese marco, por cierto, un impulso considerable ha sido la recepción y relectura de las condiciones de la región en la serie de reflexiones y estudios que, durante las últimas décadas, se han producido en otras latitudes en el ámbito del análisis de clases sociales, entre los que destacan las actualizaciones de las teorías clásicas de Marx y Weber y la exploración de otras fuentes —no clásicas— de

diferenciación social basadas sobre todo en el capital cultural, las redes sociales y el consumo.

Así, en la actualidad se advierte en la región una marcada revitalización de los estudios abocados a dar cuenta de temáticas asociadas con estratificación y movilidad social, sobre todo tendientes a diagnosticar las transformaciones que han acaecido en los grupos sociales y sus categorías constitutivas en los distintos países latinoamericanos. Se pone de manifiesto, por cierto, la ausencia de aproximaciones empíricas orientadas a una mirada comparativa de la estructura social latinoamericana.

En este contexto las clases medias, como es sabido, han concitado un creciente interés en los estudios recientes, tanto por la magnitud, la composición y los perfiles característicos de los reordenamientos estructurales sucedidos hace poco como por el hecho, no menos importante, de representar en la actualidad —a raíz de la expansión del consumo y la educación— una suerte de referencia simbólica o aspiración de pertenencia para buena parte de la población latinoamericana. Las clases medias han pasado a constituir así, como antaño, un ámbito sugerente para la observación de las oportunidades, las desigualdades y los riesgos correlativos asociados con las nuevas pautas de crecimiento económico, la modernización y la estratificación social articuladas en América Latina durante los últimos años.

De esta manera, y a modo de contribución al debate, en este capítulo se presenta un panorama de la magnitud y la evolución de las clases medias y de algunas de sus características, además de los factores que han incidido en los cambios registrados desde comienzos de la década pasada en América Latina. La presentación contiene dos secciones. En la primera se propone una estrategia metodológica para delimitar estratos sociales medios sobre la base de la información de encuestas de hogares. En la segunda sección se presentan los resultados de la aplicación de dicha metodología en los siguientes 10 países: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Honduras, México, Panamá, Perú y República Dominicana. La elección de los países buscó compatibilizar varios criterios: abarcar una alta proporción de la población total de la región (estos países reúnen poco más del 80% de la población latinoamericana); lograr una representatividad regional en términos de niveles de desarrollo socioeconómico y gravitación de los estratos medios en la estructura social, y disponer de información de encuestas de hogares —idealmente de cobertura

nacional— para periodos comprendidos entre alrededor de 1990 y un año reciente.¹ En el caso de cinco de ellos —Argentina, Brasil, Chile, México y Perú— se contó con estudios nacionales.

HACIA LA DELIMITACIÓN DE ESTRATOS SOCIALES MEDIOS EN AMÉRICA LATINA: UN CAMINO POSIBLE

El camino escogido para definir estratos sociales se aparta en cierta medida de las definiciones empíricas de uso más frecuente, y ofrece una aproximación metodológica que permite examinar algunas interrogantes surgidas en las reflexiones e investigaciones de los últimos años sobre estratificación y movilidad social en la región. Como se verá, el carácter comparativo (entre países) del estudio, el interés por examinar cambios ocurridos en un periodo relativamente largo y la necesidad de recurrir a datos secundarios, provenientes de encuestas de hogares, condicionaron las opciones metodológicas y la definición empírica de estratos medios. Por ello el procedimiento adoptado no puede abarcar, en su amplitud, la complejidad teórico-metodológica planteada hoy en día por esa tarea.² La meta es menos ambiciosa y se orienta básicamente a ofrecer una vía para delimitar estratos sociales medios de manera empírica sobre la base de dos variables principales —ocupación e ingreso— con el fin de trazar a grandes rasgos la magnitud y la composición de las transformaciones vividas en países de América Latina desde el inicio de la década pasada.

La propuesta metodológica parte de reconocer que una definición adecuada de la clase media debería hacerse cargo de las distintas dimensiones que los últimos estudios han destacado como indispensa-

¹ En dos países las encuestas disponibles cubren un periodo más corto: Perú (1997-2003) y República Dominicana (1997-2007). En los ocho restantes el periodo cubierto abarca por lo menos 15 años. En el caso de Argentina la información se refiere al Gran Buenos Aires.

² Esa complejidad, y el hecho de que se trata de una reflexión teórico-metodológica en curso, explica en gran medida la diversidad de términos usados para denotar el propio objeto de estudio. Clase media (en singular o en plural), estratos medios y estratos de ingreso medio son términos que se han empleado en los últimos años para referirse a aquella fracción de la población que ocupa posiciones intermedias en la estratificación social. También se ha recurrido a los términos con que se designan las categorías jerárquicas de las clasificaciones utilizadas en estudios de mercado y en sondeos de opinión pública (grupo C2, C3, etcétera).

bles para su conceptualización y, además, dar cuenta del carácter más heterogéneo de su composición (Filgueira, 2007; Barozet y Espinoza, 2008; Méndez y Gallo, 2008). La primera consideración en este sentido es que, si bien la inserción en la estructura del empleo es una dimensión que sigue siendo central para definir clases y estratos sociales —y es la que ha tenido mayor gravitación en la tradición sociológica (Sémblér, 2006)—, hay bastante evidencia de que la posición que ocupan los individuos en el mercado laboral hoy resulta insuficiente por sí sola para describir la estructura social en su conjunto, en particular si se trata de delimitar sus estratos intermedios. Esto se debe tanto a que el carácter de las ocupaciones ha cambiado como a que, correlativamente, otros aspectos de la realidad social han cobrado mayor peso en la configuración del sistema de posiciones en la estructura de la estratificación y en los procesos de movilidad social. En efecto, las modificaciones que se han producido en el mercado del trabajo en las últimas décadas —como consecuencia del proceso de globalización y del cambio en los estilos de desarrollo (privatización de actividades y empresas, apertura al comercio internacional y flexibilización laboral)— han atenuado el vínculo entre la ocupación, el ingreso y la educación e, incluso, el estatus tradicionalmente asociado con ciertas posiciones en la estructura ocupacional.

Esos cambios, por otra parte, han afectado en especial a los estratos medios de dos maneras principales. La primera es la disminución de la importancia del Estado como principal proveedor de servicios básicos (educación, salud y seguridad social) a los que los sectores medios ahora acceden, en forma creciente, por la vía del mercado, tendencia que en algunos países habría ido acompañada de una menor participación del sector público como empleador de profesionales, técnicos y burócratas de nivel medio. La mayor segmentación de la oferta de esos servicios y el acceso a ellos mediante el Estado o el mercado hacen que el ingreso cobre mayor importancia como criterio de diferenciación entre estratos medios y bajos y, a su vez, como vía de integración de estos últimos a los primeros.³ La segunda consiste en la aparición de múltiples tipos de empleos asalariados no manuales y

³ El tipo de acceso (público o privado) a la educación, la salud y la previsión provee un criterio de delimitación de los estratos medios y medios altos con respecto al estrato bajo, en la medida en que esos servicios se han privatizado y el Estado se ha concentrado en proveerlos a la población de bajos ingresos. Lamentablemente no todas las encuestas de hogares contienen información al respecto.

de actividades de comercio y servicios por cuenta propia, con el consiguiente aumento del predominio del sector terciario de la economía y el crecimiento de las “ocupaciones de servicios”, que demandan distintos niveles de calificación y contribuyen a la mayor heterogeneidad de los estratos medios. Ello también ha implicado una disociación entre la ocupación y el ingreso y ha atenuado el vínculo entre el nivel educacional y las retribuciones que obtienen los individuos en el mercado de trabajo. Con ello se ha tornado particularmente difusa la frontera que divide a la clase media de los sectores bajos, pues las distinciones según ocupación (manual y no manual) y distribución de ingresos han asumido un amplio margen de variabilidad, y puede encontrarse una significativa dispersión de ingresos para una misma ocupación, así como la presencia de distintas ocupaciones en una misma “franja” del ingreso laboral.

Lo anterior indica que una aproximación unidimensional —basada solo en el tipo de inserción laboral— es insuficiente para dar cuenta de la heterogeneidad del estrato medio, del carácter más difuso de la “frontera” que lo separa del estrato social bajo y de su peso relativo en la estructura social. Es necesario recurrir a criterios adicionales, lo que torna más compleja una definición de clases medias adecuada para los países latinoamericanos. Además de ofrecer una manera de fijar ese límite —“resolver” el denominado *problema de frontera* (*boundary problem*)—, esos criterios deben tener una traducción empírica simple. Como se desprende de lo señalado, la vía propuesta consiste en incorporar explícitamente la dimensión del ingreso sin dejar de lado la dimensión ocupacional o de inserción en la estructura del empleo. Se trata, por lo tanto, de una aproximación bidimensional que busca captar, mediante el ingreso, aspectos relativos al bienestar y el acceso al consumo y, al mismo tiempo, incorporar la diferenciación gradacional-jerárquica basada en el tipo de inserción en el mercado de trabajo, con el fin de examinar algunos de los cambios de la estructura ocupacional de los estratos medios en la región. En los dos acápites siguientes se abordan los aspectos relacionados con la definición y operacionalización de las dimensiones mencionadas, que aparecen en el cuadro 1. Este cuadro permite precisar la terminología y adelantar la estrategia empírica para delimitar estratos sociales medios (ESM) en el conjunto de la población.

Como se desprende del cuadro 1, el camino adoptado incorpora el componente del ingreso sin abandonar las características relativas

Cuadro 1. Dimensiones para la delimitación de estratos sociales medios

<i>Estratos laborales</i>	<i>Estratos de ingreso</i>		
	<i>Alto</i>	<i>Medio</i>	<i>Bajo</i>
Alto		ESM	
Medio		ESM	ESM
Bajo		ESM	

FUENTE: Elaboración propia.

a la inserción ocupacional de la población.⁴ Ello permite establecer un nexo con las discusiones sobre los cambios que ha experimentado la clase media en aspectos relacionados con la esfera del empleo y considerar el papel cada vez más importante que desempeña el consumo en su conformación. De esta manera es posible examinar dos temas centrales que han estado presentes en la discusión acerca de las modificaciones en la estratificación de las sociedades latinoamericanas (Franco, León y Atria [eds.], 2007). El primero se refiere a la forma en que han incidido en los ESM los cambios gestados en el mercado de trabajo en las dos últimas décadas. Interesan aquí las diferenciaciones jerárquico-verticales así como las principales segmentaciones “horizontales” dentro de esos estratos. El segundo alude a la incorporación de nuevos contingentes de población a esos estratos a causa del crecimiento del ingreso y de la expansión y diversificación del consumo —como se desprende del trabajo sobre Brasil incluido en este volumen, en el que se destaca la fuerte expansión del consumo de estratos de ingreso medio y bajo en el periodo 2005-2008 debido al crecimiento del ingreso y al mayor acceso al crédito—, pero también a procesos de empobrecimiento de las clases medias como consecuencia de ciclos recesivos o tendencias de más largo plazo.⁵

Cabe reiterar que la operacionalización de las dos dimensiones

⁴ Esta definición de ESM por “unión” no otorga una importancia mayor a una de las dimensiones (el ingreso familiar) por sobre la otra (la inserción laboral). En efecto, el ESM incluye hogares del estrato laboral bajo con ingreso medio y también hogares del estrato laboral medio pero de ingreso bajo.

⁵ En este trabajo se presenta evidencia del impacto en los estratos medios de la recesión de comienzos de la década en Argentina y la recuperación del crecimiento económico a tasas elevadas.

involucradas está sujeta a las dificultades impuestas por un estudio comparativo regional como el presente, que busca establecer comparaciones entre países y en el tiempo. Las bases de datos utilizadas para este propósito —las encuestas de hogares— imponen grandes limitaciones, sobre todo en relación con la variable ocupacional, en algunos casos debido a la falta de comparabilidad de las clasificaciones entre países y en la mayoría debido a los cambios introducidos en muchas de esas clasificaciones entre el año inicial y el final (Barozet, 2007). Por su parte, la medición del ingreso presenta también numerosas dificultades, a pesar de que en las encuestas de hogares se han ido introduciendo mejoras en la captación de las distintas corrientes de ingreso del hogar (Beccaria, 2007).

El consumo: Dimensión necesaria para delimitar estratos sociales

Como se señaló antes, las transformaciones en la estructura del empleo, en las familias y en las instituciones cuestionan la validez conceptual y limitan la utilidad y el rendimiento empírico de las aproximaciones a los estratos medios basadas únicamente en la inserción laboral de los individuos (Sémblér, 2006). Por eso en la bibliografía reciente han cobrado mayor relevancia y consideración explícita las dimensiones de bienestar y de acceso de los individuos a determinados niveles y pautas de consumo. Sin desconocer la importancia del capital educacional, el capital social y la posición en la estructura ocupacional, varios estudios han señalado la necesidad de incluir la dimensión ingreso-consumo para delimitar estratos medios en la estructura de estratificación, además de los factores subjetivos y las aspiraciones e intereses de las personas, más allá de su posición en la pirámide de ingreso y de consumo de la sociedad.

En general el ingreso guarda una relación estrecha con la capacidad de consumo de bienes y en particular con la posibilidad de tener acceso a una creciente variedad de ellos, que pueden ser indispensables o dispensables pero cuya masificación los ha hecho casi imprescindibles como medio de integración social o de (sentimiento) de pertenencia a un determinado grupo social (los jóvenes, por ejemplo). Es común que, con base en la posesión de ciertos bienes, se establezcan diferencias sociales basadas en las marcas, los lugares de compra o en dimensiones más sutiles que tienen que ver con el “buen

gusto” y la “distinción”. En materia de consumo esas diferencias sociales llegan a manifestarse incluso en la *no* adquisición de bienes cuyo precio puede ser relativamente elevado pero que pierden su calidad de símbolo de estatus cuando su adquisición tiende a masificarse (Bourdieu, 1984).

El uso del ingreso no solo se basa en consideraciones prácticas —es la variable más “cercana” a la capacidad de consumo que se mide en las encuestas de hogares sobre bases relativamente comparables entre países— sino también sustantivas. En efecto, la cuantía del ingreso familiar: 1] condiciona un nivel de gasto efectivo que incluye bienes y servicios sin los cuales no es posible situarse fuera de la pobreza y la vulnerabilidad; 2] permite el acceso a determinados estilos y patrones de consumo y condiciona la capacidad de acceso a bienes por la vía del crédito,⁶ y 3] remite también a la capacidad de las personas de generar ingreso y, por lo tanto, al tipo de empleo de acuerdo con el nivel educacional alcanzado.

Se constatan, sin embargo, fenómenos relacionados con las pautas de consumo que en parte le restan al ingreso su capacidad de diferenciación social y, por eso, limitan su validez (en tanto representante o *proxy* del consumo) como criterio de estratificación social. En efecto, al tiempo que la variedad de bienes y servicios ha crecido de manera exponencial, se ha abierto una vía para que tendencias a la individuación se expresen en el ámbito del consumo, haciéndose menos nítida la distinción entre estratos sociales a partir de determinados patrones de consumo. En un mismo grupo de edad y tramo de ingreso hoy puede constatarse una variedad mucho mayor de estilos de consumo, y se torna más difícil identificar una pauta típica de clase media, como supuestamente ocurría hace medio siglo, cuando la propiedad de una vivienda con ciertas características, de un automóvil y de un conjunto de bienes durables era vista como condición *sine qua nom* de la pertenencia al estrato alto de esa clase. En el mismo sentido, el abaratamiento de bienes ha permitido que amplios sectores de estratos bajos dispongan de bienes antes típicos de estratos medios y altos. De este modo, resulta más complejo establecer diferencias basadas en el consumo.⁷

⁶ El caso más claro es la posibilidad de obtener créditos para la adquisición de viviendas. Los bancos y las entidades financieras otorgan esos créditos no solo mediante la evaluación de la capacidad económica del solicitante o el titular del préstamo sino a partir del ingreso familiar.

⁷ El rápido aumento de los índices de penetración de bienes y servicios en los dis-

Con todo, el ingreso sigue siendo el principal determinante de la capacidad de consumo de la población; entre determinados límites mantiene su capacidad de discriminación, en particular cuando se trata de establecer una frontera entre estratos medios y bajos a partir de ciertos niveles mínimos de consumo. En concordancia con ello, en el presente estudio se lo utiliza para delimitar estratos sociales; con ello se busca incorporar en la definición empírica de esos estratos la relevancia socialmente diferenciadora de estilos de vida sobre la base del consumo, además de la posición de los individuos en la estructura del empleo.

Los criterios y la estrategia empírica utilizados para definir los estratos de ingreso (bajo, medio y alto) surgen del interés por indagar en qué medida los cambios en el nivel y la distribución del ingreso han incidido en las modificaciones del tamaño absoluto y relativo de los estratos medios, a partir de la aproximación bidimensional indicada en el cuadro 1. Para ello es necesario establecer ciertos valores absolutos de ingreso que deben mantenerse en el tiempo. Se descartaron otras alternativas utilizadas en estudios recientes, que adoptan el ingreso como criterio para demarcar estratos, en particular las que basan su conformación en ciertos deciles intermedios de la distribución del ingreso (Solimano, 2008) o recurren a algún parámetro de la distribución, como la mediana, y definen el estrato medio como el conjunto de hogares que se encuentran por encima y por debajo de cierta fracción del valor de ese parámetro (Birdsall, 2000).⁸ Si bien estas aproximaciones permiten apreciar cambios en el tamaño absoluto de ese estrato, no pueden registrar variaciones en su tamaño relativo (por definición, la basada en percentiles fijos), o solo aquellos derivados de cambios en la distribución del ingreso en torno del valor de la mediana.⁹

tintos estratos de la población (durables, eléctricos, electrónicos, etc.) es uno de los factores que han llevado a establecer nuevas definiciones de los grupos socioeconómicos empleados en los estudios de mercado.

⁸ En este caso, entre 0.75 y 1.25 veces el valor de la mediana de la distribución del ingreso per cápita de los hogares. Véase Birdsall, Graham y Pettinato (2000).

⁹ Esas variaciones son relativamente pequeñas debido a que la distribución del ingreso en los países de la región no ha experimentado cambios muy significativos, sobre todo en lo que se refiere a la participación de los deciles intermedios. A modo de ejemplo, entre 1990 y 2006 la participación en el ingreso de los hogares comprendidos entre los deciles cinco y nueve registró cambios absolutos comprendidos entre uno y cuatro puntos porcentuales en nueve de los 10 países seleccionados. La excepción es Honduras, donde se registró un aumento de seis puntos. Véase CEPAL (2008a), Anexo estadístico, cuadro 12.

No existe una regla ni un criterio establecido para fijar límites absolutos de ingreso que permitan distinguir estratos sociales, de modo que los valores utilizados son siempre arbitrarios. Sin embargo, es posible definir ciertos “cortes” o valores absolutos a partir de algunas consideraciones que dan sustento a las decisiones adoptadas, teniendo presente que un objetivo principal de este trabajo es ofrecer un panorama latinoamericano en el que interesan las comparaciones entre países y en el tiempo.

En primer lugar, se estimó que el ingreso monetario de todos los miembros del hogar —como variable *proxy* de la capacidad de consumo— es el agregado relevante para establecer distinciones jerárquicas en una perspectiva de estratificación social. Se toma, entonces, el ingreso familiar total y no el de cada individuo. Esta opción difiere de la medición del ingreso de los estudios de pobreza en los que, para aproximarse al nivel de bienestar, la variable utilizada de manera habitual es el ingreso per cápita del hogar. El uso del ingreso monetario total del hogar como medida de la capacidad de consumo permite que esta dimensión sea bastante independiente de la ocupacional, que necesariamente debe analizarse por individuo. En la perspectiva adoptada hay, pues, un desplazamiento desde el individuo hacia el hogar como unidad de análisis.¹⁰ Esta opción representa un giro respecto de los estudios de estratificación y movilidad social basados solo en las ocupaciones, y permite examinar algunas características de los hogares —como las relativas a tendencias demográficas y a su composición (aspecto que se aborda en la segunda parte del trabajo)— que han incidido en los cambios experimentados en los últimos años por los estratos medios de la región.

En segundo lugar, dadas la centralidad del ingreso familiar y la necesidad de incorporar en el análisis la variable de la inserción en

¹⁰ Las investigaciones sobre estratificación y movilidad recurren al individuo como unidad de análisis y, por regla general, los resultados se refieren a las personas ocupadas. Esta es la aproximación adecuada en los estudios sobre movilidad social, en los que, a partir de la definición de estratos ocupacionales jerárquicos, se analizan las trayectorias ocupacionales de las personas durante su vida activa o se compara la posición ocupacional de los hijos en edad activa con la de sus padres. Esos estudios excluyen a los cesantes —por falta de información sobre su último empleo— y, obviamente, a la población inactiva (jubilados, pensionados, rentistas). Algunos estudios abarcan solo una parte de los ocupados, por ejemplo los varones o los ocupados de ciertos grupos de edad. Esto ocurre en investigaciones que utilizan datos primarios, basados en cuestionarios *ad hoc* aplicados a una muestra de individuos de la población. En esos casos las decisiones acerca de la población cubierta están condicionadas por las limitaciones de recursos.

la ocupación, se estimó que el principal perceptor de ingresos del hogar (PPIH) es el miembro del hogar para el que cobre más sentido establecer el vínculo entre ambas dimensiones.¹¹ Se trata de aquel integrante del grupo familiar con el mayor ingreso en las distintas corrientes monetarias que indagan las encuestas.¹² Como se verá en la siguiente sección, la delimitación de los estratos laborales se basó precisamente en la inserción ocupacional de los principales perceptores de ingreso de cada hogar. En consecuencia, los límites inferior y superior de ingreso para demarcar los tres estratos correspondientes se establecieron a partir de la distribución del ingreso de estos perceptores. Como límite inferior se consideró, en todos los países, el monto correspondiente a cuatro veces el valor de la línea de pobreza urbana, tanto para los hogares de las zonas urbanas como para los de zonas rurales;¹³ como límite superior se adoptó el valor del percentil 95 de dicha distribución. De esta manera el estrato medio de ingreso quedó conformado por los hogares en los que el PPIH declaró ingresos comprendidos entre los valores indicados. Cabe reiterar que, si bien estos valores se determinaron a partir del ingreso de los PPIH, la variable de estratificación utilizada es a nivel de hogares, de modo que para clasificar los hogares en cada uno de los tres estratos —bajo, medio y alto— se consideró el ingreso familiar total (la suma de recursos monetarios aportados por todos sus miembros).

Los valores mencionados se calcularon para el último año disponible en cada país y luego se aplicaron al año inicial. Previamente, los ingresos en moneda corriente de las encuestas de cada país y año se expresaron en dólares del año 2000, en valores de poder adquisitivo de paridad, para realizar comparaciones en el tiempo y entre los países. En el cuadro 2 se resumen los límites de ingreso utilizados y se comparan con la mediana de la distribución del ingreso total de los hogares.¹⁴

¹¹ El PPIH no siempre coincide en las encuestas con la persona que se declara jefe del hogar.

¹² Estas corrientes son los ingresos del trabajo (asalariado o independiente), los ingresos del capital (rentas, utilidades y dividendos) y los ingresos por transferencias (jubilaciones, pensiones, transferencias monetarias de los programas sociales, remesas del exterior y las de otros hogares). En algunas encuestas estas últimas no están desagregadas.

¹³ Esas líneas de pobreza, estimadas por la CEPAL, corresponden a un monto de ingreso que varía según los países. Véanse CEPAL (2008a) y Anexo estadístico, cuadro 6.

¹⁴ Nótese que a cada perceptor principal de ingreso se le asocia o le corresponde un ingreso familiar, constituido por la suma de los ingresos monetarios (de las tres corrientes indicadas anteriormente) de todos los integrantes del respectivo hogar.

Cuadro 2. América Latina y el Caribe (países seleccionados):
 Valores utilizados para clasificar los hogares según estratos de ingreso
 (Cifras en dólares mensuales de poder adquisitivo de paridad de 2000)

<i>País</i>	<i>Año</i>	<i>4 LP per cápita^a</i>	<i>Percentil 95^b</i>	<i>4 LP / Mediana^c</i>	<i>4 LP / Mediana^d</i>
Argentina ^e	1990-2006	976	4522	0.65	0.62
Brasil	1990-2007	792	3397	1.39	0.96
Chile	1990-2006	552	3569	0.88	0.52
Colombia	1991-2005	969	3259	1.10	1.09
Costa Rica	1990-2007	687	2950	0.84	0.63
Honduras	1990-2007	790	1560	2.51	1.73
México	1989-2006	861	2850	1.05	0.88
Panamá	1991-2007	514	2254	0.93	0.65
Perú	1997-2003	681	1674	1.18	1.30
Rep. Dominicana	1997-2007	887	2241	0.88	1.11

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

^a Corresponde a cuatro veces el valor de la línea de pobreza urbana de cada país.

^b Corresponde al percentil 95 de la distribución del ingreso de los principales perceptores de los hogares.

^c 4 LP como fracción de la mediana de la distribución del ingreso total de los hogares del año inicial.

^d 4 LP como fracción de la mediana de la distribución del ingreso total de los hogares del año final.

^e Gran Buenos Aires.

Cabe precisar algunos comentarios sobre las cifras del cuadro 2, que confieren validez a los límites fijos utilizados para delimitar los estratos de ingreso en ambos años del periodo cubierto en cada país. En primer lugar, el valor de cuatro veces la línea de pobreza urbana como fracción de la mediana de la distribución (última columna del cuadro) guarda estrecha relación con el nivel de ingreso por habitante.¹⁵ Por consiguiente, el tamaño relativo del estrato medio no es fijo sino que varía según el nivel de desarrollo de los países y, por lo tanto,

¹⁵ A mayor ingreso por habitante, menor es el cociente entre 4 LP y la mediana de la distribución del ingreso de los hogares.

según el porcentaje de población urbana, el nivel de educación de la población, el ingreso y el consumo medios de los hogares, el grado de asalarización y la diversificación de la estructura productiva, que va acompañada del crecimiento del sector terciario y, en particular, de las ocupaciones típicas de clase media (no manuales o “de cuello blanco”). En segundo lugar, la posición relativa del valor que separa al estrato medio del estrato de ingreso bajo (tercera y cuarta columnas del cuadro 2) cambia entre el año inicial y el final de acuerdo con la variación del crecimiento económico de los países. Esto ya es un indicador de que una parte del crecimiento de los estratos sociales medios en el periodo examinado provino del aumento del ingreso y del consumo de la población del estrato de bajos ingresos. En síntesis, el procedimiento para determinar los límites de ingreso permite establecer comparaciones entre países y poner de relieve la incidencia del aumento del ingreso y los cambios distributivos de los últimos 15 años en la estratificación social de la región.

La inserción laboral como criterio para delimitar estratos sociales

El consumo se ha presentado en los análisis contemporáneos como una fuente central de diferenciación y estratificación social. Como se indicó en la sección pasada, el uso del ingreso —sobre todo cuando la principal fuente de información son las encuestas de hogares— es un medio para incorporar esa dimensión en el análisis. Sin embargo, la delimitación de las clases y grupos sociales exclusivamente sobre la base del ingreso ha recibido también críticas sustantivas, por ejemplo debido a los problemas de confiabilidad de los datos de las propias encuestas y también a la alta variabilidad de situaciones de empleo presentes en una misma franja de la distribución del ingreso. Esto señala la necesidad de articular el ingreso con otras fuentes de diferenciación que poseen mayor relevancia teórica, en especial la inserción ocupacional.

El debate reciente en torno a la definición posible de los sectores medios ha incorporado, precisamente, la reflexión acerca de estos principios de diferenciación social. Por ello, a continuación se reseñan en forma breve las principales corrientes y teorías de la investigación contemporánea sobre estratificación y movilidad social. A partir de ellas es posible identificar algunas claves analíticas que permitan conformar una definición general de los estratos medios de utilidad

para un estudio empírico, comparativo y regional. Como se verá, la mayor parte de las aproximaciones teóricas se apoyan en la posición de los individuos en la estructura ocupacional.

Cabe advertir, en primer lugar, que los principales estudios de este ámbito se caracterizan, en la actualidad, por intentar estructurar las dimensiones propias de los enfoques clásicos (marxista, weberiano y funcionalista) sobre la estratificación social (Sémblér, 2006), de manera tal que en ellos se integran comprensivamente —si bien desde distintas ópticas y énfasis— ejes analíticos que antes aparecían como estrictas dicotomías. Así pues, las distintas teorías se caracterizan por asumir: 1] la importancia de identificar la inserción en la estructura y la acción (comportamientos) de las clases sociales; 2] la necesidad de incorporar otras bases de diferenciación social y asociación colectiva, además de las clases sociales (por ejemplo, grupos de estatus, diferencias adscriptivas y otras); 3] la vinculación de la explotación (criterio marxista) y la dominación (criterio weberiano) para comprender la estructura social y delimitar sus clases, y 4] acorde con todo lo anterior, la articulación entre relaciones de producción (criterio marxista) y posiciones de mercado, con sus respectivas oportunidades de consumo y estilos de vida (criterio weberiano) para la identificación de las clases y sus estratos constitutivos (Burris, 1992).¹⁶

Una primera perspectiva para definir las clases sociales, centrada en la inserción ocupacional de los individuos, es la del neomarxista Erik O. Wright. Este autor distingue cuatro tipos de bienes básicos que dan pie a distintas relaciones de explotación (explotaciones múltiples), definidas a partir del acceso diferencial de las diversas clases a los respectivos bienes. En concreto, se distinguen los siguientes bienes básicos, con su respectivo modo de explotación constitutivo: 1] bienes de la fuerza de trabajo, explotación feudal; 2] bienes de capital, explotación capitalista; 3] bienes de organización, explotación estatista, y 4] bienes de cualificación, explotación socialista (Wright, 1989).

Como se puede apreciar, si bien cada forma de explotación corresponde a un modo de producción abstracto, puro, Wright sostiene que en las sociedades reales (formaciones concretas), siempre se combinan diferentes modos de explotación. Esto implica que, en una

¹⁶ Con respecto a la articulación entre criterios marxistas y weberianos en las teorías contemporáneas sobre estratificación y clases sociales véanse, además de Burris (1992), Longui (2005) y Crompton (1994).

estructura de clases concreta, existen posiciones que pueden ser, al mismo tiempo, explotadas mediante un mecanismo de explotación y explotadoras mediante otro, de modo que se trata de posiciones intermedias. Y es aquí, en suma, donde han de situarse las clases medias según la consideración neomarxista de Wright.

Para el caso de la sociedad capitalista, sostiene Wright, los bienes que configuran las relaciones de explotación y, por ende, sus posiciones de clase, serían los de capital (posesión de medios de producción), organización (control de fuerza de trabajo) y cualificación (posesión de credencial). De este modo, por ejemplo, una posición intermedia como la ocupada por los directivos sería explotada en forma capitalista —en tanto no son dueños de los medios de producción— pero, a la vez, sería explotadora de bienes de organización —al controlar empleados—; también sería el caso de los expertos y técnicos, que son explotados de forma capitalista y explotadores de bienes de cualificación, pues poseen una credencial estratégica.

Otra consideración teórica relevante en la actualidad, basada en la delimitación de las clases sociales a partir de las relaciones de empleo, es la desarrollada por J. Goldthorpe en el marco de la denominada “escuela de Nuffield”. La principal preocupación de esta vertiente de estudios consiste en analizar las consecuencias que los mecanismos y procesos de movilidad social tienen sobre la formación y la acción de las clases en el marco de las sociedades capitalistas avanzadas, sobre todo estableciendo comparaciones respecto de los patrones de movilidad propios del periodo de posguerra.¹⁷ Sobre la base de esta orientación, Goldthorpe ha propuesto los siguientes criterios para la demarcación de las clases y sus categorías constitutivas: 1] propiedad y no propiedad de los medios de producción; 2] diferencia entre empleadores, autoempleados y empleados (teniendo en cuenta también diferencias en el número de empleados para el caso de los empleadores); 3] distinción entre manual y no manual y agrícola en el ejercicio de las labores, y 4] tipo de relación de empleo.

¹⁷ Por ello, Goldthorpe y Erikson han elaborado un esquema de clases cuya finalidad principal es contar con un instrumento analítico que permita llevar a cabo estudios comparativos entre países y realizar análisis de clases en diferentes contextos estructurales (Erikson y Goldthorpe, 1993: 46). Además, dicho esquema se caracteriza —al igual que la teoría de Wright— por su carácter relacional, vale decir, por concebir e identificar a las clases a partir de los vínculos que establecen recíprocamente y no a partir de una clasificación gradacional o jerárquica de un atributo determinado (como el ingreso o el prestigio).

Este último criterio —relaciones de empleo— resultaría, según Goldthorpe, especialmente relevante para distinguir entre la “clase de servicio”, las “clases intermedias” y la “clase trabajadora”, cuyos componentes principales serían las formas particulares de regulación del trabajo —tipo de contrato— y la estabilidad de los ingresos. Así, en primer lugar, se presentarían diferencias significativas en los tipos de contratos: por una parte, la clase trabajadora se regularía mediante un contrato específico (intercambio de una cierta cantidad de trabajo sobre la base de tiempos o productos con un determinado salario); mientras que, por otra, la clase de servicio presentaría más bien un vínculo contractual relativamente difuso y de largo plazo, un “código de servicio” y “honorarios” asociados con las oportunidades de hacer carrera (sobre todo entre los profesionales y los directivos o *managers*), promoviendo así expectativas de ascenso, incentivos y promoción. Por último, las clases intermedias se caracterizarían por poseer formas de contrato mixtas (es decir, ligadas tanto a características propias del vínculo básico contractual como al código de servicio).

Por su parte, el otro componente mencionado —la estabilidad de los ingresos— permitiría avanzar en la distinción de la clase de servicio con respecto a la clase trabajadora. En efecto, el contrato básico de los trabajadores se caracterizaría por una menor estabilidad en los ingresos asociada con la necesidad de desplegar esfuerzo físico y la baja autonomía existente en el proceso productivo, en tanto que la clase de servicio —al vincularse con tareas de conocimiento o control— entablaría principalmente una relación de confianza con sus empleadores, estimulada, además, por la existencia de incentivos y oportunidades de ascenso.

Las posiciones de Goldthorpe han generado un profundo impacto y debate en los estudios sobre clases medias, en especial por su pretensión de entender la emergencia de una “clase de servicio” en tanto “nueva clase media”. Así, según Goldthorpe, esta clase de servicio estaría compuesta por todas las ocupaciones de “cuello blanco” de nivel alto, esto es, los empleados profesionales, administrativos y directivos que desempeñan labores vinculadas con un conocimiento especializado y experto, o que ejercen determinados grados de autoridad sobre el proceso productivo y los trabajadores. Ello no debe llevar a pensar en una ausencia de segmentaciones internas, que sí existirían y estarían asociadas, centralmente, con dimensiones como el carácter público o privado del empleo, las diferencias de niveles de

ingreso o riqueza, los dispares hábitos de consumo y estilos de vida, entre otros.

Por último, Goldthorpe también señala determinados criterios que permiten distinguir entre la “clase de servicio” y la “clase intermedia” (oficinistas, dependientes, técnicos, encargados y otros tipos de ocupaciones no manuales), pues a diferencia de la clase de servicio, las ocupaciones intermedias típicas no se encontrarían plenamente integradas a las organizaciones o unidades productivas por medio de una “relación de confianza”, por lo que carecerían de incentivos, seguridad y rutas de ascenso.¹⁸

Pero no solo a partir de la inserción ocupacional y las relaciones de empleo se han desprendido intentos por definir a las clases medias, sino también desde otras fuentes sociales de diferenciación, tales como el capital cultural, las oportunidades de consumo y la promoción de estilos de vida particulares. En esta línea de análisis, las aportaciones de P. Bourdieu han representado la principal inspiración teórica para una serie de estudios abocados a dar cuenta de las características simbólicas o culturales que definirían a las clases medias.

De acuerdo con Bourdieu, la diferenciación social y la conformación de las clases sociales se basan en el entramado de relaciones de poder designado “espacio social”, lo cual acarrea tres consideraciones fundamentales para una posible delimitación de los estratos medios. En primer término, se destaca la importancia de incluir los valores, las prácticas y las representaciones colectivas para las identificaciones de las clases (*habitus*). En segundo lugar, la relevancia del capital cultural para la conformación de las clases medias en tanto grupos definidos por su acceso a cualificaciones y credenciales. Y, por último, la necesidad de abarcar en el estudio de la formación y reproducción de clase

¹⁸ Otro problema particular que ha intentado desentrañar Goldthorpe es si la “clase de servicio” corresponde meramente a una categoría ocupacional o, más bien, representa un “grupo social” propiamente tal, vale decir, una unidad social estable y coherente. Se trata, en otras palabras, de intentar vincular los patrones estructurales de estratificación y movilidad social con las posibilidades de formación de clase que presenta la clase de servicio. Para ello este autor propone dos dimensiones centrales: 1] la existencia de una identidad demográfica (grado en que sus miembros —individuos y familias— comparten posiciones en el tiempo) y 2] la presencia de una identidad cultural (grado de asociación que presentan en torno a sus estilos de vida, costumbres, valores, percepciones, actitudes y comportamientos). Goldthorpe concluye, sobre la base de esto, que la clase de servicio presentaría, en la actualidad, una unidad bastante problemática: si bien se caracterizaría por una serie de diferencias internas, su reproducción intergeneracional haría previsible su formación como clase en el largo plazo.

(por ende, en las posibilidades de movilidad social) los mecanismos hereditarios que operan prerreflexivamente entre las generaciones (transmisión de capitales).

Esta breve revisión de algunas de las principales corrientes de estudios sobre estratificación social muestra el peso que mantiene la inserción ocupacional a la hora de definir las clases y los estratos sociales, expresada por distintas vías y en particular en los trabajos de Wright y Goldthorpe. En efecto, si bien los cambios recientes vinculados con la globalización y la redefinición de los estilos de desarrollo parecerían conllevar un desplazamiento hacia otras fuentes de diferenciación social, la clasificación por ocupaciones —y, en general, las distintas formas de inserción de los individuos en la estructura del empleo— continúa marcando una de las matrices principales de delimitación de las clases y los grupos, tanto entre sí como por lo que respecta a su composición interna. Ahora bien, las modificaciones y la variabilidad que presentan los actuales mercados laborales han llevado también a la necesidad de reexaminar el modo en que tradicionalmente los estudios de estratificación y movilidad social abordan la definición de las clases y los estratos sociales intermedios a partir del empleo, pues la mayoría de las veces los resultados se refieren a la población ocupada, excluyendo a los desocupados que perdieron su empleo (cesantes) y también a la población inactiva, como los rentistas y los jubilados.¹⁹

A partir de estas consideraciones —y reconociendo las fuertes limitaciones que plantea la inclusión de la dimensión ocupacional en un estudio comparativo entre países basado en datos secundarios para observar transformaciones en un plazo más bien largo— se adoptó una estrategia empírica que descansa en tres elementos. El primero se refiere a la necesidad de redefinir la forma tradicional que utilizan los estudios basados en la clasificación de ocupaciones con el fin de hacerla consistente con la integración del ingreso para delimitar estratos sociales medios. Como se indicó, en esa perspectiva se consideró la inserción laboral de los principales perceptores de ingreso del hogar en lugar de la población económicamente activa ocupada. Ello permite establecer el vínculo con el ingreso familiar —a cada hogar se le asocia un PPIH— e incorporar de esta manera a todos los hogares en el análisis. Cabe notar que entre los PPIH hay inactivos, como rentistas,

¹⁹ Más aún, en algunas investigaciones la población cubierta abarca solo a una parte de los ocupados, por ejemplo los hombres y los grupos de cierta edad.

jubilados y perceptores de ingresos por transferencias no provenientes del trabajo.²⁰

En segundo lugar, se consideró que el principal punto de anclaje para delimitar el estrato medio del estrato bajo sigue siendo la distinción entre ocupaciones manuales y no manuales. Sin desconocer que los cambios producidos en el mercado del trabajo han vuelto menos nítida esa distinción (en relación con el ingreso, los requisitos de capital educacional, el estatus de las ocupaciones, entre otros), sigue siendo adecuada para captar las diferencias de capacidad de acceso al consumo, de posesión de capital educacional y de poder y prestigio.

La tercera es una consideración referida al nivel empírico en vistas de la dificultad que plantea, para propósitos comparativos, la homogenización de las clasificaciones ocupacionales que utilizan los países. En efecto, las modificaciones introducidas a la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO)²¹ propuestas por la OIT y las diferentes adaptaciones para su uso en los países dificultan ir más allá de la desagregación a un dígito (o a nivel de "grandes grupos") de esa clasificación. En este primer nivel es posible, sin embargo, distinguir entre ocupaciones basadas en el criterio manual y no manual, lo que se ve facilitado por el hecho de que las clasificaciones utilizadas en las encuestas de hogares mantienen la gradación jerárquica de las ocupaciones en que se basa la CIUO, en términos del nivel de calificación que se requiere para su desempeño.

Concretamente, se consideró que los PPIH asalariados y con trabajo por cuenta propia que declararon desempeñarse en ocupaciones pertenecientes a los "grandes grupos" entre uno y cinco de la CIUO

²⁰ En esta perspectiva en la que el hogar es la unidad de análisis se abre la posibilidad de abordar temas como el tamaño de la familia, la homogamia de clase, la conformación del ingreso familiar (según el número de miembros activos en el hogar) y otros que no es posible analizar cuando la estratificación se basa únicamente en la inserción ocupacional de los individuos, con independencia del hogar del cual forman parte.

²¹ Los clasificadores de ocupaciones utilizados en las encuestas de alrededor de 1990 y los que se encuentran actualmente en uso difieren entre los países. En el año inicial muchas de las clasificaciones corresponden a adaptaciones de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones de la OIT, conocida como CIUO 68, mientras que en el año final corresponden generalmente a la CIUO 88. En algunos países el sistema para clasificar a la población activa según ocupaciones y oficios difiere por completo de las recomendaciones de la OIT en esta materia. El caso más claro es el de la encuesta de hogares de Argentina.

Cuadro 3. Criterio utilizado para delimitar los estratos laborales

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

FUENTE: Elaboración propia.

^a “Grandes grupos” 1 a 5 de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones, CIUO 88 de la OIT.

^b “Grandes grupos” 6 a 9 y grupo 0 de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones, CIUO 88 de la OIT.

^c Incluye a PPIH con ingresos provenientes de remesas, transferencias monetarias de programas sociales y otros ingresos no provenientes del trabajo.

forman parte del estrato laboral medio. En el estrato laboral bajo se incluyó a los que se desempeñan en ocupaciones de los restantes “grandes grupos”: del seis al nueve, incluido el grupo cero de las fuerzas armadas).²² El estrato alto quedó conformado por los ocupados que se declaran empleadores en la categoría de empleo y por los rentistas cuando el PPIH es inactivo. En el caso de los PPIH no ocupados

²² Las ocupaciones no manuales incluyen a los miembros de los poderes del Estado; el personal directivo de la administración pública; los directores y gerentes de empresas; los profesionales, científicos e intelectuales y los técnicos y profesionales de nivel medio; los empleados de oficina, los trabajadores calificados de los servicios y los vendedores de comercio. Las ocupaciones manuales incluyen a los agricultores y trabajadores agropecuarios y pesqueros, los operarios, artesanos, mecánicos e instaladores, los trabajadores no calificados de ventas y servicios y los peones. Véase la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones, CIUO 88, en el Anexo.

se consideró que la condición de jubilado era asimilable a la de los perceptores de estratos medios más que a los del estrato bajo, que está integrado por quienes declaran ocupaciones manuales de baja calificación y por un alto porcentaje de trabajadores independientes que durante su vida activa normalmente no están cubiertos por sistemas previsionales, sobre todo en los países en los que estos se basan en aportes previsionales individuales. El cuadro 3 resume los criterios aplicados para clasificar al principal perceptor de ingreso de cada hogar en uno de los tres estratos laborales: alto, medio y bajo.

LOS ESTRATOS SOCIALES MEDIOS EN PAÍSES DE AMÉRICA LATINA: ALGUNAS DE SUS CARACTERÍSTICAS Y CAMBIOS EN LOS ÚLTIMOS 15 AÑOS

En esta segunda parte se describen algunas características y tendencias de cambio en la magnitud de los estratos sociales medios en 10 países de la región. De acuerdo con la estrategia metodológica para su delimitación (véase nuevamente el cuadro 1) se presenta en primer lugar la evidencia que surge de la definición basada en la inserción de los principales perceptores de ingreso del hogar en el empleo. El énfasis está puesto en su heterogeneidad y en los cambios registrados durante el periodo en los países.

El estrato medio desde la perspectiva ocupacional: Magnitud y evolución

Como se indicó en la primera parte, la delimitación del estrato medio con base en la inserción en el empleo muestra un panorama regional que difiere significativamente del que surge de los estudios basados en el ingreso. En estos últimos, debido a la propia definición adoptada —deciles intermedios de la distribución del ingreso o valores fijos en torno a la mediana—, casi no hay diferencias entre los países en cuanto a la magnitud de ese estrato.²³ Sin embargo, a partir de la perspectiva de la inserción en el empleo —en el que la distinción entre estratos medios y bajos se fundamenta en la diferenciación entre ocupaciones

²³ Obviamente sí las hay cuando la delimitación de los estratos se basa en participaciones de la distribución personal o familiar del ingreso a partir de ciertos límites o valores fijos o tramos de ingreso.

manuales y no manuales—²⁴ el peso relativo del estrato medio varía de manera considerable entre los países en función de una constelación de factores asociados con su nivel de desarrollo, como el grado de urbanización,²⁵ la diferenciación productiva, la tercerización del empleo y el nivel educacional de la población, entre otros. En efecto, alrededor de 2006-2007, en los 10 países seleccionados el estrato medio representaba entre un cuarto y algo más de la mitad de los hogares. La relación entre la magnitud de ese estrato en los países y el nivel de urbanización y de ingreso por habitante en ellos otorga validez a la demarcación basada en la importancia de las ocupaciones no manuales en la estructura del empleo (véase la segunda columna del cuadro 4).

En dos países (Argentina²⁶ y Chile) algo más de la mitad de los hogares integran el estrato medio; el peso relativo de ese estrato en Brasil también es bastante elevado en el contexto regional (46%). En tres de los 10 países (Costa Rica, México y Panamá) ese estrato reúne alrededor del 40% de los hogares; en otros tres (Colombia, Perú y República Dominicana) el estrato medio es del orden del 30% y en Honduras abarcaría a una cuarta parte de los hogares del país. Durante el periodo cubierto este ordenamiento de países —el *ránking* regional— no varió mucho; no obstante, en Argentina hubo una disminución del porcentaje de hogares de estrato medio (del 56% al 52%), en Colombia su peso relativo se habría mantenido y en los demás países aumentó su importancia. En cinco países el incremento porcentual fluctuó entre cuatro y cinco puntos porcentuales, salvo en Perú, en el que fue de dos puntos porcentuales, pero en este caso el periodo para el que se dispuso de encuestas cubre solo cinco años (2003-2007). Brasil y Chile muestran un aumento significativo del estrato medio, del orden de 10 puntos porcentuales. Precisamente estos dos países muestran también un aumento sustancial del ingreso entre los hogares de la mitad inferior de la pirámide distributiva, aspecto que se examina más adelante.

²⁴ Cabe recordar que el estrato alto comprende los hogares en los que el principal percceptor de ingreso del hogar es empleador o rentista. En todos los países ese estrato representa un porcentaje relativamente bajo. Hacia mediados de la década, en ocho de los 10 países el estrato alto no superaba el 6% del total de hogares. En Costa Rica era el 9%, y en Perú el 8 por ciento.

²⁵ De acuerdo con el criterio adoptado, la población ocupada en actividades agrícolas y en silvicultura y pesca (gran grupo 6 de la CIIU 88) integra el estrato manual.

²⁶ Aunque se refiere al Gran Buenos Aires, es muy probable que debido al alto grado de urbanización de Argentina (más del 85% de la población reside en zonas urbanas) ese dato sea representativo a nivel nacional.

Cuadro 4. América Latina y el Caribe (países seleccionados):
Hogares de estratos laborales medios
(En porcentajes)

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

FUENTE: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

^a Incluye hogares con principales perceptores de ingresos ocupados y jubilados.

^b PPIH: Principal perceptor de ingresos del hogar.

^c Porcentajes sobre el total de hogares del país.

^d Los porcentajes del primer renglón están calculados con respecto al total de hogares; los del segundo renglón, con respecto al total de hogares con PPIH ocupados.

^e Gran Buenos Aires.

La comparación entre las cifras mencionadas más arriba y las correspondientes a los hogares en los que el principal perceptor de ingreso es ocupado (véanse las dos últimas columnas del cuadro 4) permite destacar dos cuestiones. La primera es que desde fines de los años ochenta continuaron expandiéndose al mismo tiempo, en términos relativos y sobre todo absolutos, el empleo no manual y las ocupaciones típicas del estrato medio —mayoritariamente asalariadas— como consecuencia del rápido aumento de la educación secundaria y superior y del crecimiento de las actividades del sector terciario (comercio, finanzas y servicios a los hogares y a las personas). En siete países el aumento de esas ocupaciones fue de entre tres y seis puntos porcentuales. En Argentina y Colombia su importancia relativa se habría mantenido.

Si el rápido y persistente aumento de la educación —junto con la urbanización y la expansión del empleo público— fue una de las vías para el crecimiento de las clases medias en varios países latinoamericanos en el siglo pasado, ese proceso parecería no haberse cancelado. Sin embargo, es posible que las similitudes sean solo formales. La instalación de lo que se ha llamado el credencialismo como consecuencia de la masificación de la educación media y del rápido aumento de la educación técnica y superior en los países, la segregación socioespacial al interior de las metrópolis²⁷ y la variada gama de nuevas ocupaciones que han engrosado el sector terciario, señalan la necesidad de proceder a análisis desagregados de las ocupaciones (no manuales) del estrato medio. Sin perder de vista las clásicas distinciones de tipo jerárquico —entre un estrato medio superior integrado por altos directivos de la administración del Estado, gerentes y administradores de empresas y profesionales de nivel superior y un amplio estrato medio-bajo integrado por el resto de las ocupaciones no manuales, en su mayor parte trabajadores independientes y asalariados en el comercio y los servicios—, se requiere analizar la heterogeneidad del estrato medio. Esto supone abordar el tipo y nivel de calificación que demandan las nuevas ocupaciones no manuales, las retribuciones que obtienen en el mercado y las condiciones concretas bajo las cuales se desempeñan, como formas de contratación, tamaño de los establecimientos, lugar de trabajo y otras. Análisis de este tipo

²⁷ Como dimensión clave para distinguir entre segmentos de la clase media y comprender sus procesos de formación, estilos de vida, hábitos de consumo y origen social en las últimas décadas.

dan resultado cuando pueden tomar en consideración la realidad específica de cada país. Además, es posible que las encuestas de hogares —de ordinario diseñadas para otros fines— no sean el instrumento más adecuado para captar algunas de las dimensiones clave de esa mayor diversidad.

La segunda cuestión se refiere a la muy distinta gravitación que tienen dentro del estrato medio los hogares en los que el principal aportante es inactivo, y en los que la mayor parte o la totalidad de los recursos familiares provienen de un ingreso por jubilación (véase el cuadro 3). La comparación entre la segunda y la última columnas del cuadro 4 permite apreciar la importancia de los hogares del estrato laboral medio en los que el PPIH es jubilado. Argentina, Brasil y Chile son los países con una mayor fracción del estrato medio conformado por ese tipo de hogares (el 14, el 13 y el 10%, respectivamente). En Panamá, Colombia y Costa Rica esos porcentajes son menores (el 8, el 7 y el 6%), en tanto que en México, Perú, República Dominicana y Honduras la baja cobertura de los sistemas previsionales hace que el estrato laboral medio esté conformado casi en su totalidad por hogares en los que el perceptor principal es ocupado. En términos del cambio entre 1990 y 2006 (2007) destaca el hecho de que en Brasil y en Chile una parte cuantiosa del aumento del porcentaje de hogares de estrato medio es atribuible al mayor número de hogares cuyo ingreso principal proviene de jubilaciones. Obviamente la caída del ingreso que conlleva el retiro de la vida activa explica que una fracción muy alta de inactivos de estrato medio integre el estrato de bajos ingresos. A modo de ejemplo, a mediados de esta década en Argentina y en Chile —países con sistemas previsionales relativamente amplios dentro de la región— más del 70% de los hogares de estrato medio con PPIH jubilado integraba el estrato de ingreso bajo; en ambos países ese porcentaje era solo del 21% entre los hogares en los que el principal perceptor de ingreso es activo (véase el cuadro A.1 del Anexo estadístico).

Cambios demográficos: El tamaño importa

La delimitación de estratos sociales sobre la base de considerar el hogar como unidad de análisis permite examinar aspectos demográficos que no suelen abordarse en los estudios de estratificación y movilidad

en los que el foco del análisis se centra en los individuos. A continuación se destacan algunos factores que ayudan a explicar la expansión de los estratos medios en la región a partir de la dinámica poblacional y del tamaño y la composición de los hogares.

Una primera consideración tiene que ver con el crecimiento de la población y de los hogares y la significación de los números absolutos. La idea es que la expresión del aumento de los estratos medios en términos porcentuales no es suficiente para apreciar el impacto de ese crecimiento en la prevalencia de distintas pautas de comportamiento, por ejemplo con respecto al consumo. La importancia del efecto demostración sobre los hábitos de consumo de la población y los sentimientos de exclusión o pertenencia al estrato medio que experimentan las personas no son ajenos a la magnitud y el ritmo de crecimiento de ese estrato social. En este sentido el tamaño absoluto también importa, sobre todo cuando la expansión de la población perteneciente a ese estrato se concentra en ciertos centros urbanos menores o en determinadas zonas de las grandes ciudades.

Las cifras sobre el aumento absoluto del estrato medio en algunos países ilustran el punto. Entre 1990 y 2007 el número de personas en hogares del estrato medio en Brasil habría aumentado 23 millones para alcanzar un total de 61 millones en 2007 (véase el cuadro 5). En términos absolutos el número de hogares del estrato medio se duplicó con creces, y de 9.3 millones de hogares en 1990 pasó a 20.8 millones en 2007. Las cifras del cuadro 4 indican que los hogares de ese estrato pasaron del 36% al 46%. En México, el segundo país más poblado de la región, los incrementos absolutos fueron más bajos que en Brasil, pero igualmente significativos. En 1989 el estrato medio reunía a 22.3 millones de personas; en los siguientes 17 años se incorporaron a ese estrato 13 millones de personas. El crecimiento porcentual de los hogares de estrato medio fue de cuatro puntos (del 35% al 39%). En Chile el aumento del número de hogares de estrato medio fue cercano a 1.1 millones entre 1990 y 2006, con lo cual casi se duplicó la cifra de 1.2 millones estimada para el año inicial. En Argentina, no obstante que se redujo el porcentaje de hogares de estrato medio (del 56% al 52%), su número aumentó cerca de medio millón, incremento que fue incluso mayor que el de personas (440 mil) debido a la fuerte disminución del tamaño de los hogares de ese estrato (véase el cuadro 5).

El segundo aspecto se refiere a los cambios en el tamaño medio

de los hogares; el caso de Argentina (Gran Buenos Aires) no es una excepción. La fuerte disminución del número de miembros por hogar fue generalizada en la región, aunque en grados muy distintos, de acuerdo con el nivel de fecundidad que prevalecía en los países hace 15 años y a las condiciones socioeconómicas y las pautas culturales en cuanto a la constitución de los hogares en los diferentes estratos sociales (CEPAL, 2004b). Importa destacar que, por regla general, esa disminución fue mayor entre los hogares del estrato medio que en los del estrato bajo, lo que tal vez contribuyó a que los aumentos de ingreso de los PPIH se tradujeran en un aumento de la capacidad de consumo proporcionalmente mayor.²⁸ Como puede observarse en las dos últimas columnas del cuadro 5, también se redujo de manera significativa el tamaño medio de los hogares del estrato bajo, y ello debe de haber contribuido al aumento del ingreso de esos hogares y al engrosamiento del estrato medio. En el cuadro A.2 del Anexo estadístico se presenta información más desagregada para los hogares de los tres estratos laborales y según la condición de ocupado o inactivo del principal perceptor de ingreso del hogar.

Por último, la disminución de la tasa de dependencia influyó en el mismo sentido de elevar la capacidad de consumo (véase el cuadro 6). Esta tasa —que combina el efecto del descenso en el número de personas y el incremento del número de ocupados en los hogares— se redujo en ambos estratos, aunque la baja fue mayor en el estrato medio (de 2.7 a 2.1) que en el estrato bajo (de 2.8 a 2.4) como promedio de los 10 países considerados. La creciente participación de las mujeres en actividades remuneradas, sobre todo de aquellas con mayor nivel de educación, fue un factor principal en la reducción de la tasa de dependencia.²⁹

Los factores demográficos, en particular la disminución de la fecundidad, además del aumento en la participación de las mujeres en el empleo y los cambios en los tipos de familias, han desempeñado

²⁸ En los países con hogares más extensos la disminución del número de miembros a comienzos de los años noventa probablemente se explica en mayor medida por la baja de la fecundidad (casos de México y Honduras), mientras que en los países con tasas de fecundidad más bajas la reducción se asocia con el aumento de la proporción de hogares unipersonales o de parejas sin hijos (caso de Argentina).

²⁹ Brasil y México son los dos países que registran el mayor incremento de la tasa de participación de las mujeres en la actividad económica en el periodo examinado. En Brasil se elevó del 44% al 58% y en México del 30% al 48%. Véanse CEPAL (2008a) y Anexo estadístico, cuadro 16.

Cuadro 5. América Latina y el Caribe (países seleccionados):
Número de hogares y de personas y tamaño medio de los hogares

<i>País/Estrato</i>	<i>Número de hogares</i>		<i>Número de personas</i>		<i>Aumento absoluto de:</i>		<i>Aumento porcentual de:</i>		<i>Promedio de personas por hogar</i>	
	<i>(En miles)</i>				<i>Hogares</i>	<i>Personas</i>	<i>Hogares</i>	<i>Personas</i>		
	<i>Año inicial</i>	<i>Año final</i>	<i>Año inicial</i>	<i>Año final</i>	<i>(En miles)</i>		<i>(En porcentajes)</i>		<i>Año inicial</i>	<i>Año final</i>
Argentina ^a (1990-2006)										
<i>Estrato laboral medio</i>	1 187	1 678	4 443	4 886	490	443	41	10	3.7	2.9
<i>Estrato laboral bajo</i>	1 034	1 521	4 041	5 152	486	1 111	47	27	3.9	3.4
<i>Total hogares^b</i>	3 256	4 288	11 233	12 673	1 032	1 440	32	13	3.5	3.0
Brasil (1990-2007)										
<i>Estrato laboral medio</i>	9 349	20 848	37 975	61 111	11 499	23 136	123	61	4.1	2.9
<i>Estrato laboral bajo</i>	17 350	23 233	76 981	77 342	5 883	361	34	1	4.4	3.3
<i>Total hogares</i>	34 403	62 649	141 580	189 820	28 246	48 240	82	34	4.1	3.0
Chile (1990-2006)										
<i>Estrato laboral medio</i>	1 243	2 327	5 281	7 030	1 084	1 749	87	33	4.2	3.0
<i>Estrato laboral bajo</i>	1 075	1 877	4 717	6 282	802	1 565	75	33	4.4	3.3
<i>Total hogares</i>	3 181	5 207	12 958	16 155	2 027	3 197	64	25	4.1	3.1
Colombia (1991-2005)										
<i>Estrato laboral medio</i>	1 717	2 942	7 444	9 860	1 225	2 416	71	32	4.3	3.4
<i>Estrato laboral bajo</i>	3 994	5 638	19 527	22 582	1 644	3 055	41	16	4.9	4.0
<i>Total hogares</i>	7 021	12 016	32 513	44 576	4 996	12 063	71	37	4.6	3.7
Costa Rica (1990-2007)										

<i>Estrato laboral medio</i>	123	481	712	1502	357	790	290	111	5.8	3.1
<i>Estrato laboral bajo</i>	300	559	1 182	1 986	259	804	86	68	3.9	3.6
<i>Total hogares</i>	556	1 354	2 411	4 443	798	2 032	143	84	4.3	3.3
Honduras										
(1990-2007)										
<i>Estrato laboral medio</i>	155	524	780	1 803	369	1 023	238	131	5.0	3.4
<i>Estrato laboral bajo</i>	514	1 071	2 914	4 488	558	1 574	109	54	5.7	4.2
<i>Total hogares</i>	804	1 972	4 345	7 585	1 168	3 240	145	75	5.4	3.8
México										
(1989-2006)										
<i>Estrato laboral medio</i>	4 807	10 455	22 262	35 312	5 649	13 050	118	59	4.6	3.4
<i>Estrato laboral bajo</i>	8 173	13 332	43 476	51 457	5 158	7 981	63	18	5.3	3.9
<i>Total hogares</i>	15 630	29 317	77 975	105 037	13 687	27 061	88	35	5.0	3.6
Panamá										
(1991-2007)										
<i>Estrato laboral medio</i>	126	336	552	994	209	441	166	80	4.4	3.0
<i>Estrato laboral bajo</i>	243	492	1 136	1 743	249	607	102	53	4.7	3.5
<i>Total hogares</i>	510	1 024	2 202	3 286	514	1 084	101	49	4.3	3.2
Perú										
(1997-2003)										
<i>Estrato laboral medio</i>	1 243	1 764	5 707	6 072	521	365	42	6	4.6	3.4
<i>Estrato laboral bajo</i>	3 040	4 064	15 196	16 423	1 023	1 227	34	8	5.0	4.0
<i>Total hogares</i>	5 237	7 183	25 178	27 688	1 945	2 509	37	10	4.8	3.9
República Dominicana										
(1997-2007)										
<i>Estrato laboral medio</i>	377	804	1 731	2 556	427	825	113	48	4.6	3.2
<i>Estrato laboral bajo</i>	883	1 389	4 304	4 729	506	425	57	10	4.9	3.4
<i>Total hogares</i>	1 622	2 860	7 614	9 345	5 992	6 485	76	23	4.7	3.3

FUENTE: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

^a Gran Buenos Aires.

^b Incluye los hogares del estrato alto.

Cuadro 6. América Latina y el Caribe (países seleccionados):
Número de personas por ocupado en el hogar según estrato laboral

<i>País</i>	<i>Periodo</i>	<i>Estratos laborales medios</i>		<i>Estratos laborales bajos</i>		<i>Total hogares^a</i>	
		<i>Año inicial</i>	<i>Año final</i>	<i>Año inicial</i>	<i>Año final</i>	<i>Año inicial</i>	<i>Año final</i>
Argentina ^b	1990-2006	2.8	2.2	2.5	2.4	2.6	2.3
Brasil	1990-2007	2.5	2.1	2.4	2.1	2.4	2.1
Chile	1990-2006	2.6	2.4	3.3	2.6	2.9	2.5
Colombia	1991-2005	2.4	2.3	2.6	2.6	2.5	2.5
Costa Rica	1990-2007	2.9	2.2	2.9	2.4	2.9	2.3
Honduras	1990-2007	2.9	2.3	3.4	2.8	3.3	2.7
México	1989-2006	2.8	2.1	3.1	2.4	3.0	2.3
Panamá	1991-2007	3.0	2.3	3.2	2.5	3.1	2.4
Perú	1997-2003	2.2	2.2	2.4	2.2	2.3	2.2
Rep. Dominicana	1997-2007	2.6	2.3	3.2	2.8	3.0	2.6

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

^a Incluye los hogares del estrato alto.

^b Gran Buenos Aires.

un papel importante en la elevación del ingreso y en las posibilidades de consumo de los estratos medios, al igual que en los hogares del estrato bajo. De hecho, los análisis sobre el mejoramiento de las condiciones de vida en los hogares de menores ingresos indican que los factores mencionados explican la mayor parte de la disminución de la incidencia de pobreza e indigencia en América Latina desde comienzos de la década pasada (León, 2008). Como se señaló antes, en los estudios sobre movilidad social estos factores por lo regular quedan fuera del análisis, en la medida en que la atención se centra en los individuos.

La heterogeneidad del estrato medio

En esta sección se presentan algunos antecedentes empíricos que pueden contribuir al debate acerca de la heterogeneidad de los estratos medios en la región. Los datos que pueden obtenerse de las encuestas de hogares para analizar diferencias jerárquicas y segmentaciones “horizontales” dentro del estrato medio son escasos, aún más cuando se trata de efectuar comparaciones entre países y las distinciones se refieren a la inserción ocupacional de la población. No ocurre lo mismo cuando las diferencias se basan en el ingreso o en la educación. No obstante, a partir de la clasificación de la población según ocupación y sector o categoría de empleo es posible obtener alguna evidencia sobre la diferenciación entre un estrato medio superior y el estrato medio bajo, y respecto de dos tipos de segmentaciones básicas: la que se refiere a la distinción entre la inserción en empleos del sector público y privado y aquella que discierne entre el empleo asalariado y el empleo por cuenta propia.³⁰

En relación con la diferenciación jerárquica solo es posible dar una idea de la magnitud relativa de los dos substratos a que se alude más arriba (medio superior y medio bajo) en el año final del periodo examinado. Como se mencionó en la primera parte, resulta prácticamente imposible homogenizar las clasificaciones de ocupación que

³⁰ El término “trabajador independiente” puede entenderse como no asalariado e incluir tanto a empleadores como a trabajadores por cuenta propia (que no emplean fuerza de trabajo). La distinción entre asalariados y no asalariados a que se alude aquí excluye a los empleadores (cualquiera sea el número de trabajadores que contratan), que, de acuerdo con la definición de estratos laborales utilizada, forman parte del estrato alto.

utilizaron los países en las encuestas de hogares de alrededor de 1990 con las que usan en la actualidad. No obstante, es posible estimar la magnitud relativa que tendrían esos dos estratos hoy en día y destacar, por lo tanto, la diversidad de ocupaciones incluidas en el estrato laboral medio. Hacia mediados de la década los hogares del estrato medio superior —aquellos en los que los PPIH ocupan posiciones de directores, gerentes y profesionales de nivel superior— representaban los siguientes porcentajes con respecto al total de hogares de ese estrato: Brasil, 22%; Chile, 25%; Costa Rica, 32%; México, 32%; Panamá, 31%; Perú, 30% y República Dominicana, 25%. En Honduras algo más de la mitad de los hogares integran el estrato medio superior, pero es el país con el menor porcentaje de estrato medio.³¹

De estas cifras se desprende que en siete de los 10 países el estrato medio bajo concentra entre dos tercios y más de tres cuartas partes del total de los hogares de estrato medio. Esto ya es una indicación de su heterogeneidad y de la importancia (no solo numérica) del estrato medio bajo en el total de la población. A modo de ejemplo, en Brasil y en México este último concentraría alrededor del 36% y el 27% del total de hogares a nivel nacional, respectivamente. Quizá más que de su importancia numérica, la gravitación de este estrato medio bajo en la estructura social se deriva de que constituye la “puerta de entrada” a la clase media, sobre todo mediante la credencial de educación secundaria o técnica y, a su vez, es la “zona de frontera” con el estrato bajo, al menos en términos de ingreso. En torno a las ocupaciones no manuales de menor jerarquía que integran el estrato medio se dan con mayor frecuencia trayectorias individuales de movilidad ascendente, mediante oportunidades de empleo, y descendente, como consecuencia de recesiones y crisis u otras contingencias que llevan a caídas del ingreso (Kessler y Espinoza, 2007).

Resulta adecuado calificar ese amplio contingente como clase media precaria o precarizada, pues una fracción de esos hogares no dispone de recursos suficientes para integrar el estrato de ingreso medio. En todos los países considerados un alto porcentaje de los asalariados en ocupaciones no manuales de la clase media baja comparte con los de la clase baja —es decir, con trabajadores asalariados

³¹ El complemento (respecto del 100%) corresponde a los PPIH en ocupaciones no manuales, en su mayoría trabajadores independientes y asalariados en el comercio y los servicios. Las clasificaciones de ocupación de las encuestas de Argentina y Colombia no permiten distinguir entre ambos subestratos.

manuales y trabajadores por cuenta propia de baja calificación— una inserción laboral precaria, inestable, con ingresos muy reducidos y a menudo sin contrato ni cobertura de seguridad social. Una indicación indirecta de ello son las cifras de incidencia de pobreza entre los hogares del estrato medio. En los países con índices de pobreza más bajos (Argentina, Chile, Costa Rica y Panamá) entre el 5% y el 9% de los hogares del estrato laboral medio se encontraba en esa situación en 2006-2007. En Brasil y México alrededor de una sexta parte de los hogares de ese estrato vivía en pobreza, en tanto que en Colombia, Perú y República Dominicana entre el 20% y el 30% de esos hogares eran pobres. Ese porcentaje era del 38% en Honduras, el país de más alta incidencia de pobreza entre los 10 seleccionados.³² En otras palabras, para captar la heterogeneidad de los estratos medios desde la dimensión ocupacional es preciso delinear una matriz más compleja de la inserción en el mercado del trabajo e incorporar explícitamente el aspecto del ingreso. Dar cuenta de tendencias de aumento de la heterogeneidad de los estratos medios en periodos más largos plantea un desafío todavía mayor desde el punto de vista empírico.

En lo que se refiere a las segmentaciones “horizontales” dentro del estrato medio, la evidencia empírica para el periodo 1990-2006 (2007) no es contundente en el sentido de confirmar las hipótesis de pérdida de importancia del Estado como empleador ni sobre el aumento del empleo independiente y, correlativamente, la disminución del empleo asalariado en el sector privado.

Con respecto al sector de empleo (público o privado) en los estratos medios, los antecedentes disponibles son parciales. En cuatro países —Argentina, Brasil, Chile y México— las encuestas correspondientes al año inicial no desagregaron el empleo público del privado. Para Argentina, Brasil y Chile —a diferencia de México— se dispone de datos del año final y de antecedentes de otras fuentes que permiten señalar cuál habría sido la tendencia en los últimos 15 años. En Colombia, Honduras y Perú los empleados públicos mantuvieron su

³² Las cifras sobre incidencia de pobreza son las que publica regularmente la CEPAL en su informe anual *Panorama social de América Latina*. Cabe notar que la incidencia de pobreza es un indicador en cuyo cálculo interviene el número de personas del hogar y considera el ingreso monetario de todos sus miembros ocupados y las demás corrientes de ingreso de los inactivos. Sin embargo, más de dos terceras partes del ingreso total de los hogares de cada estrato laboral (en este caso del estrato medio) las aporta el receptor principal, de modo que el valor del indicador de pobreza capta en buena medida el bajo ingreso de los ocupados del estrato medio bajo.

peso en el estrato medio, y en República Dominicana lo aumentaron. En Costa Rica y Panamá disminuyó de manera significativa el empleo público en el estrato laboral medio (del 32% al 27% y del 40% al 30%, respectivamente). Esa tendencia se ve confirmada por el hecho de que la reducción se dio tanto entre los principales perceptores de ingreso del hogar como entre el total de ocupados pertenecientes a ese estrato (véanse los cuadros 7 y 8).

Datos de registros administrativos para Brasil indican que durante los años noventa se mantuvo el empleo público dentro del total, aunque cambió su distribución entre funciones, en particular entre los distintos niveles de la administración del Estado. Se registró una tendencia a la disminución del empleo público a nivel federal y estatal a la par que se expandió a nivel municipal, lo que se explicaría por el crecimiento de los programas sociales y su implementación desde los municipios (Pessoa, 2002). Quizá la idea de la pérdida generalizada de importancia del empleo público provenga de cierta confusión derivada de la privatización de funciones y empresas del sector público, es decir, del retiro del Estado de la función económica, lo que muy probablemente significó una disminución del empleo público en ocupaciones manuales (obreros y trabajadores directos en tareas de producción de empresas de propiedad del Estado y administradas por el mismo), y no tanto de ocupaciones no manuales de “cuello blanco”, administrativas y profesionales, típicas de los estratos medios. Sin embargo, eso no necesariamente implica una reducción del empleo en la función administrativa ni en las funciones sociales, precisamente por la creciente relevancia de los programas sociales en la región. Es plausible que en Brasil el empleo público en los estratos medios no haya cedido importancia frente al privado; se mantuvo en torno al 24% del total de los ocupados de ese estrato y al 20% entre los principales perceptores de ingreso.

En el caso de Chile, datos de las encuestas de empleo del INE³³ indican que durante los años noventa el empleo público aumentó su participación dentro del total de la población ocupada. Entre 1990 y 2000 los asalariados públicos aumentaron como proporción del em-

³³ Los datos sobre Chile se obtuvieron a partir de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN, 1990 y 2006) que presenta ventajas desde el punto de vista de la medición del ingreso. Las encuestas de empleo del Instituto Nacional de Estadística, en cambio, presentan ventajas desde el punto de vista de la comparabilidad en el tiempo de las mediciones del nivel y la estructura del empleo.

Cuadro 7. América Latina y el Caribe. Países seleccionados:
Distribución de los principales perceptores de ingreso del hogar según categoría de ocupación

	<i>Argentina^a</i>		<i>Brasil</i>		<i>Chile</i>		<i>Colombia</i>		<i>Costa Rica</i>	
	<i>1990</i>	<i>2006</i>	<i>1990</i>	<i>2007</i>	<i>1990</i>	<i>2006</i>	<i>1991</i>	<i>2005</i>	<i>1990</i>	<i>2007</i>
Estrato medio ^b										
Asalariado público	s. d.	20	s. d.	24	s. d.	14	16	18	40	31
Asalariado privado	74	58	66	53	66	63	39	42	40	58
Cuenta propia	26	22	34	24	34	23	44	40	20	11
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total ^b										
Asalariado público	s. d.	12	s. d.	13	s. d.	11	8	8	19	16
Asalariado privado	66	62	63	52	69	63	46	42	46	56
Cuenta propia	26	21	29	30	27	22	41	42	27	19
Empleador	8	5	8	6	4	4	4	8	9	10
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	<i>Honduras</i>		<i>México</i>		<i>Panamá</i>		<i>Perú</i>		<i>Rep. Dominicana</i>	
	<i>1990</i>	<i>2007</i>	<i>1989</i>	<i>2006</i>	<i>1991</i>	<i>2007</i>	<i>1997</i>	<i>2003</i>	<i>1997</i>	<i>2007</i>
Estrato medio ^b										
Asalariado público	24	24	s. d.	s. d.	47	37	26	29	20	23
Asalariado privado	32	44	73	70	39	49	40	40	43	44
Cuenta propia	44	32	27	30	14	14	33	31	38	33
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total ^c										
Asalariado público	9	9	s. d.	s. d.	25	18	10	11	12	12
Asalariado privado	36	45	65	69	35	47	33	33	37	34
Cuenta propia	53	43	30	25	34	30	47	47	45	48
Empleador	2	3	5	6	5	5	10	9	6	6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

NOTA: s. d.: sin dato. En estos casos los asalariados públicos se incluyen en la categoría de asalariados privados.

^a Gran Buenos Aires.

^b Se refiere a perceptores principales de ingreso del estrato laboral medio. Los empleadores integran el estrato laboral alto.

^c Se refiere al total de perceptores principales de ingreso (del estrato laboral alto, medio y bajo).

pleo total (del 6.9% al 7.4%), lo que habría significado un leve descenso dentro de los ocupados de sectores medios (del 22% al 20%) (León y Martínez, 2007; Torche y Wormald, 2007). Sin embargo, entre mediados de la década pasada y la actual los asalariados públicos aumentaron un 35%, crecimiento que superó al de los asalariados del sector privado (22%) y los trabajadores por cuenta propia (20%) (Méndez, 2009).³⁴

Para Argentina y México se dispone de menos antecedentes y no es posible señalar una tendencia respecto de la importancia del empleo público en el estrato medio. Las cifras referentes al total de ocupados de 15 años y más en el sector público indican para Argentina un leve aumento entre 1999 y 2006 (del 15.5% al 16.2%), después de alcanzar su nivel más alto en 2002 (21.7%), pero incluyen a los ocupados en los programas gubernamentales de empleo que se pusieron en práctica ese año para paliar el elevado desempleo.³⁵ En el caso de México los datos correspondientes a los años 1994, 1996, 1998 y 2002 muestran una leve baja y luego un alza, para mantenerse entre el 11% y el 12% durante el periodo (CEPAL, 2008a).³⁶

Si bien no hay una tendencia que pueda generalizarse a los 10 países, el panorama que se desprende de estos antecedentes no es uno de pérdida de participación del sector público como empleador para las clases medias. Sin embargo, no solo resulta significativa la preponderancia numérica del empleo público en los estratos medios, sino también la posible pérdida de su estatus simbólico y socioeconómico. Esta observación lleva a otro tipo de análisis, aunque las cifras disponibles para los últimos años indican que los asalariados públicos de la mayoría de los países considerados han logrado aumentos de remuneraciones superiores a las de los asalariados privados (CEPAL, 2008a).³⁷

Una tendencia más clara de reestructuración del estrato laboral medio se constata en relación con las ocupaciones en el sector privado: en la mayoría de los países aumentó el empleo asalariado y se redujo

³⁴ Los aumentos porcentuales de las tres categorías se refieren al periodo 1996-2006. Véase Méndez (2009), cuadro 5.

³⁵ El Programa de Empleo para Jefes de Hogar comenzó a gestionarse a principios de 2002 y generó más de dos millones de plazas para desocupados; cifra publicada por el Ministerio del Trabajo, Empleo y Seguridad Social [en línea], <http://www.trabajo.gov.ar>.

³⁶ Véanse CEPAL (2008a) y Anexo estadístico, cuadro 17.

³⁷ Véanse CEPAL (2008a) y Anexo estadístico, cuadro 21.

el empleo por cuenta propia. El aumento de la asalarización de la fuerza de trabajo en el estrato medio parece oponerse a la idea de una clase media crecientemente integrada por profesionales y técnicos calificados que encuentran nuevos nichos en el mercado para desempeñarse en forma independiente, como autoempleados y pequeños empresarios. En todos los países —con excepción de México y Panamá— el autoempleo perdió representación en el estrato medio. Este cambio fue más marcado entre los principales perceptores de ingreso del hogar que entre el total de ocupados de ese estrato (véanse los cuadros 7 y 8).³⁸

Cabe preguntarse acerca de los factores que podrían explicar este cambio que, por regla general, implicó un marcado aumento de trabajadores dependientes en el estrato medio. En primer lugar, la mayor presencia de asalariados entre los principales perceptores de ingreso de los hogares de ese estrato se inscribe en la tendencia general a la consolidación de los mercados de trabajo en los países, como consecuencia de la globalización, la privatización de las actividades productivas y la tercerización del empleo. Estas transformaciones, sin embargo, se han dado junto con una desregulación del mercado laboral que ha facilitado las contrataciones y los despidos, así como con nuevas formas de trabajo y remuneración que han generado empleos en el comercio y los servicios pero han implicado también una informalización entre los asalariados no manuales, en especial en empresas o establecimientos pequeños y medianos.

Pero tal vez el fenómeno que más ha contribuido a elevar el empleo asalariado en el estrato medio es el aumento de la tasa de participación laboral entre las mujeres. Entre 1990 y 2006 (2007) esa tasa aumentó de manera significativa en los países, en particular entre las mujeres con mayor nivel educacional (CEPAL, 2008a).³⁹ Dado que en América

³⁸ No debe perderse de vista que los datos corresponden a una comparación entre dos momentos en el tiempo, por lo que la calificación de tendencia alude al hecho de que se trata de una disminución del autoempleo en la gran mayoría de los países. No se dispone de una desagregación de los datos por grupos de edades, lo que permitiría observar si la reducción del autoempleo se da también entre los jóvenes que ingresan al mercado de trabajo. Asimismo, las características ocupacionales de la población se refieren al empleo principal. Es frecuente que los asalariados en su empleo principal se desempeñen como trabajadores independientes en su actividad económica secundaria.

³⁹ En siete de los 10 países la tasa de actividad económica de las mujeres aumentó entre seis y 14 puntos porcentuales. El incremento fue mayor en Brasil, Chile, Costa Rica y México, países que registraron el mayor incremento del estrato medio. Véanse CEPAL (2008) y Anexo estadístico, cuadro 16.

Cuadro 8. América Latina y el Caribe (10 países): Distribución del total de ocupados según categoría de ocupación

	<i>Argentina^a</i>		<i>Brasil</i>		<i>Chile</i>		<i>Colombia</i>		<i>Costa Rica</i>		<i>Honduras</i>		<i>México</i>		<i>Panamá</i>		<i>Perú</i>		<i>Rep. Dominicana</i>	
	1990	2006	1990	2007	1990	2006	1991	2005	1990	2007	1990	2007	1989	2006	1991	2007	1997	2003	1997	2007
Estrato medio ^b																				
Asalariado público	s. d.	18	s. d.	19	s. d.	13	13	13	32	27	19	19	s. d.	s. d.	40	30	20	20	17	20
Asalariado privado	74	61	71	56	71	65	51	46	46	60	38	44	75	69	46	54	43	42	48	45
Cuenta propia	25	20	28	24	29	21	36	40	21	13	43	36	25	30	14	17	36	37	34	34
Empleador	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	0	1	0	0	1	1	0	1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total ^c																				
Asalariado público	s. d.	12	s. d.	12	s. d.	10	7	6	16	14	7	7	s. d.	s. d.	23	15	9	8	11	12
Asalariado privado	70	65	66	54	73	66	53	45	52	60	38	44	67	68	41	50	35	33	45	37
Cuenta propia	25	19	29	31	24	21	38	44	26	18	54	46	30	28	33	31	51	55	40	47
Empleador	5	4	5	4	3	3	3	5	6	7	1	2	3	4	3	3	5	5	4	4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

NOTA: s. d.: sin dato. En estos casos los asalariados públicos se incluyen en la categoría de asalariados privados.

^a Gran Buenos Aires.

^b Se refiere al total de ocupados en hogares del estrato laboral medio.

^c Se refiere al total de ocupados (en hogares del estrato laboral alto, medio y bajo).

Latina la educación secundaria fue la que se expandió más rápidamente, la incorporación de las mujeres a la fuerza de trabajo se concentró en empleos remunerados, sobre todo en ocupaciones no manuales en el comercio y los servicios: oficinistas, secretarías, dependientas de tiendas y supermercados y trabajadoras de los servicios de salud.⁴⁰ Esa es una de las vías por las cuales se ha dado el aumento del estrato medio bajo y uno de los factores que ha mantenido relativamente bajas las remuneraciones en ese subestrato. La discriminación salarial y las fuertes diferencias de ingreso entre las ocupaciones no manuales de mayor y menor calificación han contribuido a aumentar las disparidades de ingreso entre el estrato alto y el estrato medio bajo.

El aumento del capital educativo y la ampliación del estrato medio

La acelerada expansión de las oportunidades educacionales en la región durante las dos últimas décadas se tradujo en un rápido aumento de los niveles de escolaridad de la población latinoamericana, en particular de las cohortes más jóvenes. Los antecedentes disponibles para alrededor de 2002 indican que, en la gran mayoría de los países, la tasa neta de matrícula primaria ya superaba el 90% y la de secundaria era del orden del 70% como promedio regional (Naciones Unidas, 2005).⁴¹ El aumento de las tasas de matrícula y finalización de estudios en todos los niveles (primario, secundario y superior) produjo un cambio muy significativo en el perfil educacional de la población económicamente activa. La magnitud del cambio que interesa destacar aquí se refiere a la proporción del total de la población que ha completado el ciclo secundario y a aquella que ha logrado por lo menos cinco años de educación superior. La conclusión de estos ciclos constituye el capital educacional que hoy día suele exigirse para incorporarse a estratos medios: en empleos no manuales rutinarios que requieren menor calificación, la credencial es la certificación del segundo ciclo de la secundaria; el término del ciclo terciario es la de las ocupaciones típicas del estrato medio alto que requieren un título profesional.

⁴⁰ Las tasas de participación de las mujeres con educación superior (profesionales que integran el estrato medio alto) también crecieron pero relativamente menos, pues ya eran bastante elevadas a comienzo de la década de 1990.

⁴¹ Solo en cuatro países de los 10 considerados esa tasa era cercana o algo inferior al 60%. Véase CEPAL (2005), cap. III.

En el cuadro 9 puede apreciarse que alrededor de 1990 en la mayoría de los países solo entre el 30% y el 40% de los PPIH del estrato medio habían completado la educación secundaria; en la actualidad ese porcentaje fluctúa entre el 50% y el 70%.⁴² En el conjunto de la población ocupada —que incluye a los más jóvenes, quienes en su mayoría forman parte de la fuerza de trabajo secundaria de los hogares— el aumento de los que lograron completar al menos 12 años de educación fue mayor. Del mismo cuadro se desprende que en los últimos 15 años también aumentó notablemente la proporción de ocupados que completaron entre 12 y 16 años de educación, lo que incluye a quienes terminaron la educación secundaria y un ciclo de formación técnica postsecundaria.⁴³ Este crecimiento fue muy marcado en el estrato medio. A modo de ejemplo, en Argentina fue del 31% al 47%; en Brasil del 28% al 48%; en Chile se elevó del 41% al 57% y en Costa Rica el porcentaje de ocupados con ese nivel de educación aumentó del 33% al 42 por ciento.

El aumento de la educación también se dio entre los ocupados del estrato bajo y en varios países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Panamá y Perú) entre un quinto y un tercio de los PPIH había completado la educación secundaria y alcanzado el capital educativo que abre la posibilidad de tener acceso a empleos no manuales de baja calificación y obtener un ingreso que permita situarse fuera de la pobreza. En efecto, la evidencia para los países latinoamericanos indica que, cuando se ingresa al mercado laboral sin haber terminado el ciclo secundario, el hecho de cursar algunos años adicionales —aunque insuficientes para alcanzar la licencia secundaria— no influye mucho en la remuneración percibida. En cambio, el ingreso aumenta en forma acelerada cuando quienes han completado el ciclo secundario suman posteriormente algunos años de estudio adicionales (CEPAL, 2008b).⁴⁴ Como se verá en la próxima sección, el crecimiento del es-

⁴² Quizá llame la atención que se haya producido un aumento tan significativo en el nivel educacional de la fuerza de trabajo en un plazo de 16 o 17 años. En ese periodo, sin embargo, la mayor parte de la cohorte de 50 años de edad y más en el año inicial (con baja educación) habría salido de la condición de ocupado para formar parte ahora de la población de 65 años de edad y más. Por su parte, la cohorte de entre 20 y 34 años está ahora integrada por una muy alta proporción de jóvenes que ingresaron a la fuerza de trabajo con al menos 12 años de educación.

⁴³ Ese incremento corresponde a la diferencia entre la primera y la cuarta columnas del cuadro 9 e incluye a quienes cursaron algún año de educación superior sin completarla.

⁴⁴ Véase CEPAL (2008b), capítulo IV, pp. 141-144.

trato social medio responde en parte a este importante aumento educativo de la población.

Un segundo fenómeno por considerar es que, al mismo tiempo que se han abierto las oportunidades de acceso de la población a niveles de educación más altos —lo que en términos individuales va acompañado de un ascenso en la pirámide de ingresos—, la propia tendencia a la generalización del ciclo completo de educación secundaria en varios países de la región ha traído consigo una devaluación relativa, manifiesta en un rezago progresivo de las remuneraciones

Cuadro 9. América Latina y el Caribe (países seleccionados):
Porcentaje de población que completó la educación media^a y cinco años
de educación superior, según estrato laboral

<i>Principales perceptores de ingreso</i>	<i>Año</i>	<i>Con educación media completa o más</i>			<i>Con cinco o más años de terciaria</i>	
		<i>Estrato laboral</i>			<i>Estrato laboral</i>	
		<i>Medio</i>	<i>Bajo</i>	<i>Total</i>	<i>Medio</i>	<i>Total</i>
<i>País</i>	<i>Año</i>	<i>(En porcentajes)</i>				
Argentina ^b	1990	32	29	31	8	5
	1996	59	33	48	25	17
Brasil	1990	31	11	20	5	3
	2007	48	18	34	7	4
Chile	1990	49	19	33	12	7
	2006	66	33	52	16	10
Colombia	1991	43	10	22	19	7
	2005	62	23	36	35	14
Costa Rica	1990	43	8	22	12	5
	2007	61	11	35	19	9
Honduras	1990	30	3	8	7	2
	2007	47	5	18	10	3
México	1989	34	5	16	s. d.	s. d.
	2006	46	13	27	15	8
Panamá	1991	56	15	30	20	8
	2007	67	24	43	26	12
Perú	1997	52	7	20	3	1
	2003	78	32	46	39	13
Rep. Dominicana	1997	42	10	19	11	4
	2007	55	17	30	9	4

Cuadro 9 (continuación)

<i>Total población ocupada</i>	<i>País</i>	<i>Año</i>	<i>Con educación media completa o más</i>			<i>Con cinco o más años de terciaria</i>	
			<i>Estrato laboral</i>			<i>Estrato laboral</i>	
			<i>Medio</i>	<i>Bajo</i>	<i>Total</i>	<i>Medio</i>	<i>Total</i>
<i>(En porcentajes)</i>							
	Argentina ^b	1990	38	35	38	8	7
		1996	68	39	55	29	19
	Brasil	1990	33	11	20	5	2
		2007	55	24	39	7	4
	Chile	1990	53	28	42	12	7
		2006	72	41	58	15	10
	Colombia	1991	45	13	24	17	7
		2005	65	28	41	34	15
	Costa Rica	1990	44	11	24	11	5
		2007	59	18	37	17	8
	Honduras	1990	26	3	8	5	1
		2007	38	6	16	8	3
	México	1989	32	8	17	s. d.	s. d.
		2006	45	16	29	14	8
	Panamá	1991	62	20	35	19	8
		2007	67	28	44	23	11
	Perú	1997	46	9	20	2	1
		2003	73	32	43	28	10
	Rep. Dominicana	1997	42	13	22	11	4
		2007	54	21	34	8	4

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

NOTA: s. d.: sin dato.

^a Se refiere al término del segundo nivel del ciclo secundario y corresponde a 11 o 12 años de estudio según la duración del ciclo primario y secundario del país.

^b Gran Buenos Aires.

que reciben quienes logran ese nivel educativo en comparación con quienes terminan la educación superior, algo patente entre los jóvenes (CEPAL, 2008b).⁴⁵

El aumento, por un lado, de miembros del estrato bajo —en ocupaciones manuales— con un mayor nivel educacional y de ingreso y,

⁴⁵ Este es uno de los factores que han contribuido a ampliar las brechas de remuneraciones y a mantener un elevado nivel de desigualdad en la distribución del ingreso en la región.

por otro, de amplias capas del estrato medio bajo —en ocupaciones no manuales— con educación secundaria completa (y algo más) que lograron la credencial para ocupar esos empleos pero son retribuidos con ingresos relativamente bajos, son los factores que han concurrido para una homogenización de los ingresos entre los estratos medio bajo y bajo y a una creciente disociación entre el tipo de ocupación y el ingreso que se obtiene en el mercado. La ampliación de las oportunidades educacionales presenta, pues, una doble faz, y esa disociación ya no puede simplemente explicarse en los términos clásicos de “inconsistencia de estatus” del funcionalismo. Ocupación e ingreso deben considerarse ahora como dimensiones relativamente independientes que contribuyen a la conformación de estratos sociales medios más heterogéneos. Ello abre la posibilidad a que se manifiesten en forma más clara y cobren relevancia en el análisis los aspectos de orden simbólico, de individuación y de opciones de modos de vida y de consumo para la delimitación de la clase media.

La incorporación al estrato medio mediante la ampliación de la capacidad de consumo

América Latina —calificada como la región del mundo de más alta concentración del patrimonio y del ingreso— no ha mostrado progresos significativos hacia una mayor equidad distributiva (Naciones Unidas, 2005). En los dos países que han mostrado cierto avance en esa materia, Brasil y Chile, las mejoras son recientes (CEPAL, 2008a).⁴⁶ Sin embargo, en la mirada de más largo plazo —pero dentro de una misma generación—⁴⁷ el crecimiento económico se ha traducido en aumentos importantes del ingreso por habitante en los países y de la capacidad de consumo de los hogares. Aun sin mejoras generalizadas

⁴⁶ En Brasil la desconcentración se dio entre 2005 y 2007, y en Chile entre 2003 y 2006. En ambos países disminuyó significativamente la relación de ingreso medio per cápita entre el decil de hogares más rico y el 40% más pobre, y se dio en el contexto de un aumento del ingreso de los hogares. Véanse CEPAL (2008a) y Anexo estadístico, cuadro 12.

⁴⁷ Los principales perceptores de ingreso del hogar que en 1990 tenían 30 años hoy tienen menos de 50 años de edad. Con ello se quiere destacar que los cambios registrados en el periodo cubierto en la mayoría de los países corresponden a procesos de movilidad individual intrageneracional, consideración pertinente para los análisis de las percepciones y valoraciones de los individuos sobre esos cambios.

en la distribución del ingreso, el significativo crecimiento absoluto del PIB por habitante entre comienzos de la década pasada y mediados de la actual no pudo sino haberse traducido en aumentos del ingreso y del consumo en los hogares de los estratos medio y bajo. Incluso en Argentina la variación absoluta del ingreso por habitante entre 1990 y 2006 llegó a representar un incremento del 55% gracias al elevado ritmo de crecimiento de la economía después de la crisis de los primeros años de la década (véase el cuadro 10).

Datos sobre la distribución de los hogares de los estratos laborales medio y bajo según tramos de ingreso muestran que en la mayoría de los países se produjo un “desplazamiento” de los hogares desde el tramo de menos de cinco mil dólares anuales (por familia) hacia el tramo intermedio de ingreso (de entre cinco y 15 mil dólares) y también hacia el tramo superior (más de 15 mil dólares anuales). Este es un hecho muy significativo desde la perspectiva de la estratificación social, aunque no es perceptible a partir de los análisis de la distribución del ingreso entre deciles o quintiles de hogares. Aunque con distinta intensidad según el ritmo de crecimiento económico, dicho desplazamiento de hogares hacia tramos de ingreso más alto —en moneda de igual poder adquisitivo— se dio en casi todos los países. Por lo tanto, sin mayores progresos en la (muy concentrada) distribución del ingreso, se produjo un incremento significativo en la capacidad de consumo de los hogares del estrato medio y especialmente del estrato bajo, tal como se aprecia en el cuadro 11.⁴⁸

El cambio más destacable en estos 15 años —que proporciona evidencia del acceso de los hogares del estrato bajo a pautas de consumo de los estratos medios— proviene precisamente de las variaciones en la distribución del ingreso según tramos entre los hogares del estrato laboral bajo, integrado por trabajadores asalariados y por cuenta propia en ocupaciones manuales (véanse la segunda y quinta columnas del cuadro 11).⁴⁹ En siete de los 10 países seleccionados —las excepciones son Colombia, Perú y República Dominicana— au-

⁴⁸ En algunos casos hubo un retroceso en materia de concentración del ingreso. En Brasil, Colombia, Costa Rica y Perú la participación en el ingreso del 50% de hogares que le sigue al 40% más pobre bajó entre 1.5 y 4.5 puntos porcentuales. En los demás países la participación en el ingreso de ese 50% intermedio aumentó entre 1.5 y 2.5 puntos, salvo en Honduras, donde el aumento fue de 6 puntos porcentuales. Véanse CEPAL (2008a) y Anexo estadístico, cuadro 12.

⁴⁹ En el cuadro 3 del Anexo estadístico se presenta la distribución de los hogares por tramos de ingreso más desagregados.

Cuadro 10. América Latina y el Caribe (países seleccionados):
 Nivel y variación del PIB por habitante
 (Cifras en dólares de poder adquisitivo de paridad de 2000)

<i>País</i>	<i>Periodo</i>	<i>Año inicial</i>	<i>Año final</i>	<i>Aumento absoluto</i>	<i>Aumento porcentual</i>	<i>Tasa de crecimiento anual</i>
Argentina	1990-2006	8 781	13 652	4 871	55.5	2.8
Brasil	1990-2007	6 480	8 152	1 672	25.8	1.4
Chile	1990-2006	5 744	10 939	5 194	90.4	4.1
Colombia	1991-2005	5 590	6 536	945	16.9	1.1
Costa Rica	1990-2007	6 268	9 067	2 799	44.6	2.2
Honduras	1990-2007	2 744	3 312	568	20.7	1.1
México	1989-2006	7 517	9 967	2 450	32.6	1.7
Panamá	1991-2007	4 842	7 917	3 075	63.5	3.1
Perú	1997-2003	4 812	4 942	130	2.7	0.4
Rep. Dominicana	1997-2007	5 359	8 149	2 790	52.1	4.3
Argentina	1990-1999	8 781	12 322	3 541	40.3	3.8
Argentina	1999-2002	12 322	10 098	-2 224	-18.0	-6.4
Argentina	2002-2006	10 098	13 652	3 555	35.2	10.6

FUENTE: Elaborado a partir de información de las bases de datos del Banco Mundial.

mentó notablemente el porcentaje de hogares de ese estrato cuyo ingreso está comprendido entre cinco y 15 mil dólares por año y, en menor medida, sobre los 15 mil dólares.

Se trata, posiblemente, del fenómeno de mayor trascendencia en términos de la ampliación y restructuración de los estratos sociales medios; por la vía del aumento de su poder adquisitivo, contingentes de población del estrato bajo tienen acceso hoy a muchos bienes que integran pautas de consumo propias del estrato medio. Se han incorporado a este estrato trabajadores de ocupaciones manuales con ingresos que incluso superan el de asalariados en muchas ocupaciones no manuales —en particular en actividades de comercio y servicios—, cuyas retribuciones no han aumentado al mismo ritmo o incluso han experimentado un descenso en la escala del ingreso, en parte como consecuencia de la rápida expansión de la educación media y superior y la “devaluación” que eso ha acarreado.

Cuadro 11. América Latina y el Caribe (países seleccionados): Cambios en la distribución de los hogares según tramos de ingreso^a y estratos laborales^b
(En porcentajes)

	<i>Estrato medio</i>	<i>Estrato bajo</i>	<i>Total</i>	<i>Estrato medio</i>	<i>Estrato bajo</i>	<i>Total</i>
<i>Argentina^c</i>		<i>1990</i>			<i>2006</i>	
Hasta 5 000	5	15	11	3	9	6
5 001 a 15 000	33	34	32	31	37	32
Más de 15 000	63	51	58	66	54	62
<i>Brasil</i>		<i>1990</i>			<i>2007</i>	
Hasta 5 000	30	50	40	14	33	23
5 001 a 15 000	35	36	35	43	47	44
Más de 15 000	35	14	25	43	20	33
<i>Chile</i>		<i>1990</i>			<i>2006</i>	
Hasta 5 000	23	41	32	12	20	15
5 001 a 15 000	43	45	43	36	52	42
Más de 15 000	35	14	25	53	28	43
<i>Colombia</i>		<i>1991</i>			<i>2005</i>	
Hasta 5 000	16	20	18	10	26	20
5 001 a 15 000	39	52	47	33	51	44
Más de 15 000	45	28	35	58	23	36
<i>Costa Rica</i>		<i>1990</i>			<i>2007</i>	
Hasta 5 000	10	26	19	9	21	15
5 001 a 15 000	43	54	49	33	51	42
Más de 15 000	46	21	33	58	28	43
<i>Honduras</i>		<i>1990</i>			<i>2007</i>	
Hasta 5 000	27	69	60	20	58	47
5 001 a 15 000	43	27	30	43	34	36
Más de 15 000	30	5	10	37	9	17
<i>México</i>		<i>1989</i>			<i>2006</i>	
Hasta 5 000	11	27	21	8	20	14
5 001 a 15 000	47	53	50	40	55	47
Más de 15 000	43	20	30	52	25	38
<i>Panamá</i>		<i>1991</i>			<i>2007</i>	
Hasta 5 000	17	54	39	12	37	26
5 001 a 15 000	45	36	40	44	44	43
Más de 15 000	38	10	21	43	19	31

Cuadro 11 (continuación)

	<i>Estrato medio</i>	<i>Estrato bajo</i>	<i>Total</i>	<i>Estrato medio</i>	<i>Estrato bajo</i>	<i>Total</i>
<i>Perú</i>		<i>1997</i>		<i>2003</i>		
Hasta 5000	14	48	37	15	52	41
5 001 a 15 000	48	41	43	50	40	43
Más de 15 000	38	11	20	36	8	17
<i>Rep. Dominicana</i>		<i>1997</i>		<i>2007</i>		
Hasta 5000	6	19	15	18	37	30
5 001 a 15 000	36	49	45	39	36	36
Más de 15 000	58	32	40	43	27	35

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

^a Los tramos de ingreso corresponden a ingreso anual, en dólares de poder adquisitivo de paridad de 2000.

^b Por efecto del redondeo algunas columnas no suman el porcentaje total.

^c Gran Buenos Aires.

Cuadro 12. América Latina y el Caribe (países seleccionados): Variación porcentual del ingreso promedio de los hogares, según estrato laboral

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

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

Datos sobre el aumento del ingreso promedio de los hogares según estrato laboral en seis países (entre los que se cuentan los más poblados de la región) corroboran la tendencia anotada en las líneas anteriores.

La ampliación de la capacidad de consumo de los hogares del estrato bajo fue muy marcada en algunos países (en particular en

Brasil, Chile y Panamá) y se vio reforzada por la expansión del crédito destinado al consumo y por la adquisición de viviendas y la significativa disminución de los precios —relativos y, en muchos casos, absolutos—⁵⁰ de bienes que representan la pauta de consumo de los estratos medio y alto.⁵¹ Como se indicó antes, también contribuyeron al aumento de la capacidad de consumo de los hogares del estrato bajo la disminución del número de personas por hogar y la menor tasa de dependencia económica —número de personas del hogar por cada ocupado— debido al rápido aumento de la participación de las mujeres en el mercado laboral. Nótese que estos factores elevaron la capacidad adquisitiva del hogar, de modo que el desplazamiento hacia arriba en la pirámide del ingreso de hogares del estrato bajo no necesariamente respondió a una mejora de las retribuciones a determinadas ocupaciones en el mercado. Es en este sentido que el hogar como unidad de análisis registra mejor ese tipo de fenómenos que el análisis basado en los individuos.

En relación con las transformaciones reseñadas, cabe reiterar que el crecimiento del número total de hogares del estrato laboral medio y sobre todo del bajo, junto con el aumento de su ingreso familiar, no solo contribuyó a ampliar notablemente la demanda de bienes de consumo de uso cada vez más difundido (productos eléctricos y electrónicos, celulares, internet, automóvil, entre otros), sino que también ha desempeñado un papel importante al hacer más “visible” la amplia penetración de ese tipo de bienes en la población. Quizás esto ha acrecentado en la población del estrato bajo la valoración de tales bienes y, muy probablemente, la percepción de que su adquisición constituye una vía principal de integración social, mientras que no tenerlos es una forma de exclusión. En estos cambios radica una de

⁵⁰ El señalamiento de la baja del precio relativo de los bienes “durables” de consumo masificado alude también a su comparación con el mayor costo de la salud y de la educación, que ocupan una parte creciente del presupuesto familiar de los estratos medios. En este sentido, la incorporación del estrato bajo a las pautas de consumo del estrato medio es restringida y las “distancias” sociales se aprecian en muchos casos en la posibilidad de tener acceso a salud y educación privadas.

⁵¹ No debe extrañar que en Brasil y Chile —dos de los tres países que registran el mayor aumento del ingreso promedio del estrato laboral bajo (el tercero es Panamá)— se hayan publicado estudios y notas periodísticas que destacan la notable expansión del ingreso de estratos sociales situados en la mitad inferior de la pirámide distributiva. Muchos de esos trabajos han calificado el fenómeno como de “apareamiento” de una nueva clase media o de engrosamiento del estrato socioeconómico “C”, según las denominaciones utilizadas en las clasificaciones socioeconómicas.

las claves explicativas de la mayor heterogeneidad de los estratos medios en términos de tipos de ocupación, lugar de residencia y estilos de vida y, al mismo tiempo, de su mayor homogeneidad en términos de los bienes a los que pueden tener acceso quienes se han “incorporado” al estrato medio por la vía del ingreso y el consumo.

Por último, hay que precisar que la inexistencia de datos longitudinales y la escasez de encuestas de tipo panel en la región impiden trazar un cuadro más certero del movimiento de un mismo conjunto de hogares a lo largo del tiempo. Los cambios examinados en casi todos los países comprenden un periodo más bien largo (15 años), y los datos “duros” utilizados para el año inicial y final son una aproximación a procesos de movilidad ascendente —o descendente— por medio del ingreso o la ocupación. Esta consideración es muy pertinente para los países de la región en que se han sucedido periodos de rápida expansión económica (los primeros años de la década pasada) y de contracción y, en algunos casos, de fuertes choques recesivos y una recuperación posterior. En ese sentido, el caso de Argentina es interesante, pues permite establecer una comparación de la situación antes, durante y después de la profunda crisis económica de comienzos de la década y confrontar la evidencia con aquella que alude al persistente deterioro de la clase media. Guardando las distancias, los datos para Argentina (Gran Buenos Aires) son de interés en la medida en que ilustran la magnitud del impacto que puede tener sobre los hogares de estratos medios y bajos la crisis financiera, cuyos efectos ya se han hecho sentir en la región, sobre todo en países con un alto nivel de asalarización del empleo.

Como lo indica la evidencia que se presenta más adelante, la crisis no produjo un cambio muy marcado en la estructura del empleo en el Gran Buenos Aires (por ejemplo, en la “proletarización” de asalariados de “cuello blanco”), y se manifestó más bien en desempleo abierto y reducción de los ingresos familiares por la caída de los salarios y el retiro de perceptores secundarios de la fuerza de trabajo dentro del hogar. Sin embargo, la elevada tasa de crecimiento del ingreso nacional a partir de 2003 y hasta avanzado el año 2008 permitió que —en promedio— los hogares de estratos medios y bajos recuperaran los niveles de ingreso que habían alcanzado antes de la crisis. Llama la atención constatar que, en la comparación de largo plazo, los antecedentes para el Gran Buenos Aires indican que no habría habido (“punta a punta”) un deterioro marcado del in-

greso de los estratos laborales medios. De ese modo, la visión del permanente deterioro de la clase media argentina puede encontrar asidero en las modificaciones a la calidad de los puestos de trabajo, la inestabilidad laboral y, muy centralmente, en una apreciación de pérdida de “un estilo de vida urbano” durante un periodo más largo de tiempo que quizá sea más visible en ese país, pero que —al menos en lo que se refiere al mercado del trabajo— ha ocurrido también en otros países de la región.

El cuadro 13 resume los cambios en la distribución de los hogares según tramos de ingreso en tres subperiodos (1990-1999, 1999-2002 y 2002-2006) en el Gran Buenos Aires.

La comparación más destacable en este caso es aquella entre el deterioro del ingreso del estrato medio y bajo como consecuencia de la crisis (1999-2002) y el ingreso del periodo de recuperación (2003-2006). Entre 1999 y 2002 el porcentaje de hogares del estrato medio con ingresos anuales inferiores a cinco mil dólares se triplicó, porcentaje que se cuadruplicó entre los hogares del estrato laboral bajo.⁵² El deterioro de las condiciones de vida en ese periodo fue generalizado, como se aprecia en el descenso de todos los hogares en la escala del ingreso (véanse la tercera y sexta columnas del bloque intermedio del cuadro 13). Sin embargo, durante la recuperación el aumento del ingreso benefició en una medida mayor a los hogares del estrato laboral bajo. Las cifras sobre ingreso promedio indican un aumento del ingreso para el estrato bajo del 72%, y del 39% para el estrato medio.⁵³ Esto indica que el fenómeno de ampliación del estrato medio mediante el aumento de la capacidad de consumo de los hogares del estrato bajo también se habría dado en alguna medida en Argentina y sería un fenómeno más reciente, como lo sería también en el caso de Brasil. En el largo periodo (1990-2006) la distribución del total de hogares en los tres tramos de ingreso casi no varió, y el ingreso promedio de los hogares del estrato intermedio aumentó en términos reales algo más del 25 por ciento.

⁵² Cabe recordar que el término “estrato laboral” incluye a los principales perceptores de ingreso de los hogares, sean estos ocupados o inactivos.

⁵³ Las cifras sobre ingreso promedio mensual de los hogares del estrato medio en 2002 y 2006 ascienden a 1 855 y 2 574 dólares mensuales, respectivamente. Las correspondientes al estrato bajo se elevan a 1 067 y 1 835 dólares mensuales de poder adquisitivo de paridad de 2000. En un contexto de fuerte aumento del ingreso de los hogares la disparidad de ingresos entre ambos estratos laborales se redujo notablemente.

Cuadro 13. Argentina:^a cambios en la distribución de los hogares según tramos de ingreso^b y estratos laborales^c

(En porcentajes)

	<i>Estrato medio</i>	<i>Estrato bajo</i>	<i>Total</i>	<i>Estrato medio</i>	<i>Estrato bajo</i>	<i>Total</i>
	<i>1990</i>			<i>1999</i>		
Hasta 5000	5	15	11	5	6	5
5001 a 15000	33	34	32	28	41	32
Más de 15000	63	51	58	67	53	62
	<i>1999</i>			<i>2002</i>		
Hasta 5000	5	6	5	16	26	20
5001 a 15000	28	41	32	39	49	42
Más de 15000	67	53	62	46	26	39
	<i>2002</i>			<i>2006</i>		
Hasta 5000	16	26	20	3	9	6
5001 a 15000	39	49	42	31	37	32
Más de 15000	46	26	39	66	54	62

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

^a Gran Buenos Aires.

^b Los tramos de ingreso corresponden a ingreso anual, en dólares de poder adquisitivo de paridad de 2000.

^c Por efecto del redondeo algunas columnas no suman el porcentaje total.

Los estratos sociales medios: Visión de conjunto

En este último acápite se da una visión de conjunto del tamaño y la evolución de los estratos sociales medios (ESM) de acuerdo con la delimitación de ellos propuesta en la primera parte del documento (véase el cuadro 1). Como se destacó, la estrategia metodológica adoptada combina dos dimensiones clave para la definición empírica de las posiciones intermedias en la estratificación social: la ocupacional y la de ingreso, sobre la base de considerar al hogar como unidad de análisis. La inclusión del ingreso de manera explícita en la definición de estratos medios amplía su tamaño relativo al incluir hogares de estrato laboral bajo cuyo nivel de ingreso los ubica claramente en una posición intermedia. Ello queda de manifiesto al comparar los porcentajes de hogares del estrato medio del cuadro 4 con aquellos que definen el conjunto de los ESM y que se resumen en el cuadro 14.

El primer hecho que destaca es el gran aumento de hogares con ingresos medios que se aprecia en la primera columna de ese cuadro.⁵⁴ Esto ocurrió en Argentina, Chile y Panamá, países en los que el aumento de los hogares con ingreso medio provino en gran parte de la mejora de los hogares del estrato laboral bajo. En Brasil, Costa Rica, Honduras y México el aumento de los hogares que integran el estrato de ingreso medio fue menor pero igualmente significativo, sobre todo si se considera la expansión del número total de hogares de ESM (véase la última columna del cuadro 14).

En segundo lugar, del mismo cuadro 14 se desprende que una proporción relativamente alta del total de hogares a nivel nacional está integrada en la actualidad por aquellos en los que el principal perceptor de ingreso forma parte del estrato laboral medio pero que, de acuerdo con el criterio adoptado, forman parte del estrato de ingreso bajo. En Brasil, por ejemplo, el 27% de los hogares integra el ESM, pero sus ingresos siguen siendo bajos. En 1990 esos hogares representaban el 48% del estrato social medio y, 17 años después, ese porcentaje se elevó al 51%.⁵⁵ En Chile, en cambio, se redujo mucho la fracción del total de hogares de estrato laboral medio con ingreso bajo (del 23% al 16%) y esos hogares disminuyeron dentro del total de hogares de ESM (del 43% al 23%). Un cambio similar se produjo en Argentina (Gran Buenos Aires), aunque el aumento de la gravitación del ESM en el conjunto de los hogares fue menor que en Chile. En los demás países las transformaciones fueron de mucho menor significación.

Dos acotaciones finales surgen al delimitar el ESM teniendo en cuenta la inserción laboral y el ingreso. La primera es que, de acuerdo con esta definición, el estrato medio cubre un amplio conjunto de hogares, cercano o superior al 50% del total en Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, México y Panamá. Estas cifras otorgan cierto sustento a la visión subjetiva procedente de diversas encuestas y sondeos de opinión en los que una proporción muy alta de los entrevistados afirma pertenecer a la "clase media". La segunda es que esta propuesta de demarcación de estratos sociales medios tiene, en gran medida, un carácter heurístico y no debe considerarse más que como una sugerencia de "punto de partida" para investigaciones en profundidad y de más largo aliento en los distintos países de la región.

⁵⁴ Véase la definición de los estratos de ingreso en la primera parte del documento.

⁵⁵ Estos dos últimos porcentajes se calcularon a partir de la segunda y la tercera columnas del cuadro 14.

Cuadro 14. América Latina y el Caribe (países seleccionados):
Hogares de estratos sociales medios

País	Año	Con ingreso medio ^a	De estrato medio con ingreso bajo ^b	Estratos sociales medios	Total de hogares
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
Rep. Dominicana	1997	28	11	39	633
	2007	20	18	38	1 081

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

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

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

^c Porcentajes con respecto al total de hogares del país.

^d Gran Buenos Aires.

SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

Los antecedentes para 10 países latinoamericanos que cubren cuatro quintas partes de la población de América Latina confirman la apreciación de diversos estudios recientes sobre estratificación social en

cuanto al carácter fragmentario o heterogéneo de las clases medias en la región. Este se expresa en las distintas formas de inserción laboral de sus miembros, en sus diferencias de ingreso y perfil educativo, así como en sus patrones de socialización, estilos de vida y pautas de consumo. Así se desprende de la estrategia que define los estratos medios a partir de dos componentes —ocupación e ingreso— y en la que se utiliza el hogar como unidad de análisis, apartándose en alguna medida de las definiciones empíricas de uso más frecuente en los estudios sobre estratificación.

El punto de partida del trabajo —que abarca el periodo comprendido entre 1990 y 2006-2007— es el reconocimiento de que la posición que ocupan los individuos en el mercado laboral es insuficiente para describir la estructura social y delimitar sus estratos intermedios debido a que el carácter de las ocupaciones ha cambiado y a que han cobrado mayor importancia otros aspectos en la configuración de la estructura de estratificación y en los procesos de movilidad social, como el consumo y los estilos de vida, entre otros.

La vía propuesta consiste en incorporar explícitamente la dimensión del ingreso familiar como *proxy* del consumo, sin dejar de lado el elemento ocupacional o de inserción en el empleo. En la estrategia metodológica se consideró la inserción laboral de los principales perceptores de ingreso del hogar y no solo a la población económicamente activa ocupada; esto permite establecer el vínculo con el ingreso familiar e incorporar a todos los hogares en el análisis. Por su parte, desde la perspectiva de la inserción en el empleo, la delimitación entre estratos medios y bajos se basó sobre todo en la diferenciación entre ocupaciones manuales y no manuales.

Las conclusiones principales en relación con los distintos aspectos abordados en el trabajo son las siguientes:

1] En cuanto a la magnitud del estrato medio desde la perspectiva ocupacional, la evidencia indica que su importancia relativa en la población varía de manera significativa entre los 10 países de acuerdo con su nivel de desarrollo, y llega a representar hoy en día entre el 25% (Honduras) y más del 50% (Argentina y Chile) del total de hogares a nivel nacional. Durante el periodo analizado, el porcentaje de hogares en el estrato medio aumentó en todos los países, salvo en Argentina, donde se redujo del 56% al 52%, y en Colombia, donde se mantuvo. Las cifras sobre el aumento del número absoluto de hogares de estrato medio dan una idea de su crecimiento en la región y

sus consecuencias en ciertos comportamientos de la población, como por ejemplo el efecto demostración de ciertas pautas de consumo cada vez más difundidas. En los 10 países considerados el estrato medio aumentó en alrededor de 56 millones de hogares, de 72 a 128 millones entre 1990 y 2006-2007. En los dos países más poblados (Brasil y México) los aumentos fueron de 28 y 14 millones de hogares, respectivamente.

2] La aproximación utilizada permitió examinar factores relativos al tamaño y la composición de los hogares que contribuyen a explicar la expansión de los estratos medios en la región en los últimos 15 años. La disminución de la fecundidad, el aumento de la participación laboral de las mujeres y los cambios en los tipos de familias desempeñaron un papel muy importante en la elevación del ingreso y en las posibilidades de consumo de los estratos medios y de hogares del estrato bajo. Por un lado, la disminución del tamaño de los hogares fue generalizada, aunque la baja fue mayor entre los hogares del estrato medio que en los del estrato bajo. Por otro, la caída de la tasa de dependencia —que combina el efecto de la reducción del número de personas y el aumento del número de ocupados en el hogar— influyó en el mismo sentido de elevar la capacidad de consumo. Esa tasa se redujo en ambos estratos, aunque en promedio la baja fue mayor en el estrato medio (de 2.7 a 2.1) que en el estrato bajo (de 2.8 a 2.4). La creciente participación de las mujeres en actividades remuneradas, en especial de aquellas con mayor nivel de educación, fue un factor principal en la reducción de la tasa de dependencia.

3] El tema de la heterogeneidad de la clase media se analizó en relación con la diferenciación jerárquica entre su estrato superior y su estrato inferior y los cambios en dos tipos de segmentaciones: la que se refiere a la distinción entre empleos del sector público y del sector privado y aquella que distingue entre el empleo asalariado y el empleo por cuenta propia. Con respecto a la diferenciación jerárquica solo se contó con datos para el último año del periodo cubierto; los mismos indican que, en siete de los 10 países, el estrato medio bajo concentra en la actualidad entre dos tercios y más de tres cuartas partes del total de los hogares de estratos medios, lo que representa un porcentaje muy elevado del total de hogares a nivel nacional; en Brasil y México, por ejemplo, el 36% y el 27%, respectivamente. En todos los países considerados un alto porcentaje de los asalariados en ocupaciones no manuales del estrato medio bajo comparte con los

de la clase baja (trabajadores asalariados en ocupaciones manuales y trabajadores por cuenta propia de baja calificación) una inserción laboral precaria, inestable, con ingresos muy reducidos y a menudo sin contrato ni cobertura de seguridad social. En lo que se refiere a las segmentaciones “horizontales” del estrato medio, la evidencia empírica no es contundente en el sentido de confirmar las hipótesis de pérdida de importancia del Estado como empleador ni sobre el aumento del empleo independiente y, correlativamente, la disminución del empleo asalariado en el sector privado. De hecho la evidencia indica que, en la mayoría de los países, aumentó el empleo asalariado privado y se redujo el empleo por cuenta propia, tendencia que parece oponerse a la visión de una clase media integrada cada vez más por profesionales y técnicos calificados que encuentran nuevos nichos en el mercado para desempeñarse en forma independiente, como autoempleados y pequeños empresarios.

4] En cuanto a la expansión de la educación y su efecto en el crecimiento del estrato medio, se subraya en el trabajo que, mientras se han abierto las oportunidades de acceso de la población a niveles de educación más altos —lo que en términos individuales normalmente implica un ascenso en la pirámide de ingresos—, la propia tendencia a la generalización del ciclo completo de la secundaria ha traído consigo su devaluación relativa, manifestada en un rezago de las remuneraciones de quienes logran terminar ese nivel educativo en comparación con quienes concluyen la educación superior. Por otra parte, hay evidencia de que el aumento de la educación secundaria también se dio entre miembros del estrato bajo. Entre un quinto y un tercio de los perceptores principales de ingreso en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Panamá y Perú habían completado la educación secundaria. El incremento, por un lado, del número de integrantes del estrato bajo —en ocupaciones manuales— con un mayor nivel educacional y de ingreso, y por otro, de amplias capas del estrato medio bajo —en ocupaciones no manuales— con educación secundaria completa (y algo más) ha tendido a homogeneizar los ingresos entre los estratos medio bajo y bajo y a producir una disociación entre el tipo de ocupación y el ingreso que se obtiene en el mercado. La ampliación de las oportunidades educacionales presenta pues una doble faz, y no cabría explicar la menor correlación entre ocupación e ingreso simplemente en los términos clásicos de “inconsistencia de estatus” del funcionalismo.

5] En la última parte del trabajo se analiza la incorporación de hogares del estrato laboral bajo al estrato social medio por la vía del aumento del ingreso —y del consumo— como consecuencia del crecimiento económico de los últimos 16 años. La afirmación es que, aun sin mejoras en la distribución del ingreso, el significativo crecimiento absoluto del PIB por habitante entre comienzos de la década pasada y mediados de la actual permitió que en varios países se elevara el consumo de los hogares de los estratos medio y bajo. Los datos indican que en ese periodo se produjo un importante “desplazamiento” en la distribución del ingreso de los hogares hacia tramos de ingreso más alto. Los cambios más acusados se habrían producido cerca de la base de la pirámide, desde menos de cinco mil dólares anuales por familia hacia el tramo intermedio de entre cinco y 15 mil dólares y, en menor medida, hacia el tramo superior de más de 15 mil dólares anuales. Este es un hecho muy significativo desde la perspectiva de la estratificación social, aunque no es perceptible a partir de los análisis de la distribución del ingreso entre deciles o quintiles de hogares. El crecimiento del número total de hogares del estrato laboral medio y, en particular, del estrato bajo, junto con el aumento de su ingreso familiar, no solo contribuyó a elevar la demanda de bienes de consumo de uso cada vez más difundido —productos eléctricos y electrónicos, celulares, acceso a internet, automóvil, entre otros— sino que también ha vuelto más “visible” la amplia penetración de ese tipo de bienes en la población. En estos cambios radica una de las claves explicativas de la mayor heterogeneidad de los estratos medios en términos de tipos de ocupación, lugar de residencia, posibilidades de estilos de vida distintos y, al mismo tiempo, de su mayor homogeneidad en términos de los bienes que pueden adquirir quienes se han “incorporado” al estrato medio por la vía del ingreso y el acceso al consumo, ampliado por la notable expansión del crédito.

A modo de conclusión general, puede decirse que se asiste a un giro en el campo de los estudios sobre estratificación social respecto de las aproximaciones clásicas de la sociología. No correspondería caracterizar tal giro como un cambio de paradigma —en el significado otorgado normalmente al término a partir de los escritos de T. Kuhn (Kuhn, 1978)—, pues no se abandona la inserción en la estructura ocupacional como dimensión central para identificar y delimitar estratos y clases sociales. Sin embargo, se requieren nuevas aproxi-

maciones para el estudio de las clases medias. A la luz de las “mutaciones” en las formas de despliegue del trabajo en los mercados, el aumento del capital educativo de la población y las desigualdades que se plasman en este ámbito, y debido a la centralidad del capital social y las redes sociales —así como a las particularidades que emergen del asentamiento de la población en distintos espacios urbanos y las pautas de consumo que definen distintos estilos de vida—, han ido perdiendo capacidad explicativa los enfoques “tipológicos” basados solo en la estructura ocupacional o en el ingreso. Todo apuntaría a la necesidad de incorporar explícitamente ambos componentes en los estudios de la clase media. En esta perspectiva, la subjetividad y, por ende, los estudios de tipo demoscópico deberían ser un complemento importante de los resultados de las investigaciones basadas en las variables estructurales. Pero ello implica disponer de nuevas fuentes de información y métodos de análisis que resultan más adecuados para identificar “configuraciones” en un espacio multidimensional y dar cuenta de la complejidad de la conformación de las clases medias en los países de la región. Este es un paso previo para retomar temas como el papel de la clase media en la sostenibilidad del desarrollo y su relevancia para el afianzamiento de regímenes democráticos en América Latina que, aunque no fueron abandonados, hoy resultan más acuciantes.

BIBLIOGRAFÍA

- Barozet, Emmanuelle (2007), “La variable ocupación en los estudios de estratificación social” [en línea], <http://www.csociales.uchile.cl/sociologia/1060225.html>, septiembre.
- Barozet, Emmanuelle y Vicente Espinoza (2008), “¿Quiénes pertenecen a la clase media en Chile? Una aproximación metodológica”, *Revista Ecuador Debate*, núm. 74, Quito.
- Beccaria, Luis (2007), *La medición del ingreso para los estudios de pobreza en América Latina: Aspectos conceptuales y empíricos*, serie Estudios Estadísticos y Prospectivos, núm. 60 (LC/L.2802-P/E), Santiago de Chile, CEPAL, diciembre. Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.OX.II.G.135.
- Birdsall, Nancy, C. Graham y S. Pettinato (2000), *Stuck in the tunnel: Is globali-*

- zation muddling the middle class?*, Center on Social and Economic Dynamics, documento de trabajo, núm. 14, agosto.
- Bourdieu, Pierre (1984), *Distinction: A social critique of the judgment of taste*, Harvard, Harvard University Press.
- Burris, Val (1992), "La síntesis neomarxista de Marx y Weber sobre las clases", J. Caravaña y A. de Francisco (comps.), *Teorías contemporáneas de las clases sociales*, Madrid, Zona Abierta 59/60.
- CEPAL (2004a), *Una década de desarrollo social en América Latina, 1990-1999*, Libros de la CEPAL, núm. 77 (LC/G.2212-P/E), Santiago de Chile, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.03.II.G.143.
- (2004b), *Panorama social de América Latina, 2004* (LC/G.2259-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.04.II.G.148.
- (2008a), *Panorama social de América Latina, 2008* (LC/G.2402-P/E), Santiago de Chile, diciembre.
- (2008b), *Juventud y cohesión social en Iberoamérica. Un modelo para armar* (LC/G.2391), Santiago de Chile, Organización Iberoamericana de Juventud (OIJ), octubre.
- Crompton, Rosemary (1994), *Clase y estratificación. Una introducción a los debates actuales*, Madrid, Tecnos.
- Erikson, Robert y John Goldthorpe (1993), *The constant flux. A study of class mobility in industrial societies*, Oxford, Clarendon Press.
- Filgueira, Carlos (2007), "Actualidad de las viejas temáticas: Clase, estratificación y movilidad social en América Latina", R. Franco, A. León y R. Atria (eds.), *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, Santiago de Chile, CEPAL-LOM.
- Filgueira, Carlos y Carlo Geneletti (1981), *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*, serie Cuadernos de la CEPAL, núm. 39, Santiago de Chile, CEPAL.
- Franco, R., A. León y R. Atria (eds.) (2007), *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, Santiago de Chile, CEPAL-LOM.
- Kessler, Gabriel y Vicente Espinoza (2007), "Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Buenos Aires. Continuidades, rupturas y paradojas", R. Franco, A. León y R. Atria (eds.), *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, Santiago de Chile, CEPAL-LOM.
- Kuhn, Thomas (1978), *Segundos pensamientos sobre paradigmas*, Madrid, Tecnos.
- León, Arturo (2008), *Progresos en la reducción de la pobreza extrema en América*

- Latina. Dimensiones y políticas para el análisis de la primera meta del milenio* (LC/R.2147), Santiago de Chile, CEPAL, agosto, cap. II.
- León, Arturo y Javier Martínez (2007), "La estratificación social en Chile hacia fines del siglo XX", R. Franco, A. León y R. Atria (eds.), *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, Santiago de Chile, CEPAL-LOM.
- Longhi, Augusto (2005), "La teorización de las clases sociales. Coincidencias y diferencias fundamentales de los enfoques marxista y weberiano", *Revista de Ciencias Sociales*, núm. 22, Montevideo, Universidad de La República.
- Méndez, María Luisa (2009), "Clases medias en Chile: Transformaciones, sentido de pertenencia y tensiones entre proyectos de movilidad", en el presente volumen.
- Méndez, María Luisa y Modesto Gayo (2007), "El perfil de un debate: Movilidad y meritocracia. Contribución al estudio de las sociedades latinoamericanas", R. Franco, A. León y R. Atria (eds.), *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, Santiago de Chile, CEPAL-LOM.
- Naciones Unidas (2005), *Objetivos de desarrollo del milenio. Una mirada desde América Latina y el Caribe* (LC/G. 2331-P), J. L. Machinea, A. León y A. Bárcena (eds.), Santiago de Chile, CEPAL.
- Pessôa de Carvalho Filho, Eneuton Dornellas (2002), "Evolução do emprego no Brasil nos anos 60", tesis de doctorado, Instituto de Economía, Universidad de Campinas.
- Savage, Mike (1991), "Making sense of middle-class politics: A secondary analysis of the British general election survey", *Sociological Review*, vol. 39, núm. 1.
- Sémbler, Camilo (2006), *Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios*, serie Políticas Sociales, núm. 125 (LC/L.2637-P/E), Santiago de Chile, CEPAL. Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.06.II.G.164.
- Solari, Aldo, Rolando Franco y Joel Jutkowitz (1976), *Teoría, acción social y desarrollo en América Latina*, México, Siglo XXI.
- Solimano, Andrés (2008), *The middle class and the development process*, serie Macroeconomía del Desarrollo, núm. 65 (LC/L.2892-P), Santiago de Chile, CEPAL, abril. Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta E.08. II.G.29.
- Torche, Florencia y Guillermo Wormald (2007), "Chile, entre la adscripción y el logro", R. Franco, A. León y R. Atria (eds.), *Estratificación y movilidad*

social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo, Santiago de Chile, CEPAL-LOM.

Wright, Erik O. (1989), "Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases", *The debate on classes*, Londres, Verso.

ANEXO ESTADÍSTICO. Cuadro A1. América Latina y el Caribe (países seleccionados):
Distribución de los hogares según estrato laboral y de ingreso

	<i>Total de hogares</i> (en miles)		<i>Año inicial</i>		
			<i>Ingresos altos</i>	<i>Ingresos medios</i>	<i>Ingresos bajos</i>
	<i>(En porcentajes)^a</i>				
<i>Argentina^b</i>	<i>1990</i>	<i>2006</i>			
(Ocup.) alta	186.8	165.8	0.6	2.1	3.0
(Ocup.) media	1 187.4	1 677.8	0.7	11.8	23.9
(Ocup.) baja	1 034.5	1 521.0	0.4	8.9	22.5
(No ocup.) alta	7.0	13.2			0.2
(No ocup.) media	644.5	568.1		1.5	18.3
(No ocup.) baja	195.8	342.0	0.0	0.5	5.5
Total	3 255.9	4 287.9	1.8	24.8	73.4
<i>Brasil</i>	<i>1990</i>	<i>2007</i>			
(Ocup.) alta	2 236.4	2 568.1	1	3.5	2.0
(Ocup.) media	9 349.3	20 848.3	1.6	9.7	15.9
(Ocup.) baja	17 350.0	23 232.7	0.4	8.0	42.0
(No ocup.) alta					
(No ocup.) media	2 879.3	8 407.3	0.3	1.8	6.3
(No ocup.) baja	2 587.8	7 592.2	0.1	0.8	6.7
Total	34 402.7	62 648.6	3.3	23.7	72.9
<i>Chile</i>	<i>1990</i>	<i>2006</i>			
(Ocup.) alta	91.5	179.1	1.0	1.5	0.3
(Ocup.) media	1 243.4	2 327.0	1.5	18.3	19.3
(Ocup.) baja	1 075.3	1 877.2	0.2	8.3	25.4
(No ocup.) alta		2.6			
(No ocup.) media	121.9	448.2	0.0	0.3	3.5
(No ocup.) baja	648.4	373.3	0.0	2.2	18.2
Total	3 180.5	5 207.4	2.7	30.7	66.6
<i>Colombia</i>	<i>1991</i>	<i>2005</i>			
(Ocup.) alta	246.4	736.0	0.5	2.1	0.9
(Ocup.) media	1 717.4	2 942.0	1.1	9.0	14.3
(Ocup.) baja	3 993.6	5 637.8	0.8	8.7	47.4
(No ocup.) alta	18.2		0.0	0.1	0.2
(No ocup.) media	478.6	845.1	0.1	0.7	6.0
(No ocup.) baja	566.5	1 855.3	0.2	1.9	6.0
Total	7 020.5	12 016.2	2.7	22.6	74.7
<i>Costa Rica</i>	<i>1990</i>	<i>2007</i>			
(Ocup.) alta	39.8	109.0	0.4	4.9	1.8
(Ocup.) media	123.4	480.9	1.6	18.8	9.7
(Ocup.) baja	299.9	558.6	0.2	17.6	28.1
(No ocup.) alta	1.9	4.8		0	0.3
(No ocup.) media	29.3	83.7	0.1	1.8	3.4
(No ocup.) baja	62.0	117.2	0	1.3	9.8
Total	556.3	1 354.2	2.4	44.5	53.2

<i>Total</i>	<i>Año final</i>			<i>Total</i>
	<i>Ingresos altos</i>	<i>Ingresos medios</i>	<i>Ingresos bajos</i>	
<i>(En porcentajes) ^a</i>				
5.7	2.3	1.5	0.1	4.0
36.5	1.9	28.4	7.9	38.2
31.8	0.5	19.3	14.8	34.6
0.2		0.1	0.2	0.3
19.8	0.1	2.4	11.7	14.2
6.0	0	1.8	6.8	8.7
100.0	4.9	53.5	41.6	100.0
6.5	1.1	2.2	1	4.3
27.2	2.3	11.8	18.5	32.6
50.4	0.4	6.7	30.5	37.6
8.4	0.8	3.8	8.6	13.2
7.5	0.4	1.8	10.1	12.3
100.0	5	26.3	68.7	100
2.9	1.5	2	0.1	3.6
39.1	3.2	29.6	9	41.8
33.8	0.3	17.8	17.9	36.1
	0	0	0.1	0.1
3.8	0	2.7	7.3	10
20.4	0	1.5	7	8.4
100.0	5	53.7	41.3	100
3.5	1	2.7	2.6	6.3
24.5	1.9	8.6	13.2	23.7
56.9	0.4	7	39.9	47.3
0.3				
6.8	1.2	3.2	2.4	6.8
8.1	0.5	1.7	13.6	15.8
100.0	5	23.3	71.7	100
7.2	1.3	5.1	2.3	8.7
30.1	3	22.6	8	33.6
46.0	0.2	17.8	23.4	41.4
0.3	0	0.1	0.2	0.4
5.3	0.4	2.2	3.9	6.5
11.1	0	2	7.4	9.5
100.0	5	49.7	45.3	100

Cuadro A1 (continuación)

	<i>Total de hogares (en miles)</i>		<i>Año inicial</i>		
			<i>Ingresos altos</i>	<i>Ingresos medios</i>	<i>Ingresos bajos</i>
			<i>(En porcentajes)^a</i>		
<i>Honduras</i>	<i>1990</i>	<i>2007</i>			
(Ocup.) alta	11.8	48.5	0.6	0.4	0.5
(Ocup.) media	155.2	524.5	2.9	4.8	11.6
(Ocup.) baja	513.6	1 071.4	1.4	3.8	58.7
(No ocup.) alta	2.7	4.9	0.0		0.3
(No ocup.) media	4.1	15.1			0.5
(No ocup.) baja	116.6	307.7	0.0	0.2	14.3
Total	804.0	1 972.1	5.0	9.1	85.9
<i>México</i>	<i>1989</i>	<i>2006</i>			
(Ocup.) alta	678.8	1 417.5	1.2	1.9	1.2
(Ocup.) media	4 806.5	10 455.4	1.9	10.7	18.2
(Ocup.) baja	8 173.5	13 331.8	0.9	9	42.4
(No ocup.) alta	87.3	242.4	0	0.1	0.4
(No ocup.) media	576.0	1 136.9	0	0.4	3.2
(No ocup.) baja	1 308.2	2 733.4	0.1	1	7.2
Total	15 630.3	29 317.5	4.3	23	72.7
<i>Panamá</i>	<i>1991</i>	<i>2007</i>			
(Ocup.) alta	20.0	39.9	0.5	2.9	0.5
(Ocup.) media	126.3	335.7	2.0	16.2	6.6
(Ocup.) baja	243.1	492.3	0.5	13.3	33.9
(No ocup.) alta					
(No ocup.) media	51.5	75.6	0.2	5.0	4.9
(No ocup.) baja	69.4	81.0	0.1	2.1	11.4
Total	510.4	1 024.5	3.3	39.4	57.3
<i>Perú</i>	<i>1997</i>	<i>2003</i>			
(Ocup.) alta	471.8	548.2	1.2	2.4	5.4
(Ocup.) media	1 243.4	1 764.0	2.6	7.1	14.0
(Ocup.) baja	3 040.1	4 063.5	0.5	5.9	51.6
(No ocup.) alta					
(No ocup.) media	102.3	222.2	0.1	0.4	1.4
(No ocup.) baja	379.7	584.7	0.1	0.4	6.7
Total	5 237.2	7 182.7	4.6	16.3	79.1
<i>Rep. Dominicana</i>	<i>1997</i>	<i>2007</i>			
(Ocup.) alta	79.2	129.4	2	1.5	1.4
(Ocup.) media	376.8	804.1	4	9.4	9.9
(Ocup.) baja	883.0	1 389.2	2.9	14.5	37.1
(No ocup.) alta	15.8	21.6	0.3	0.1	0.6
(No ocup.)	22.8	65.3	0.1	0.3	1
(No ocup.) baja	244.6	450.3	0.5	2.5	12.1
Total	1 622.1	2 860.0	9.9	28.2	61.9

FUENTE: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

^a Porcentajes con respecto al total de hogares.

^b Gran Buenos Aires.

<i>Total</i>	<i>Año final</i>			<i>Total</i>
	<i>Ingresos altos</i>	<i>Ingresos medios</i>	<i>Ingresos bajos</i>	
	<i>(En porcentajes) ^a</i>			
1.5	0.7	0.7	1.3	2.8
19.3	3	5.7	15.9	24.6
63.9	0.7	3.2	52.4	56.3
0.3	0	0.1	0.2	0.3
0.5	0.1	0.2	0.5	0.8
14.5	0.5	1.3	13.5	15.2
100.0	5	11.1	83.9	100
4.3	1.6	2.1	1.4	5.1
30.8	2.6	13.8	18.6	35.0
52.3	0.5	8.1	36.7	45.3
0.6	0	0.1	0.7	0.9
3.7	0	0.5	3.7	4.3
8.4	0.2	1.3	7.8	9.4
100.0	5	25.9	69.1	100.0
3.9	1.1	2.4	0.5	4.0
24.7	2.3	19.7	8.7	30.7
47.6	1	19.2	28.2	48.4
10.1	0.3	4.2	3.7	8.2
13.6	0.1	1.6	7	8.7
100.0	4.8	47.1	48	100.0
9.0	1	1.7	5	7.6
23.7	3.2	6.1	15.3	24.6
58.0	0.5	4.4	51.7	56.6
2.0	0.1	0.5	2.5	3.1
7.2	0.2	0.8	7.1	8.1
100.0	5	13.5	81.5	100
4.9	1.4	2.1	1.3	4.7
23.2	2.3	8.2	16	26.5
54.4	0.7	7.3	40.5	48.5
1.0	0.1	0.1	0.6	0.7
1.4	0	0.5	1.9	2.5
15.1	0.5	1.8	14.9	17.1
100.0	5	19.9	75.1	100

**Cuadro A2. América Latina y el Caribe (países seleccionados):
Cambios en el número de hogares y de personas según estrato laboral**

	<i>Hogares</i> (En miles)		<i>Personas</i> (En miles)	
<i>Argentina^a</i>	<i>1990</i>	<i>2006</i>	<i>1990</i>	<i>2006</i>
(Ocup.) alta	187	166	696	579
(Ocup.) media	1 187	1 678	4 443	4 886
(Ocup.) baja	1 034	1 521	4 041	5 152
(No ocup.) alta				
(No ocup.) media	645	568	1 310	982
(No ocup.) baja	196	342	732	1 053
Total	3 256	4 288	11 233	12 673
<i>Brasil</i>	<i>1990</i>	<i>2007</i>	<i>1990</i>	<i>2007</i>
(Ocup.) alta	2 236	2 568	9 630	8 353
(Ocup.) media	9 349	20 848	37 975	61 111
(Ocup.) baja	17 350	23 233	76 981	77 342
(No ocup.) alta				
(No ocup.) media	2 879	8 407	8 786	21 539
(No ocup.) baja	2 588	7 592	8 208	21 475
Total	34 403	62 649	141 580	189 820
<i>Chile</i>	<i>1990</i>	<i>2006</i>	<i>1990</i>	<i>2006</i>
(Ocup.) alta	92	179	409	640
(Ocup.) media	1 243	2 327	5 281	7 030
(Ocup.) baja	1 075	1 877	4 717	6 282
(No ocup.) alta		3		5
(No ocup.) media	122	448	413	1 079
(No ocup.) baja	648	373	2 137	1 118
Total	3 181	5 207	12 958	16 155
<i>Colombia</i>	<i>1991</i>	<i>2005</i>	<i>1991</i>	<i>2005</i>
(Ocup.) alta	246	736	1 195	2 896
(Ocup.) media	1 717	2 942	7 444	9 860
(Ocup.) baja	3 994	5 638	19 527	22 582
(No ocup.) alta	18		57	
(No ocup.) media	479	845	1 825	2 784
(No ocup.) baja	567	1 855	2 465	6 454
Total	7 021	12 016	32 513	44 576
<i>Costa Rica</i>	<i>1990</i>	<i>2007</i>	<i>1990</i>	<i>2007</i>
(Ocup.) alta	40	109	185	412
(Ocup.) media	123	481	712	1 502
(Ocup.) baja	300	559	1 182	1 986
(No ocup.) alta	2	5	5	9
(No ocup.) media	29	84	90	187
(No ocup.) baja	62	117	238	347
Total	556	1 354	2 411	4 443
<i>Honduras</i>	<i>1990</i>	<i>2007</i>	<i>1990</i>	<i>2007</i>
(Ocup.) alta	12	49	65	206
(Ocup.) media	155	524	780	1 803
(Ocup.) baja	514	1 071	2 914	4 488

<i>Personas por hogar (Promedio)</i>		<i>Aumento absoluto Hogares Personas (En miles)</i>		<i>Aumento porcentual Hogares Personas (En porcentajes)</i>	
<i>1990</i>	<i>2006</i>				
3.7	3.5				
3.7	2.9	490	443	41	10
3.9	3.4			47	27
2.0	1.7	-76	-328	-12	-25
3.7	3.1				
3.5	3.0	1 032	1 440	32	13
<i>1990</i>	<i>2007</i>				
4.3	3.3				
4.1	2.9	11 499	23 136	123	61
4.4	3.3			34	0
3.1	2.6	5 528	13 267	192	145
3.2	2.8				
4.1	3.0	28 246	48 240	82	34
<i>1990</i>	<i>2006</i>				
4.5	3.6				
4.2	3.0	1 084	1 749	87	33
4.4	3.3			75	33
	1.9				
3.4	2.4	326	666	268	161
3.3	3.0				
4.1	3.1	2 027	3 197	64	25
<i>1991</i>	<i>2005</i>				
4.8	3.9				
4.3	3.4	1 225	2 416	71	32
4.9	4.0			41	16
3.1					
3.8	3.3	367	959	77	53
4.4	3.5				
4.6	3.7	4 996	12 063	71	37
<i>1990</i>	<i>2007</i>				
4.6	3.8				
5.8	3.1	357	790	290	111
3.9	3.6			86	68
2.7	2.0				
3.1	2.2	54	97	185	108
3.8	3.0				
4.3	3.3	798	2 032	143	84
<i>1990</i>	<i>2007</i>				
5.5	4.2				
5.0	3.4	369	1 023	238	131
5.7	4.2			109	54

Cuadro A2 (continuación)

	<i>Hogares</i> (En miles)		<i>Personas</i> (En miles)	
(No ocup.) alta	3	5	10	14
(No ocup.) media	4	15	13	43
(No ocup.) baja	117	308	563	1 032
Total	804	1 972	4 345	7 585
<i>México</i>	<i>1989</i>	<i>2006</i>	<i>1989</i>	<i>2006</i>
(Ocup.) alta	679	1 418	3 734	5 687
(Ocup.) media	4 807	10 455	22 262	35 312
(Ocup.) baja	8 173	13 332	43 476	51 457
(No ocup.) alta	87	242	292	578
(No ocup.) media	576	1 137	2 252	3 234
(No ocup.) baja	1 308	2 733	5 959	8 768
Total	15 630	29 317	77 975	105 037
<i>Panamá</i>	<i>1991</i>	<i>2007</i>	<i>1991</i>	<i>2007</i>
(Ocup.) alta	20	40	88	133
(Ocup.) media	126	336	552	994
(Ocup.) baja	243	492	1 136	1 743
(No ocup.) alta		76		
(No ocup.) media	51	76	176	202
(No ocup.) baja	69	81	249	214
Total	510	1 024	2 202	3 286
<i>Perú</i>	<i>1997</i>	<i>2003</i>	<i>1997</i>	<i>2003</i>
Ocup.) alta	472	548	2 380	2 314
(Ocup.) media	1 243	1 764	5 707	6 072
(Ocup.) baja	3 040	4 064	15 196	16 423
(No ocup.) alta				
(No ocup.) media	102	222	404	740
(No ocup.) baja	380	585	1 490	2 138
Total	5 237	7 183	25 178	27 688
<i>Rep. Dominicana</i>	<i>1997</i>	<i>2007</i>	<i>1997</i>	<i>2007</i>
Ocup.) alta	79	129	444	500
(Ocup.) media	377	804	1 731	2 556
(Ocup.) baja	883	1 389	4 304	4 729
(No ocup.) alta				
(No ocup.) media	23	65	95	156
(No ocup.) baja	245	450	984	1 345
Total	1 622	2 860	7 614	9 345

FUENTE: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

^a Gran Buenos Aires.

<i>Personas por hogar (Promedio)</i>		<i>Aumento absoluto</i>		<i>Aumento porcentual</i>	
		<i>Hogares</i>	<i>Personas</i>	<i>Hogares</i>	<i>Personas</i>
		<i>(En miles)</i>		<i>(En porcentajes)</i>	
3.7	3.0				
3.1	2.8	11	30	265	233
4.8	3.4				
5.4	3.8	1 168	3 240	145	75
<i>1989</i>	<i>2006</i>				
5.5	4.0				
4.6	3.4	5 649	13 050	118	59
5.3	3.9			63	18
3.3	2.4				
3.9	2.8	561	982	97	44
4.6	3.2				
5.0	3.6	13 687	27 061	88	35
<i>1991</i>	<i>2007</i>				
4.4	3.3				
4.4	3.0	209	441	166	80
4.7	3.5			102	53
3.4	2.7	24	25	47	14
3.6	2.6				
4.3	3.2	514	1 084	101	49
<i>1997</i>	<i>2003</i>				
5.0	4.2				
4.6	3.4	521	365	42	6
5.0	4.0			34	8
4.0	3.3	120	335	117	83
3.9	3.7				
4.8	3.9	1 945	2 509	37	10
<i>1997</i>	<i>2007</i>				
5.6	3.9				
4.6	3.2	1 354	1 752	113	48
4.9	3.4			57	10
4.2	2.4	72	91	186	65
4.0	3.0				
4.7	3.3	5 992	6 485	76	23

Cuadro A3. América Latina y el Caribe (países seleccionados):
Cambios en la distribución del ingreso de los hogares según estrato laboral
(Cifras en dólares de poder adquisitivo de paridad de 2000)

	<i>Estrato laboral</i>				<i>Estrato laboral</i>			
	<i>Alto</i>	<i>Medio</i>	<i>Bajo</i>	<i>Total</i>	<i>Alto</i>	<i>Medio</i>	<i>Bajo</i>	<i>Total</i>
<i>Argentina^a</i>								
<i>Tramos de ingreso^b</i>	<i>1990</i>				<i>2006</i>			
Hasta 5 000	1	5	15	11	2	3	9	6
5 001 a 10 000	2	15	19	17	4	16	18	16
10 001 a 15 000	4	18	14	15	2	15	19	16
15 001 a 20 000	3	15	12	12	3	14	16	14
20 001 a 30 000	7	22	15	17	0	19	18	18
30 001 a 40 000	12	11	11	11	6	13	10	11
40 001 a 60 000	41	12	11	13	34	15	9	13
Más de 60 000	29	3	3	4	48	5	2	6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
<i>Brasil</i>								
<i>Tramos de ingreso</i>	<i>1990</i>				<i>2007</i>			
Hasta 5 000	10	30	50	40	2	14	33	23
5 001 a 10 000	16	22	25	23	10	25	30	27
10 001 a 15 000	13	13	11	12	11	18	17	17
15 001 a 20 000	11	9	6	7	10	11	8	10
20 001 a 30 000	15	10	4	7	0	12	7	10
30 001 a 40 000	10	5	2	4	12	6	2	5
40 001 a 60 000	17	8	2	5	24	9	2	6
Más de 60 000	9	3	0	2	15	4	1	3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
<i>Chile</i>								
<i>Tramos de ingreso</i>	<i>1990</i>				<i>2006</i>			
Hasta 5 000	3	23	41	32	2	12	20	15
5 001 a 10 000	5	26	31	28	3	19	31	24
10 001 a 15 000	9	17	14	15	4	17	21	18
15 001 a 20 000	8	10	6	8	7	13	11	12
20 001 a 30 000	11	10	5	7	0	16	10	13
30 001 a 40 000	10	5	2	3	11	8	4	6
40 001 a 60 000	27	8	1	5	27	12	3	8
Más de 60 000	29	2	0	2	33	4	1	4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
<i>Colombia</i>								
<i>Tramos de ingreso</i>	<i>1991</i>				<i>2005</i>			
Hasta 5 000	3	16	20	18	7	10	26	20
5 001 a 10 000	13	24	34	30	16	17	33	27
10 001 a 15 000	9	15	18	17	15	16	18	18
15 001 a 20 000	11	13	11	12	10	12	10	11
20 001 a 30 000	17	15	10	12	0	17	7	11
30 001 a 40 000	14	6	4	5	11	9	3	5
40 001 a 60 000	24	8	3	5	17	13	2	6
Más de 60 000	9	3	1	2	10	7	1	3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Cuadro A3 (continuación)

	<i>Estrato laboral</i>				<i>Estrato laboral</i>			
	<i>Alto</i>	<i>Medio</i>	<i>Bajo</i>	<i>Total</i>	<i>Alto</i>	<i>Medio</i>	<i>Bajo</i>	<i>Total</i>
<i>Costa Rica</i>								
<i>Tramos de ingreso</i>	<i>1990</i>				<i>2007</i>			
Hasta 5 000	8	10	26	19	7	9	21	15
5 001 a 10 000	19	27	37	32	16	16	30	23
10 001 a 15 000	18	17	17	17	14	18	21	19
15 001 a 20 000	21	16	10	13	12	13	12	12
20 001 a 30 000	17	16	8	12	0	19	11	14
30 001 a 40 000	10	7	2	4	14	9	4	7
40 001 a 60 000	6	6	1	3	14	13	2	7
Más de 60 000	1	1	0	1	6	4	0	2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
<i>Honduras</i>								
<i>Tramos de ingreso^b</i>	<i>1990</i>				<i>2007</i>			
Hasta 5 000	25	27	69	60	17	20	58	47
5 001 a 10 000	13	30	22	23	19	26	24	24
10 001 a 15 000	16	13	5	7	15	18	10	12
15 001 a 20 000	10	8	2	3	13	11	4	6
20 001 a 30 000	8	11	2	4	0	13	3	6
30 001 a 40 000	9	4	1	1	8	6	1	2
40 001 a 60 000	10	6	1	2	11	6	1	2
Más de 60 000	10	1	0	1	3	1	0	1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
<i>México</i>								
<i>Tramos de ingreso^b</i>	<i>1989</i>				<i>2006</i>			
Hasta 5 000	6	11	27	21	6	8	20	14
5 001 a 10 000	12	26	35	30	12	21	34	28
10 001 a 15 000	18	21	18	19	12	20	21	20
15 001 a 20 000	12	14	8	11	11	15	11	13
20 001 a 30 000	14	15	7	10	0	17	9	12
30 001 a 40 000	11	6	2	4	9	9	3	6
40 001 a 60 000	17	6	2	4	22	9	2	6
Más de 60 000	11	2	1	2	13	3	0	2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
<i>Panamá</i>								
<i>Tramos de ingreso^b</i>	<i>1991</i>				<i>2007</i>			
Hasta 5 000	5	17	54	39	6	12	37	26
5 001 a 10 000	27	25	26	26	10	24	28	26
10 001 a 15 000	23	20	10	14	15	20	15	17
15 001 a 20 000	12	12	4	7	13	13	8	10
20 001 a 30 000	11	13	4	7	0	15	7	11
30 001 a 40 000	6	7	1	3	13	7	2	5
40 001 a 60 000	10	6	1	3	18	7	2	4
Más de 60 000	6	1	0	1	9	2	0	1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Cuadro A3 (continuación)

	<i>Estrato laboral</i>				<i>Estrato laboral</i>			
	<i>Alto</i>	<i>Medio</i>	<i>Bajo</i>	<i>Total</i>	<i>Alto</i>	<i>Medio</i>	<i>Bajo</i>	<i>Total</i>
<i>Perú</i>								
<i>Tramos de ingreso^b</i>	<i>1997</i>				<i>2003</i>			
Hasta 5 000	24	14	48	37	34	15	52	41
5 001 a 10 000	24	27	30	28	27	30	29	29
10 001 a 15 000	16	21	12	15	15	19	11	13
15 001 a 20 000	9	13	5	7	7	11	5	6
20 001 a 30 000	13	12	4	7	0	12	3	5
30 001 a 40 000	5	5	1	3	4	5	1	2
40 001 a 60 000	6	7	1	3	4	7	1	3
Más de 60 000	3	1	0	1	2	2	0	1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
<i>Rep. Dominicana</i>								
<i>Tramos de ingreso^b</i>	<i>1997</i>				<i>2007</i>			
Hasta 5 000	8	6	19	15	10	18	37	30
5 001 a 10 000	16	17	30	26	5	21	23	21
10 001 a 15 000	10	18	19	18	7	17	13	14
15 001 a 20 000	7	13	11	11	7	10	9	9
20 001 a 30 000	9	18	11	13	0	14	9	10
30 001 a 40 000	11	9	5	6	13	7	5	6
40 001 a 60 000	22	13	4	8	27	10	4	7
Más de 60 000	17	6	1	3	19	4	1	3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

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

^a Gran Buenos Aires.

^b Los tramos de ingreso se refieren a ingreso anual.

Cuadro A4. Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-88)

Grandes grupos y subgrupos principales

Gran grupo 1: Miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos y personal directivo de la administración pública y de empresas

11 Miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos y personal directivo de la administración pública.

12 Directores de empresas.

13 Gerentes de empresa.

Gran grupo 2: Profesionales científicos e intelectuales

21 Profesionales de las ciencias físicas, químicas y matemáticas y de la ingeniería.

22 Profesionales de las ciencias biológicas, la medicina y la salud.

23 Profesionales de la enseñanza.

24 Otros profesionales científicos e intelectuales.

Gran grupo 3: Técnicos y profesionales de nivel medio

31 Técnicos y profesionales de nivel medio de las ciencias físicas y químicas, la ingeniería y afines.

32 Técnicos y profesionales de nivel medio de las ciencias biológicas, la medicina y la salud.

33 Maestros e instructores de nivel medio.

34 Otros técnicos y profesionales de nivel medio.

Gran grupo 4: Empleados de oficina

41 Oficinistas.

42 Empleados en trato directo con el público.

Gran grupo 5: Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados

51 Trabajadores de los servicios personales y de los servicios de protección y seguridad.

52 Modelos, vendedores y demostradores.

Gran grupo 6: Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros

61 Agricultores y trabajadores calificados de explotaciones agropecuarias, forestales y pesqueras con destino al mercado.

62 Trabajadores agropecuarios y pesqueros de subsistencia.

Gran grupo 7: Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios

71 Oficiales y operarios de las industrias extractivas y de la construcción.

72 Oficiales y operarios de la metalurgia, la construcción mecánica y afines.

73 Mecánicos de precisión, artesanos, operarios de las artes gráficas y afines.

74 Otros oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios.

Gran grupo 8: Operadores de instalaciones y máquinas y montadores

81 Operadores de instalaciones fijas y afines.

82 Operadores de máquinas y montadores.

83 Conductores de vehículos y operadores de equipos pesados móviles.

Gran grupo 9: Trabajadores no calificados

91 Trabajadores no calificados de ventas y servicios.

92 Peones agropecuarios, forestales, pesqueros y afines.

93 Peones de la minería, la construcción, la industria manufacturera y el transporte.

Gran grupo 0: Fuerzas armadas

01 Fuerzas armadas.

FUENTE: OIT, <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/class/isco.htm>.

Germani (1950: 21) afirma que el crecimiento de la clase media explicaba “la relativa falta de tradiciones y costumbres claramente fijadas” de la sociedad argentina. Esta sugestiva frase quizá deba contextualizarse en el imaginario derivado de la teoría de la modernización imperante en el pensamiento social de esos años, según la cual se presuponía que si una sociedad tenía más clase media iba a generar las bases de sustentación política de la democracia. Se celebraba el crecimiento de estas clases, nuevas en términos históricos, porque contribuirían a la democratización.

Autores como Ewen (1988), Campbell (1987) y Crompton (1994), entre otros, señalan la existencia de una nueva condición social conformada a partir del consumo, más que por su ubicación dentro de las relaciones de producción. Bourdieu (1988), particularmente en *La distinción*, analiza la lógica y la estructura de las clases sociales en relación con el consumo y los estilos de vida. Sin embargo, esta dimensión no está desvinculada de la ocupación, el nivel de estudios alcanzado y las trayectorias sociales de los individuos.

Es importante señalar que, si bien aquí se analizan las clases medias argentinas a partir del consumo, ello no significa que su constitución no esté atravesada por el conflicto entre capital y trabajo. En ese sentido, la dificultad que se encuentra para definir las es que quienes forman parte de estas clases a veces son propietarios de un capital y de medios de producción, a veces los controlan y, en otros casos, carecen de ellos y llevan a cabo trabajo manual. Si bien históricamente su crecimiento estuvo más vinculado con el sector de los servicios, debe precisarse con qué servicios están relacionadas esas clases en la actualidad, y en qué marco se da esta vinculación: uno con fuerte presencia del Estado y el desarrollo industrial u otro basado en la privatización económica y la desregulación. Cabe plantearse si todos

los que realizan trabajos administrativos en el sector de los servicios pertenecen a la clase media, y si hay trabajadores manuales de clase media. Estas dudas conducen a considerar la dinámica del consumo, material e imaginario, como una aproximación a nuevas formas de identificación y diferenciación que ayuden a comprender el universo social de las clases medias actuales.

La incidencia del consumo en la construcción de identidades sociales puede pensarse a partir de la mayor oferta de bienes disponibles en la sociedad occidental a partir de 1880, en una primera fase, y, de nuevo, a partir de 1950 (Bocock, 1993). Por último, las transformaciones de la dinámica productiva desde mediados de los años setenta inciden en la proliferación de un nuevo tipo de bienes, como señalan Lash y Urry (1998), vinculados con la industria del software, las comunicaciones, la mercadotecnia y la publicidad.

En Argentina, Rocchi (1998: 535) señala que, entre 1880 y 1910, se instituyó un mercado variado de bienes: ropa, calzado, alimentos, bebidas, cigarrillos.¹ En estudios culturales como los de Sarlo (1985, 1988: 19) se destacan la disminución del analfabetismo y el aumento de los estudiantes secundarios, entre las décadas de 1920 y 1930, como precondiciones de los cambios en el perfil de los públicos lectores, que se vinculan con las clases medias.²

Paralelamente, si las clases medias se definen por los bienes que consumen, hay que considerar el desarrollo de una industria nacional asociada con el equipamiento hogareño y el automóvil.³ Como señala Muraro (1987: 58), la difusión del estilo de vida estadounidense —*American way of life*— se expresa en la expansión del automóvil. En Argentina la tasa de posesión de un auto pasó de 23.7 por mil habitantes entre 1963 y 1965 a 41.9 en 1978. Dado que el consumo es variable, llama la

¹ En esta investigación de historia del consumo, perspectiva novedosa en los estudios históricos en Argentina, se señala que la clase media estimula las nuevas formas de consumo en las primeras décadas del siglo xx: "Este heterogéneo grupo de personas se obsesionaba por diferenciarse de los grupos más bajos, entre los que se encontraba su propio pasado. Algunos de sus miembros pretendían copiar a los más ricos y otros impusieron valores propios vinculados a la preocupación por el presupuesto" (Rocchi, 1998: 42).

² Véase Romero (1995).

³ Nicolás Casesse, autor del libro *Los Di Tella, una familia, un país* señala, en una entrevista, que el creador de la fábrica Siam tenía la capacidad de captar cuáles eran los bienes de consumo masivo a que aspiraba y que demandaba la clase media. Así trajo a Argentina el refrigerador y también creó el mercado de las motonetas, entre otros; véase [en línea], <http://www.cuentomilibro.com/entrevista.asp?id=20>.

atención que entre 1995 y 2004 se encuentre entre lo más consumido el rubro de gastronomía, cuidado del cuerpo, ropa y renovación de tecnología (Tessi, 2003; Carbajal, 2003), y también emerge un mercado de bienes de lujo, ligado con una nueva clase media vinculada con las corporaciones transnacionales que crecen en Argentina a mediados de los años noventa (Wortman, 2004; López-Ruiz, 2002). Si bien no tiene la misma expansión y masividad, cabe destacar, en la ciudad de Buenos Aires, el crecimiento de las llamadas industrias creativas y su incidencia en la dinamicidad del mercado de trabajo.

La cuestión que planteamos aquí es que las formas de consumo no siempre son las mismas ni tienen los mismos significados. La acción social de las clases medias se ha modificado con los cambios culturales, políticos, sociales y económicos de las últimas cuatro décadas, en consonancia con procesos internacionales y globales. Cabe preguntarse si es posible pensar una relación con distintos tipos de bienes, en diferentes momentos históricos; si las clases medias se definen por el consumo siempre de la misma manera o si determinadas configuraciones histórico-imaginarias imprimen más valor o prestigio por la posesión de unos bienes en detrimento de otros; si puede afirmarse que, en los años sesenta, una familia tipo gastaba más en “cultura” que una familia de clase media actual y, finalmente, si cambian también los bienes culturales o los significados culturales de los bienes.

Como primera aproximación puede acotarse que, entre 1960 y 1974, la sociedad argentina se caracterizó por un elevado consumo cultural (libros, cine, teatro, música, revistas, periódicos), en un contexto de cierto bienestar social. La modernización cultural la encarnaban actores sociales que habían alcanzado cierto bienestar económico en un contexto en el cual era posible adquirir vivienda propia y automóvil, disfrutar de vacaciones y renovar el equipamiento tecnológico hogareño, que incluía la compra creciente de televisores (Muraro, 1972).

Este consumo cultural entra en crisis durante la última dictadura militar, repunta algo en la transición democrática y vuelve a disminuir en los años noventa. A la vez, debido a un cambio de *ethos* de las clases medias —en el marco de variaciones culturales, políticas e ideológicas en el mundo occidental—, la esfera de la cultura pierde la semiautonomía que aún conservaba (Jameson, 1991: 66),⁴ y deja de ser un valor

⁴ Las reflexiones de Jameson conducen a pensar en el cambio de la esfera de la cultura en la sociedad capitalista y sus significados; es decir, qué es la cultura y cómo debemos abordarla, y cómo los individuos y las diferentes clases sociales se vinculan con ella.

influyente en el estilo de vida de importantes sectores medios. Ser moderno no está estrictamente asociado con el consumo cultural,⁵ entendido como el acceso a ciertas expresiones de una cultura ilustrada, que en Argentina no eran privativas de una élite, sino prácticas extendidas de las clases medias. Ello se reemplaza por el consumo de tecnología, educación privada e información de marcas. Las clases medias emergentes de las últimas dos décadas no parecen tener en su horizonte el consumo cultural característico de la modernidad ilustrada. Este es reemplazado por un consumo que expresa, en el caso de las clases medias competitivas (Mora y Araujo, 2008), el poder adquisitivo alcanzado, por un lado mediante fiestas infantiles, ropa de marca, colegios bilingües y vacaciones en lugares de moda y, por otro, al estar informado de los nuevos avances tecnológicos (computadoras, celulares, plasmas, MP3, juegos). Lo cultural, en el sentido de formar personas cultas, es sustituido por el saber como destreza, capacitación y habilidades para realizar un emprendimiento profesional, lo cual pone en evidencia una resignificación de la palabra “cultura”.

Estas definiciones gruesas se conceptualizan a partir de tres pares de conceptos que dan cuenta de los procesos que han atravesado las clases medias en estas últimas cuatro décadas: Estado-mercado, trabajo-consumo y diferenciación vertical-diferenciación horizontal. De esa manera se producen modos diferenciados de estratificación en relación con las clases altas y bajas, como en el primer periodo, y en las propias clases medias, en el segundo.

Entonces se puede sostener la siguiente hipótesis: hasta 1974 la peculiaridad de las clases medias argentinas fue posible en sus dimensiones, composición y representaciones, por la existencia de un Estado social que garantizó el acceso a la salud, la educación y la seguridad social, lo que permitía destinar los ingresos a otros consumos. Con la crisis de ese tipo de Estado esos sectores deben gastar una parte significativa de sus ingresos en escuela privada, salud privada y seguridad social privada, lo que afecta su nivel de bienestar. Desde 1975, pero sobre todo a partir de los años noventa, las dimensiones, el volumen, las características, el *ethos* y los estilos de vida están pautados por la lógica del mercado, de allí su creciente diferenciación, teniendo en cuenta la manera en que sus distintas fracciones pudieron sortear la

⁵ Por consumo cultural entendemos el consumo de bienes culturales en sentido estricto, como libros, asistencia al cine y al teatro, entre otros, y no la dimensión cultural del consumo que, obviamente, acompaña a toda forma de consumo.

crisis de la esfera pública. En ese sentido, una característica que define el posicionamiento social de las nuevas clases medias en general —sean “competitivas” (Mora y Araujo, 2008) o “ganadoras” (Svampa, 2001) o “no competitivas” o “perdedoras”— es que la satisfacción de las necesidades de reproducción social de las primeras se realizará en el mercado, mientras que los “nuevos pobres” (Minujin y Kessler, 1994; Feijoo *et al.*, 2001) demandarán servicios estatales degradados, trátense de escuelas, hospitales públicos o propuestas culturales. En uno u otro caso la posesión de capital social permitirá alcanzar determinados posicionamientos sociales.

Este trabajo se estructurará de la siguiente manera: los primeros capítulos se dedican a dar cuenta de las características de las clases medias argentinas desde mediados de la década de 1950 hasta 1974; los capítulos siguientes versan sobre el periodo entre 1990 y 2001, y se elaboran no solo con base en bibliografía producida por investigadores, informaciones periodísticas y datos de consultoras, sino también en investigaciones propias de la autora sobre el imaginario de las clases medias en el contexto de la crisis de 2001, considerada un punto de inflexión en la conformación del imaginario de tales clases.⁶ Estos antecedentes sirven de marco para analizar las características de las clases medias en la etapa posterior a 2001 a partir de estudios cualitativos —elaborados por empresas consultoras— orientados a captar las formas de consumo de los distintos estratos medios surgidos a consecuencia del crecimiento económico posterior a 2004. En ellos encontramos, por un lado, un sector de clase baja que se recuperó y volvió a ser de clase media y, por otro, a un nuevo sector social de clase media alta, más globalizado, que mantiene una relación particular con el capital cultural y social.

⁶ Para conocer las opiniones sobre política de las clases medias a propósito de la crisis de 2001 realizamos dos grupos de discusión con la colaboración de Moiguer y Asociados. Posteriormente efectuamos una encuesta con cuestionario estructurado en la región de Buenos Aires y Gran Buenos Aires con una muestra no probabilística y no aleatoria de 100 casos (60 casos en el primero y 40 en el segundo), por cuotas iguales de hombres y mujeres pertenecientes a los sectores medio y medio bajo de la población, teniendo en cuenta el nivel de ingresos, el nivel educativo-cultural y el lugar de residencia urbana. En 2002 realizamos un informe para Ogilvy Argentina titulado “El impacto de la crisis en las clases medias urbanas”, basado en la observación de un video de entrevistas etnográficas en hogares de clase media que investigan la relación de las clases medias con las marcas de los productos de consumo cotidiano, que en esos años se abandonaron ostensiblemente.

CLASES MEDIAS Y BIENESTAR ECONÓMICO ENTRE 1960 Y 1974:
EL APOGEO DEL ASCENSO SOCIAL

La clase media argentina proviene de las clases trabajadoras —quizá sea así en todos lados— y, en general, de una población en su mayoría de origen migrante. En términos históricos, destaca la rapidez con que, en estos nuevos territorios, logró cambiar de posicionamiento social, ascendió, se educó, accedió a la cultura y alcanzó en fecha temprana influyentes niveles de decisión política. En realidad es un caso bastante peculiar en América Latina, asimilable quizás al de Uruguay (Portantiero, 1982). Ciertas condiciones económicas y político-estatales del país a lo largo del siglo XX, fundamentalmente en la primera mitad, permitieron el surgimiento de un considerable sector social con aspiraciones de progreso social y personal.⁷

Los análisis existentes de los años sesenta y setenta coinciden en que las clases medias gozaron de un notable bienestar en términos de calidad de vida, educación, trabajo y consumo. Según Torrado (1994: 58 y 59), esa década se define por el modelo desarrollista; se impulsa una industrialización sustitutiva de bienes intermedios y de consumo duradero, en la que el incremento de la demanda está asegurado por la inversión, el gasto público y el consumo suntuario del reducido estrato social urbano de altos ingresos. Empero, ya en esos años comienza un proceso regresivo en la distribución de los ingresos en relación con el modelo anterior.⁸

Torrado afirma que entre 1960 y 1970 el casi nulo crecimiento del empleo industrial —luego de un periodo de crecimiento de la población económicamente activa (PEA) industrial urbana— es producto de la disminución absoluta del conglomerado de pequeños empresarios, artesanos y obreros y del crecimiento relativo de la clase media

⁷ El porcentaje de propietarios de vivienda es un índice del crecimiento de la clase media porteña, que se eleva del 17% en 1947 al 46% en 1960 y al 87% en 1980; luego comienza a descender al 80% en 1991 y baja algunos puntos más en esa década. Aún se mantiene en índices muy altos (Torrado, citada por Sebreli, 2003: 185).

⁸ El Estado coadyuva al intenso esfuerzo de capitalización mediante sus funciones como productor de bienes y servicios y agente distribuidor de los recursos sociales. De ello se beneficiaron las grandes empresas extranjeras de capital concentrado, que incorporaron tecnología de avanzada e invirtieron principalmente en las industrias química, petroquímica, automotriz y metalúrgica. El freno a esta estrategia se derivó de la convergencia de factores económicos y políticos (crisis de la balanza de pagos y aumento de la conflictividad social).

asalariada.⁹ Además, esta última ha variado sustancialmente su composición respecto del lapso anterior; ahora el 42.1% de los nuevos puestos corresponde a profesionales y técnicos y solo el 57% a empleados administrativos. En síntesis, en dicho periodo se conforma una clase media asalariada en la que comienzan a tener un peso cada vez mayor los profesionales y técnicos, esto es, una población con mayor educación. Al mismo tiempo disminuye en forma significativa la clase media autónoma: el 86% corresponde a empleo asalariado (Torrado, 1994: 137); lo mismo ocurre con el sector de comercio y la administración pública.

En resumen, debido al mejoramiento paulatino de amplios sectores de la población, puede hablarse de movilidad social ascendente hasta 1975 (Svampa, 2005). Estos procesos variaron según los sectores económicos que lideraron la economía, las transformaciones de la estructura ocupacional y los niveles educativos alcanzados.¹⁰

Sin embargo, ya en 1960 comienzan a surgir diferenciaciones internas debido a la incipiente fragmentación del sistema educativo primario y secundario, al acceso a niveles de educación superior de un sector de la clase media y a la transnacionalización de la econo-

⁹ La investigación de Torrado (1994) es la que analiza de manera más completa la clase media en términos de ocupación en este periodo. Sus afirmaciones difieren de las de Svampa (2005) en relación con el momento de quiebre del proceso de movilidad social ascendente. Prácticamente no existe bibliografía de ciencias sociales sobre las clases medias de ese periodo. Hay ensayos que aportan descripciones de los estilos de vida de las clases medias urbanas, aunque impregnados de interpretaciones ideológico-populistas que no ayudan a comprender el fenómeno en cuestión. Tal es el caso de la obra de Arturo Jauretche —predominante en particular en cierto imaginario peronista—, que adjudica a la clase media la responsabilidad de la caída del gobierno justicialista en 1955 debido a su identificación con las clases altas y su desprecio por las clases populares, impregnado de “racismo”. Pese a la vaguedad de este autor, sus frases de sentido común se incorporan en algunos discursos políticos que pretenden interpretar la sociedad argentina, imaginariamente constituida como una sociedad de clase media, aunque convive con un discurso ideológico anti clase media.

¹⁰ Así, entre 1920 y 1930 la conformación de las clases medias tuvo lugar debido a la expansión de la economía, la rápida urbanización y la proliferación de empleos vinculados con el Estado. Este proceso continuó y se acentuó durante los años cuarenta, sobre todo durante los dos gobiernos justicialistas (1946-1951 y 1952-1955), a lo cual debe agregarse el incipiente desarrollo industrial y comercial, la ampliación del sistema educativo y sanitario (más este último que el primero, señala Torrado) y el impacto de las migraciones internas, que empujan hacia las posiciones medias a quienes habitan en la ciudad. Entonces, si antes los desplazamientos territoriales externos e internos incidieron en las posibilidades de ascenso social, desde 1960 la clase media asalariada reveló niveles más altos de educación (Torrado, 1994: 320).

Cuadro 1. Argentina: Total de tasas de escolarización
por nivel de enseñanza, 1947-1980
(En porcentajes)

<i>Año</i>	<i>Primaria</i>	<i>Secundaria</i>	<i>Superior o universitaria</i>
1947	93.6	14.2	2.6
1950	96.0	20.6	2.9
1955	103.0	28.6	6.5
1960	98.9	31.1	7.5
1965	101.5	38.4	9.8
1970	106.6	44.3	10.4
1975	107.0	53.9	18.4
1980	107.5	55.9	15.4

FUENTE: Llach y Sánchez (1984: 43) citado en Torrado, *Estructura social de Argentina, 1945-1983*, Buenos Aires, Ediciones de la Flor, 1994.

mía, proceso que genera modificaciones en el mercado de trabajo y repercute en la demanda ocupacional. Este proceso tiene consecuencias sobre la homogeneidad que imperaba en la sociedad argentina a causa de las características que hasta entonces había mantenido el sistema educativo, que se habían expresado también en la manera diversa e integrada en que se constituyó la ciudad a lo largo del siglo xx.

Surgen las escuelas llamadas progresistas, fundadas en nuevas concepciones pedagógicas y con personal de mayor nivel de calificación. Un sector de las clases medias más educado, psicoanalizado, abierto a nuevos saberes pedagógicos, que había comenzado a viajar al exterior, interpretó como autoritarias las características fuertemente homogenizadoras, inclusivas e igualitaristas. Se produce entonces la fragmentación del sistema educativo, que vuelve a poner de relieve la importancia de la educación, ya no en el sentido integrador tradicional, sino ahora en un modo diferenciador, que coincide con un cambio regresivo en la distribución del ingreso.

En ese sentido podría cuestionarse la idea dominante de que el proceso de heterogenización de la clase media comenzó hacia mediados de los años setenta. Si bien ahí se produce un cambio nítido y regresivo en la pauta de distribución del ingreso que se manifiesta en

el declive de los consumos culturales clásicos, el cual se agudizaría de manera decisiva en los años noventa, dicho cambio había emergido con anterioridad. La sociedad argentina, en realidad, comenzó a modificar su estructura social desde principios de los años sesenta.

LAS DÉCADAS DE 1960 Y 1970. LA MODERNIZACIÓN ARGENTINA LIDERADA POR EL *ETHOS* DE LAS CLASES MEDIAS: CINE, LIBROS Y EQUIPAMIENTO HOGAREÑO

Los trabajos de Germani señalaron la singularidad de las clases medias argentinas y su particular interés por el consumo cultural.¹¹ Las referencias disponibles sobre el clima cultural de los años sesenta corroboran esa interpretación. Argentina reflejaba la ebullición cultural y política de otras sociedades occidentales; hubo una renovación y ampliación de la industria editorial, se desarrollaron movimientos de artistas plásticos, se expandieron los medios gráficos y de comunicación masiva en general (Terán, 1982; King, 1980; Casullo, 2006). Otros autores destacan un *boom* de lectores, fenómeno subrayado por el número de casas editoriales activas en esa década (Terán, 1982; Gociol e Ivernizzi, 2003; Gettino, 1991; Sigal, 1991). A las grandes editoriales (Sudamericana, Losada) se unieron pequeñas empresas (Centro Editor, Jorge Álvarez y De la Flor, entre otros) y Eudeba, que empezó a producir ejemplares baratos de textos clásicos: a principios de la década de 1960 imprimía entre dos mil y mil ejemplares; a fines de esa década, las cifras habían aumentado a 25 mil. La distribución de libros se extendió a otros circuitos, como los quioscos de periódico (Gociol e Ivernizzi, 2003: 57). En esos años también se instauró una nueva forma de periodismo, evidenciada en los semanarios de Argentina. Este *boom* editorial coincidió con el clima cultural que había en Buenos Aires en esos años.¹²

Por eso Gilman (2003) habla del establecimiento de un nuevo público que cuestionaba y quería respuestas. Ese público es consecuen-

¹¹ Según esa interpretación, los intelectuales pertenecen a la clase media, lo que resulta significativo si se piensa que su origen social en otros países, como Brasil, está más relacionado con la élite (Ortiz, 1994).

¹² Se han publicado diversos escritos sobre el clima cultural de Buenos Aires en los años sesenta (King, 1980 y Sebrelli, 2003, entre otros).

cia de la expansión de la cultura de los estratos medios, el crecimiento de los productores culturales y una situación económica típica de las sociedades de bienestar. En los escritores de esos años la transformación estética no estaba desligada de la conformación de un público y asumía un significado político. Cine y libros pautaban los consumos de una clase media caracterizada por un mayor nivel educativo en relación con generaciones anteriores (Wortman, 2001).

Este crecimiento cultural puede interpretarse en el marco del proceso que señala Bell (1976) en relación con la dinámica cultural del capitalismo tardío, en el cual intelectuales y artistas intervienen activamente en la definición de pautas sociales, a diferencia de lo que acaecía en las sociedades tradicionales. En esa dirección Gilman (2003: 90) argumenta que “escritores, críticos, periodistas culturales y profesores constituyen una población que crecía a medida que la modernización social y económica ampliaba el número de miembros hasta originar un nuevo sector socioprofesional, [y] contribuyeron en la formación de tal público a lo largo de esos años. El dato empírico de la aparición de un público interesado en la lectura de la producción continental (planteado al principio en escala nacional) y el crecimiento de las editoriales nacionales recibieron diversas interpretaciones estéticas e ideológicas a lo largo del periodo y fueron saludados con satisfacción.”

Carli (1997) afirma que “suele ligarse el proceso de crecimiento de los sectores medios urbanos con la expansión de la *cultura psi* en Argentina”. A su vez Bagú (1950, citado por Carli, 1997) señala: “no olvidemos que la clientela de los psicoanalistas de Buenos Aires y de Nueva York está formada, en más del 80% de los casos, por miembros de la clase media urbana” (Bagú, 1950: 57). De esta manera Carli (1997) concluye que “esta vinculación entre crecimiento de la clase media e institucionalización de una cultura psi, merece ser analizada por su articulación con cambios pedagógicos y con una visión de la infancia en el espacio escolar”.

Ya hacia 1950, según señala King, se evidencia un crecimiento de los cineclubes y, hacia los años sesenta, se conforma un vasto público receptor de nuevas propuestas estéticas. Es importante señalar que si bien el público de cine argentino de esos años manifestaba un especial interés por el cine de origen europeo, la emergencia de una nueva estética en el cine argentino y latinoamericano en general también formó parte de sus predilecciones. Fue significativa la llamada Gene-

ración del 60 en la renovación del cine argentino, que estaba emparentada con manifestaciones similares en otros países, sobre todo por el compromiso social de sus realizadores (*cinema novo* de Brasil, cine independiente de Estados Unidos y la *nouvelle vague* francesa, entre otros). Entre 1973 y 1974 asciende la asistencia al cine nacional, en particular a películas de denuncia (Ameztoy, 1997). Por su parte, García Canclini alude a la importancia y la repercusión de las inversiones extranjeras en el desarrollo cultural de esos años.¹³

La dinámica del campo cultural (intelectual y artístico) estuvo acompañada por el auge de lo comunicacional. Junto al surgimiento ya mencionado de los semanarios se desarrollan un periodismo y una televisión nuevas, que tuvieron un impacto creciente en la vida cotidiana. La tv se convirtió en el principal instrumento de difusión de los valores de la sociedad de consumo (Morley, 1996). Muraro (1972) señala que Argentina compró televisores casi desde el inicio de la difusión de este medio en los países centrales, y ocupó el primer lugar en América Latina hacia mediados de los años sesenta. Argumenta King (1980) que la creciente aceptación de la televisión formaba parte del proceso de modernización. En Argentina apareció en 1951; en 1952 había 200 televisores; en 1953, 5 mil; hacia 1960, 800 mil y en 1972 la cifra se había elevado a 3 700 000. Si bien esto reflejaba la existencia de imaginarios de modernización social, estos convivían con los ya mencionados procesos de modernización cultural.

Los altos niveles de producción y consumo cultural acompañaban cierto clima de entusiasmo por los acontecimientos políticos. Este proceso político-cultural, a su vez, tenía una contracara en la proliferación y el alto consumo de revistas de humor satírico (Burkart, 2007). A pesar de que gran parte de las prácticas sociales del conflictivo periodo entre 1973 y 1976 estaban marcadas por identificaciones políticas, esa época se caracterizó por la presencia masiva de públicos de cine, la intensa compra de libros y música y salidas culturales en general. El impacto social de las nuevas políticas económicas de 1975, y en especial la dictadura militar, inciden radicalmente en la transformación de la sociedad argentina (Torrado, 1994).

¹³ En el trabajo citado el autor alude a que las burguesías que lideran la economía en los años sesenta también invierten en proyectos culturales vinculados fundamentalmente con las artes plásticas (García Canclini, 1977).

LOS AÑOS ENTRE 1974 Y 1976: EL QUIEBRE DE LA SOCIEDAD IGUALITARISTA Y DEL LIDERAZGO DE LAS CLASES MEDIAS

En el marco de la crisis económica y política que emerge en los años setenta hay una transformación de las prácticas de ocio y de consumo cultural, que coincide con el enrarecimiento del clima político, el avance de la derecha en las instituciones educativas y en los medios de comunicación, así como con el alto nivel de conflictividad social.

Hay una creciente pauperización de las clases medias que, según Torrado, marca un punto de inflexión, por cuanto posibilita un proceso de disciplinamiento social, consolidado con una sistemática política represiva implantada a partir de 1976. En esos años la participación de los asalariados en el ingreso nacional sufre un descenso del 36% respecto del nivel de 1975, como resultado del congelamiento de los salarios nominales y de la liberación de precios. La masa salarial se redujo en 16 puntos porcentuales (de 44% a 28%). El empleo en el sector público disminuyó de manera significativa, y afectó en un 75% a los funcionarios de clase media y en un 25% a los de clase obrera. Tales transformaciones modifican sin retorno el vínculo de estas clases con la cultura en un sentido amplio y con los bienes culturales (Gociol e Invernizzi, 2003).

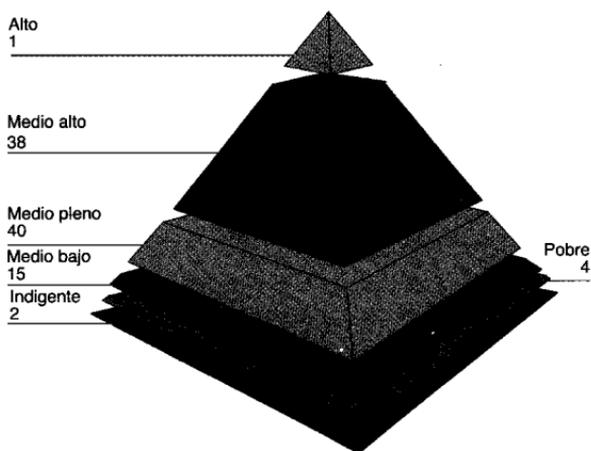
En las pirámides que se presentan a continuación se visualizan las proporciones de las distintas fracciones de las clases medias en 1974 y en 1980. Puede observarse la disminución de la llamada clase media alta y de la clase media plena, así como el incremento de la clase media baja, la clase baja pobre —es decir, por debajo de la línea de pobreza— y los indigentes, que eran casi inexistentes hasta 1974.

Cabe preguntarse entonces si esos cambios en la configuración de la estructura social argentina se deben a la implementación de ciertas políticas económicas, y cuál es la relación con el devenir de las clases medias en el marco de la nueva dinámica capitalista.

LATEORÍASOCIOLÓGICA Y LA GLOBALIZACIÓN: LAS NUEVAS CLASES MEDIAS

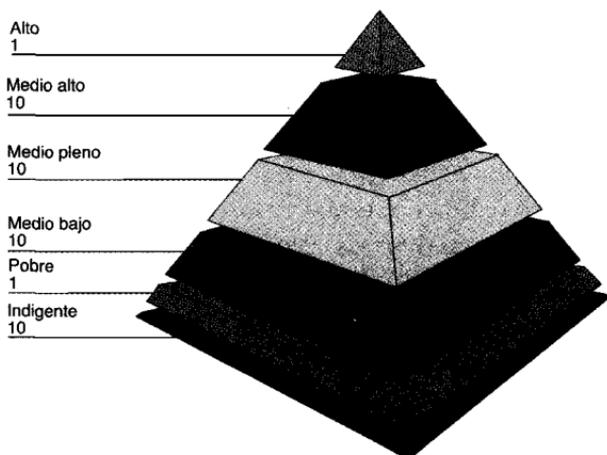
Los cambios que viven las clases medias argentinas se inscriben en la nueva dinámica económica mundial. Con el capitalismo posfordista cambian las estructuras empresariales y, tanto en la empresa como en

Gráfica 1. Argentina: Pirámide de estratificación social metropolitana, 1974
(En porcentajes)



FUENTE: Consultora Equis, sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), Encuesta Permanente de Hogares (EPH).

Gráfica 2. Argentina: Pirámide de estratificación social metropolitana, 1980
(En porcentajes)



FUENTE: Consultora Equis, sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), Encuesta Permanente de Hogares (EPH).

el Estado, se requiere otro tipo de profesional. Esto incide en la estructura de clases y, en lo que atañe a este trabajo, en las perspectivas y fundamentos de las clases medias. Para entender las clases medias es necesario tomar en cuenta que surge otro modelo cultural dominante que se irradia hacia el conjunto de la sociedad. A diferencia de las burguesías y clases medias del siglo xx, en esencia urbanas y cosmopolitas, surgen nuevas burguesías globales que difunden un nuevo estilo de vida homogéneo en todo el mundo (Sassen, 2007).

Debe precisarse que la nueva forma de organización del trabajo y la creciente diversificación de las ocupaciones contribuyen a la aparición de condiciones estructurales más alejadas de una definición estricta de clases sociales y más cercana a una noción laxa, que podría ser expresada como estilos de vida posmodernos.¹⁴

En primer lugar la infraestructura operativa de la globalización económica empresarial demanda una gran cantidad de profesionales, gerentes, ejecutivos y personal técnico, definidos más por el control que por la propiedad. Mientras que la vieja clase media se caracterizaba por su posición dentro de la burocracia vertical integrada, la actual clase profesional se mueve en un marco donde predominan los contactos sociales entre profesionales de distintas empresas, caracterizados por la movilidad que contribuye a la maximización del capital social de dicha clase. Esta nueva organización empresarial requiere una infraestructura física de primer nivel; el hiperespacio de la economía global está compuesto por edificios de oficinas, zonas residenciales, aeropuertos y hoteles. Esta clase circula a través de ese espacio económico empresarial y transfronterizo.

En segundo lugar hay una nueva clase, constituida por las redes transnacionales de funcionarios públicos y derivada de nuevos tipos de redes gubernamentales surgidas en las décadas de 1980 y 1990, conectadas con la globalización de las empresas y de las responsabilidades gubernamentales en diversas áreas.

En tercer lugar, Sassen (2007) hace referencia a la nueva clase global de los desfavorecidos, caracterizada por su escasa movilidad.

El funcionamiento de la nueva economía marca un incremento de

¹⁴ Considerar los diferentes grupos sociales en términos de estilos de vida remite a la propuesta de Bourdieu de pensar la reproducción del orden social a partir de prácticas y relaciones entre los sujetos sociales, en el ámbito del consumo, y también incluye la modificación de la esfera de la cultura en la llamada posmodernidad (Jameson, 1991; Lash, 1998; Featherstone, 1991).

la desigualdad y un distanciamiento entre los que ocupan los estratos superiores en las empresas globalizadas y el resto de los trabajadores. Es evidente la generación de gran riqueza en la capa superior del orden social, pero tal vez sea más reveladora la línea divisoria de clase entre los que se benefician de la nueva economía y las capas medias que no se benefician de ella (Sennet, 2007).

Bologna (2004) distingue entre la vieja clase media —integrada por trabajadores autónomos— y la nueva clase media, propia del capitalismo moderno, de la fábrica (fordista) y del Estado social. Además destaca que con el posfordismo surge una nueva forma de trabajadores autónomos, que difiere de las características de los trabajadores autónomos del capitalismo del siglo XIX y principios del XX, como consecuencia de los procesos de tercerización de la economía en los que tiene una fuerte presencia el desarrollo de nuevas tecnologías de la comunicación y la información.¹⁵ El muro de Berlín empezó a caer en ese momento, arrastrando con su derrumbe el prestigio social del trabajo asalariado. El trabajo autónomo aumentó considerablemente entre 1970 y 1980 en Italia, en los sectores de higiene y sanidad, los medios de comunicación y las editoriales. Por su parte, Lash y Urry (1998), a partir del concepto de reflexividad de Giddens, hacen referencia a la emergencia de nuevas clases medias que trabajan para una empresa que tiende a tercerizar tareas. Estas nuevas formas de trabajo, más individualizadas, en las que el sujeto reflexiona cada vez más en torno al proceso de trabajo, comienzan primero en las llamadas industrias culturales, y luego se trasladan al resto de la producción industrial gracias al predominio de las nuevas técnicas de comunicación e información. El surgimiento de un trabajador más reflexivo en el proceso de producción produce transformaciones espaciales, urbanas, en los servicios y en los estilos de vida subjetivos. Sin duda estos autores no desconocen que, si bien emergen formas de vida fundadas en la búsqueda de lo individual y la horizontalidad, ello convive con crecientes formas de desigualdad social.

¹⁵ De allí que Lash y Urry (1998) definan este capitalismo como desorganizado o de la posorganización.

LAS RELACIONES DE DOMINACIÓN Y LA DESIGUALDAD SOCIAL

La transformación de las clases medias no solo deriva de la restructuración del capitalismo y de un nuevo tono cultural, sino también de sucesivas crisis económicas y golpes militares y de la inestabilidad institucional endémica. De esa compleja combinación surgen clases medias.

Una vía para pensar la nueva sociedad argentina consiste en analizar el vertiginoso proceso de movilidad social descendente de las tres últimas décadas. El crecimiento de la desigualdad en Argentina cobra particular significación, ya que históricamente esta sociedad se había caracterizado por un proceso peculiar y sostenido de movilidad social ascendente (Feijóo, 2001; Delich, 2002).

Las consecuencias de la política puesta en marcha por la dictadura militar significaron una “estrategia de la desigualdad”. En términos relativos, Argentina fue el país de América Latina que más se empobreció.¹⁶ Estas relaciones de nuevo tipo —fundadas en la valorización financiera— fueron profundizadas durante la vigencia del nuevo sistema democrático posterior a 1983, como lo muestran los datos macroeconómicos y de crecimiento de la pobreza en Argentina. Hasta mediados de la década de 1970 la pobreza era un fenómeno marginal en este país, y comprendía al 5% de los hogares. En la década de 1980 subió al 12%, saltó con la hiperinflación de 1989 y 1990 y luego descendió con la convertibilidad; pero esta caída solo duró hasta mediados de 1994. Desde entonces subió en forma sostenida, a tal punto que solo en la capital y el conurbado el número de pobres se duplicó: de 1.8 millones a casi 4 millones.

Se ha configurado así una nueva estructura social en Argentina. Esto es, ha habido una mutación de los actores sociales históricos y del tipo de relaciones colectivas, individuales y cotidianas, macro y micro, que configuran una sociedad muy distinta de la vigente hace 30 o 40 años. “Ni a la opinión pública ni a los medios de comunicación de masas les resulta fácil interpretar esta nueva realidad” (Feijóo, 2001: 2). Sus rasgos más llamativos son la persistencia y la profundización de la pobreza de la población en general y de algunos grupos específicos de edad, como los jóvenes y la tercera edad (Wortman, 2007). En el proceso

¹⁶ Minujin y Kessler (1994: 9) afirman que el proceso de empobrecimiento que sufrió la gran mayoría de la sociedad argentina casi no tiene parangón en otras sociedades del planeta.

de crecimiento de la desigualdad social se observan varios fenómenos, como la caída de algunos sectores medios y su transformación en lo que algunos sociólogos han dado en llamar *nuevos pobres*.

LOS NUEVOS POBRES: LA MOVILIDAD SOCIAL DESCENDENTE

En estos años se produce una fragmentación de los sectores medios (Svampa, 2001; Minujin y Kessler, 1994; Arizaga, 2000); una parte de ellos resulta favorecida por las políticas económicas fundadas en el modelo de convertibilidad, sea por medio de la participación en procesos económicos vinculados con las privatizaciones, sea merced a la rentabilidad financiera. La otra parte se tornó vulnerable por un lado a consecuencia de la Ley de Reforma del Estado que, en los años noventa, produjo un congelamiento de los salarios y una retracción del empleo público en general y, por otro, como consecuencia de la flexibilización del mercado de trabajo, con lo que se transformaron arraigadas características de la histórica clase media argentina. Por lo tanto, si bien hubo sectores medios que en los años noventa tuvieron la posibilidad de acceso al consumo, esto fue posible en el marco de un crecimiento marcado por el desempleo y la precariedad laboral.

La crisis de los sectores medios comenzó a ser pensada en los primeros años de la década de 1990.¹⁷ Se crea una nueva categoría —los “nuevos pobres”— para referirse a sectores sociales que históricamente habían tenido acceso a vivienda, educación y vacaciones pagadas, a vivir en barrios con todos los servicios básicos (como agua, electricidad, teléfono y transporte) y que, a consecuencia del crecimiento del desempleo y la caída del poder adquisitivo del salario, pasan a tener un estándar de vida cada vez más cercano a los pobres estructurales, los cuales no habían crecido, al menos durante los primeros años de esa década (Minujin *et al.*, 1992; Minujin y Kessler, 1994).

Más recientemente se ha hecho referencia a estos grupos como “clase media no competitiva” (Mora y Araujo, 2008), por cuanto se trata de personas cuyos saberes ya no son demandados por el mercado.

¹⁷ Curiosamente, en un país imaginado como uno de clases medias, el tema ha tenido escasa relevancia y poca investigación empírica. Apenas en la última década se está generando conocimiento sobre estas clases y su dinámica social, política, histórica y cultural, más allá de lo ensayístico.

Por otro lado, se va constituyendo un nuevo sector social, los nuevos ricos,¹⁸ que se ubican espacialmente en los clubes privados (*countries*) y barrios cerrados¹⁹ y, después de 2001, en urbanizaciones cercadas con servicios, que emergen en la ciudad.²⁰

Estos procesos de polarización se agudizaron en 2001 y 2002; hubo un cuantioso enriquecimiento de los estratos más altos, acompañado de un mayor empobrecimiento de grupos que habían formado parte de los sectores medios y que cayeron por debajo de la línea de pobreza.

En el segundo semestre de 2001 comenzó un proceso de caída social de tono trágico en la sociedad argentina. El primer semestre de 2002 estuvo marcado por un profundo clima de desaliento y falta de perspectivas que, a su vez, fue tomado como objeto de estudio por numerosas empresas consultoras. La crisis social y económica no cesaba, crecían el desempleo y el trabajo precarizado, y los sectores que mantenían su ocupación sufrieron una considerable caída del poder adquisitivo del salario a consecuencia del aumento del costo de los alimentos. La población en situación de pobreza seguía aumentando y, si bien el gobierno de transición había abandonado la convertibilidad, el modelo económico excluyente no había hecho más que profundizarse. La prensa y los documentos económicos informaban del notable crecimiento del desempleo, que ascendía a más del 20% de la población.

A efectos de este trabajo cabe preguntarse entonces cómo afectó la situación que se vivía al plano de las representaciones.

¹⁸ En las clases medias competitivas hay dos grupos: los vinculados con las corporaciones transnacionales y los que ofrecen servicios tercerizados de alta calificación, como consultorías, mercadotecnia, publicidad, imagen, páginas web y diseño gráfico, entre otros. Este nuevo tipo de profesional autónomo, que otrora se caracterizaba por su progresismo social, hoy expresa su progresismo mediante su actitud frente a la vida y a los miembros de su familia.

¹⁹ Obviamente, el aumento de la fracción de los sectores medios que ascendió socialmente no tuvo la misma magnitud que el crecimiento exponencial de los nuevos pobres. La suburbanización de una fracción de los sectores medios que se enriqueció implicó cambios culturales, ya que está asociada con la creación de estilos de vida que rompen con la idea de una ciudad cosmopolita y europea y son más próximos a un estilo de vida estadounidense (Arizaga, 2000, 2005).

²⁰ Un ejemplo de este nuevo emprendimiento inmobiliario puede apreciarse en Palermo Hollywood, que da cuenta de la emergencia de una nueva pequeña burguesía global, que elige espacios ambientados por diseñadores y prefiere los hogares unipersonales; véase [en línea], www.livehotelapartamentos.com.

LA CRISIS DE 2001. NUEVAS ESTRATEGIAS DE DISTINCIÓN:
EL RECURSO DE LA MORAL

El descenso: La representación de un nuevo lugar social en un orden polarizado

En las observaciones de campo se aprecia la percepción subjetiva del descenso social que tienen los entrevistados en relación con generaciones anteriores. Ello permite verificar la desaparición de un rasgo distintivo de la sociedad argentina, la movilidad social ascendente. Esa percepción se explicaba por la amenaza del desempleo, pero también por la devaluación de las credenciales educativas. Históricamente la educación pública garantizaba igualdad de oportunidades en el acceso al conocimiento; el alto porcentaje de jóvenes de clase media con estudios universitarios que estaban desocupados o tenían empleos de baja calificación imprimió en esos años cierto escepticismo con respecto al valor de los estudios. En la Argentina del presente el ingreso a la universidad no necesariamente promete un futuro digno, ni trabajos bien remunerados y estables.²¹ Comienza a perfilarse el tema de la importancia que tiene el origen familiar y el capital social en las trayectorias sociales personales y en la eventual movilidad social.

Cuadro 2. Respuesta a la pregunta:
¿Cómo imagina que era la sociedad argentina 30 años atrás?
(En porcentajes)

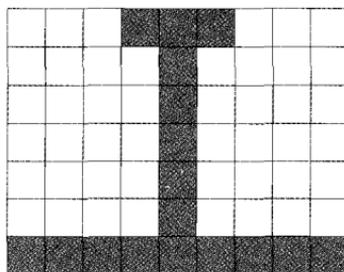
	Porcentaje
1	2.9
2	18.7
3	32.8
4	31
5	7.5
8	7.1
Total	100

FUENTE: Elaboración propia, sobre la base de información del Centro de Estudios de Opinión Pública (CEDOP), septiembre y octubre de 2002, sobre la base de 519 casos.

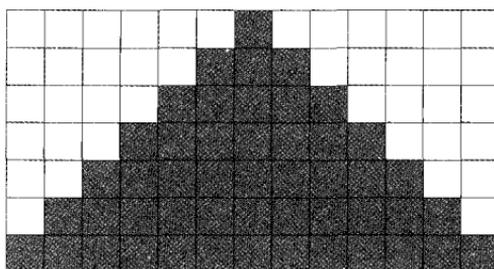
²¹ Aunque de todos modos no es lo mismo tener formación que no tenerla; quien esté en la segunda situación estará más expuesto a la exclusión social.

En tal contexto, las personas jóvenes tienen una perspectiva de la sociedad distinta de la que tenían sus padres. Si ahora manifiestan una percepción piramidal, antes predominaba un imaginario extendido al conjunto social en términos de igualdad de oportunidades. A continuación se presentan datos derivados de una investigación realizada en 2002 que ilustran el proceso de representación subjetiva de la movilidad social descendente.²² A la pregunta de cómo imaginan que era la sociedad argentina 30 años atrás, los jóvenes entrevistados respondieron de la siguiente manera:

1. Una sociedad como una pirámide, con una minoría en la parte más alta, muy poca gente ubicada en las clases medias y la gran masa del pueblo en la parte más baja.

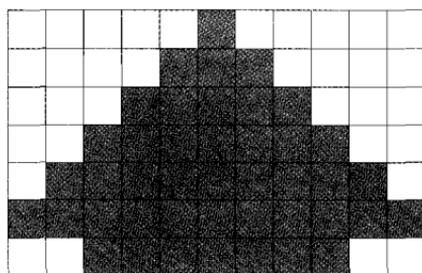


2. Una sociedad como una pirámide, con una pequeña élite en la parte más alta, más gente en el medio y la mayoría en la parte baja.

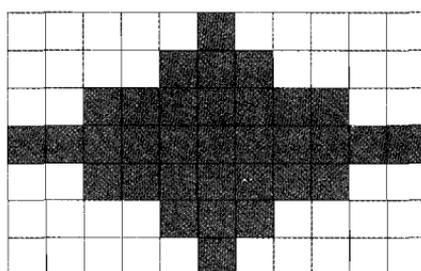


²² Como una vía de aproximación a las formas de representación del orden social se han utilizado esquemas gráficos al estilo de pirámides, para visualizar y comparar las percepciones actuales respecto de las del pasado.

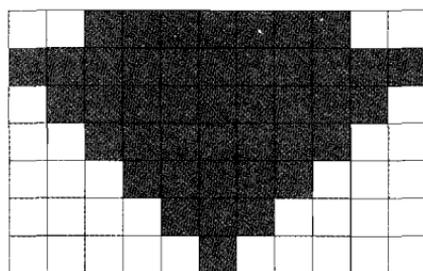
3. Una sociedad como una pirámide, con solo un poco de gente en la parte más baja.



4. Una sociedad como una pirámide, con la mayor parte de la gente en el medio.



5. Una sociedad como una pirámide, con mucha gente cerca de la parte más alta y solo unos pocos en las posiciones más bajas.



FUENTE: Elaboración propia, sobre la base de información del Centro de Estudios de Opinión Pública (CEDOP), septiembre y octubre de 2002.

A continuación se presentan los datos y las representaciones subjetivas de cómo los jóvenes imaginan el orden social actual a partir de la crisis social de 2001. Estos datos deben leerse teniendo en cuenta las gráficas anteriores.

Cuadro 3. Argentina: Percepción de la desigualdad social hoy
(En porcentajes)

	<i>Porcentaje</i>
1	61.1
2	32.8
3	1.9
4	1.2
5	0.8
8	2.3
Total	100

FUENTE: Elaboración propia, sobre la base de información del Centro de Estudios de Opinión Pública (CEDOP), 519 casos, septiembre y octubre de 2002.

Es evidente que en el contexto de la crisis de 2001 los jóvenes se imaginan un orden social piramidal, con una clase media reducida; es decir, una sociedad polarizada y desigual, a diferencia del orden social en el que imaginan que crecieron sus padres.

Cuadro 4. Argentina: Percepción de la movilidad social descendente
(En porcentajes)

<i>Respecto de hace 10 años:</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
Se mantuvieron iguales	90	17.3
Bajaron un escalón	104	20.0
Bajaron dos o más escalones	268	51.6
Subieron un escalón	12	2.3
Subieron dos o más escalones	45	8.7
Total	519	100

FUENTE: Elaboración propia, sobre la base de información del Centro de Estudios de Opinión Pública (CEDOP), 519 casos, septiembre y octubre de 2002.

Menos de dos de cada 10 piensan que su situación social se mantuvo igual; dos de cada 10 creen que bajó un escalón, y cinco de cada 10 que bajó dos o más escalones. Vale decir que siete de cada 10 (el 71.6%) consideran que descendieron en su ubicación en la escala social respecto de hace 10 años. Solo uno de cada 10 cree que subió. Los jóvenes entrevistados suponen que su situación social es inferior a la de sus padres, con lo cual confirman, en el plano subjetivo, lo que mostraban los estudios cuantitativos; esto es, la existencia de un proceso de movilidad social descendente.

Ante la dificultad de nombrar a los que se ubican más abajo en la escala social, se los coloca en un universo diferente, como si existiera un cerco. Detrás de ese cerco están los pobres que se convierten en delincuentes, en algunos casos los inmigrantes de países limítrofes y el movimiento piquetero.

En efecto, en el contexto de la crisis de 2001 el imaginario incluyente de “país de clase media” ha desaparecido y ha sido remplazado por el imaginario de un país segmentado. Esta representación de un país dividido, desigual y marcado por la falta de equidad de oportunidades se expresa en el modo en que se concibe el orden social.

Según esa conceptualización, el grupo de “los que tienen el poder” estaría compuesto por una clase política considerada en su mayoría corrupta y por sectores de la sociedad que han acumulado dinero en esta última década. La acumulación de la riqueza se expresaría en un estilo de vida fastuoso y exhibicionista, y se considera que el origen de esa fortuna se deriva de la participación en actividades económicas no transparentes (sobornos, negociados, corrupción, prebendas, “ruleta” financiera) que permitirían un enriquecimiento vertiginoso y una legitimación social basada exclusivamente en el dinero.²³ Este espacio social de poder estaría conformado por empresarios, la “farándula televisiva” y los políticos. En el otro polo social estarían los que trabajan con esfuerzo, como la clase media empobrecida, afectada por la desocupación y la economía informal. Si bien estos sectores establecen una distancia con quienes hicieron dinero sin sacrificio —cuestión fundamental para definir su *ethos*—, se colocan también a cierta distancia de los que están más abajo en la escala social.

²³ Es sugerente en este sentido el planteamiento de Bauman (1999) acerca de cuáles eran los valores que promovía el capitalismo fordista en términos del hombre exitoso y los que predominan en la etapa posfordista.

Argentina ya no es un país rico

Las imágenes que transmitieron los medios sobre los saqueos y la violencia en general durante los acontecimientos de diciembre de 2001 tuvieron fuertes repercusiones en el imaginario de las clases medias respecto de las representaciones nacionales. A partir de ese momento comenzó a descenderse el velo que cubría el conjunto de los sectores medios: "Antes no se veía." No se veía en Buenos Aires, pero acompañaba al país y al interior desde hacía ya mucho tiempo. Cabe preguntarse en qué influye que la pobreza se vea en Buenos Aires. Es la vidriera hacia el mundo, como si de lo que pasa en el interior nadie se enterara. Así se instala otra frase para describir el país en la actualidad, "Argentina dividida", que no es nueva, pues alude precisamente a la dicotomía entre la ciudad de Buenos Aires y el resto del país, con lo que reaparece el tema de la desigualdad social. Ahora la fractura no es entre un Buenos Aires rico y el resto pobre, sino que implica que la propia Buenos Aires está dividida.²⁴

Si tradicionalmente el imaginario de clase media incluía a casi todo el conjunto de la sociedad argentina, hoy los sujetos sociales ya no se perciben formando parte de un colectivo homogéneo; comienzan a establecer fronteras.²⁵ En este paradigma se sitúa la clase media empobrecida, golpeada por la desocupación y la economía informal.

De todos modos, a las clases medias, así como a quienes se encuentran más abajo en la escala social, les preocupa el desempleo y lo consideran el problema principal. Asimismo reconocen que en el marco de esta sociedad empobrecida se hace cada vez más difícil

²⁴ De allí que poco se entiende cuando se hace referencia a las últimas elecciones políticas y se afirma que la oposición antiperonista ganó en los centros urbanos de clase media. Como puede apreciarse en las estadísticas, ese imaginario corresponde a otro momento de Argentina. Los centros urbanos se encuentran atravesados por bolsones de pobreza y riqueza.

²⁵ Martín Hopenhayn (1999) reflexiona en torno a las nuevas contradicciones del capitalismo actual en el marco de la globalización. Una de ellas se vincula con lo comunicacional, los flujos de información y la circulación de imágenes en la nueva industria comunicativa, que son instantáneos y globalizados. Esto imprime en quienes participan percepciones paradójicas. Por una parte, una sensación de protagonismo, porque a través de Internet son muchos los que hacen circular sus discursos con un esfuerzo mínimo. Por otra, una sensación de anonimato, al contrastar nuestra capacidad individual con el volumen inconmensurable de mensajes y de emisores que están presentes a diario en la comunicación interactiva a distancia. Junto a este proceso de simultaneidad se da otro de profunda separación de mundos de vida entre las distintas clases sociales, a partir de la tendencia regresiva de la distribución del ingreso.

progresar. La falta de perspectivas y la imposibilidad de pensar en el futuro generan un profundo sentimiento de frustración que conduce a recuperar antiguas identidades de origen, realizando trámites para obtener alguna ciudadanía europea. Los entrevistados, en general, han sacado sus pasaportes o están pensando en ello.

Dado que uno de los fundamentos de la existencia de las clases medias es el discurso moral, se pretende salvar esta lógica excluyente afirmando que la pobreza “antes” era distinta, los pobres eran menos “malos” y menos identificados con la delincuencia.²⁶ La pobreza no era amenazante. Ese “antes” aparece como impreciso, y también este tipo de afirmación es un enunciado de sentido común que todos parecen entender; pero nadie puede explicar en qué se distingue la pobreza actual de la anterior y cuándo podemos situar ese “antes”. Se alude a la cuestión del trabajo con esfuerzo; los pobres actuales no habrían incorporado la llamada cultura del trabajo. Es probable que esto sea cierto, si cotejamos esta información con el alto porcentaje de jóvenes y no tan jóvenes desocupados, subocupados o pertenecientes a la economía informal. Estas personas, en caso de conseguir trabajo, lo conservan durante periodos irregulares y desconocen los derechos laborales y, más aún, la sindicalización, otrora esenciales y distintivos de las clases trabajadoras argentinas. Es decir que si algo distingue a las clases medias de las clases populares —ex clase obrera— es la existencia de un conjunto de valores y saberes que les permiten readaptarse a la crisis y subsistir dignamente. Pueden observarse entre los entrevistados ejemplos de nuevos “empleos”, también vinculados con la economía informal, como el de “remisero”* para los hombres y el de vendedora de purificadores de agua, cacerolas o ropa a domicilio, para las mujeres.²⁷ Así, la clase media, incluso con nivel educativo universitario, acepta realizar trabajos de menor “valía” para subsistir, y acusa a quienes están más abajo de “no querer trabajar”.

²⁶ En *La distinción* Bourdieu (1988) establece una separación entre las clases medias-medias, fundadas en un discurso de la voluntad, las viejas clases medias, en las que prevalece el discurso moral y las nuevas clases medias —o la nueva pequeña burguesía—, que se apoyan en el deber del placer.

* Los “remiseros” son personas con coche propio que prestan servicio de transporte particular, generalmente a través de una agencia.

²⁷ Desconozco la existencia de estudios sobre el crecimiento de los “remiseros”, pero hasta hace unos años los hombres de más de 40 años, y en particular de más de 50, tenían un empleo en relación de dependencia, estatal o privado. Sobre las nuevas ocupaciones de los nuevos pobres, muchos de ellos altamente calificados, véase Lvovich (2000).

En el plano de las representaciones de los entrevistados, a pesar de que actualmente en Argentina hay pobreza y hambre, se siguen produciendo recursos; sus habitantes participan en concursos de ciencias, matemáticas, medicina y otros, y ganan. En un momento en que se tiene la sensación de vivir en un país saqueado, los sectores medios apelan al patrimonio y al capital cultural, a un recurso que han construido a lo largo de su historia y que les da identidad. También pretenden mostrar su modernidad en el discurso sobre la mujer, el reconocimiento de la igualdad de oportunidades y la tecnología como puerta de acceso al mundo.

Los momentos de crisis fueron significativos, porque también salió a la luz un proceso de transformación cultural que había ocurrido años antes pero no había terminado de asumirse: la participación de la mujer en el mercado de trabajo y en el sistema educativo. Esta modificación en la generación de ingresos en el hogar, así como la feminización de la matrícula universitaria, produjo sustanciales transformaciones de los valores en relación con el lugar de la mujer en el espacio público y privado, en la política y en términos subjetivos. Mientras que en 1980 las mujeres constituían el 25% de la fuerza laboral, en 2002 conformaban el 34%.

Cuadro 5. Argentina: Sexo del principal sostén del hogar, comparación entre 1999 y 2002
(En porcentajes)

	1999	2002
Masculino	70	66
Femenino	30	34

FUENTE: Consultora D'Alessio IROL.

**ESTRATEGIAS DE DISTINCIÓN DE LOS NUEVOS POBRES:
LA APELACIÓN A LA INFORMACIÓN, AL SABER Y AL CAPITAL SOCIAL**

La restricción de dinero durante la crisis fue tan abrupta que se dio un cambio singular de las clases medias en relación con el consumo. Surgieron comportamientos que desaparecieron con el crecimiento poste-

rior, y otros se adaptaron a un momento de mayor crédito y circulación monetaria. De todos modos, aunque estos comportamientos fueron coyunturales y de emergencia, pusieron en evidencia valores específicos de estos sectores, como las maneras de diferenciarse respecto de los más pobres; se percibía un cambio cultural en las formas de identidad y de distinción entre clases. Este cambio tiene que ver con la toma de conciencia de que han disminuido las diferencias entre ser de clase media y ser nuevo pobre, de que solo existe una barrera muy delgada.

Como ya no podían seguir consumiendo las marcas de primera en productos de tocador y cuidado del cuerpo, conservaban envases de marcas internacionales —que habían podido comprar por la convertibilidad económica o en el exterior— como una muestra de los viajes realizados, y fundamentalmente para demostrar la existencia de un saber acerca de lo que debe usarse. El imaginario coyuntural podía describirse de la siguiente manera: ya que el consumo tangible no distingue, se apela al consumo intangible, los títulos, el uso de la computadora, los frascos vacíos, los nombres. De todos modos, en el momento de la opción se resignaban las marcas y se privilegiaba la educación y el logro futuro de los hijos: el colegio privado, el cable e Internet. Se trataba de conformar algún tipo de capital (“tener una reserva”).

Así es como toda propuesta cultural pública tiene éxito en los centros urbanos. Los entrevistados manifiestan conocer la cartelera gratuita y poseer información de su existencia. Si en los años noventa la diferencia se expresaba a partir del consumo de marcas, ahora se expresa por medio de valores: el esfuerzo, “no vivir al día”, la educación de los hijos, una cierta moral, reflexionar en torno a opciones de vida. Se diferencian de los pobres y marcan distancia respecto de los ricos mediante una apelación insistente a los valores. Afirman que tener dinero hoy en Argentina no es resultado del “esfuerzo” ni del trabajo, sino de ocupar lugares de poder y de transitar por cierta impunidad.

También debía mostrarse que se tenía alguna disponibilidad para el ocio, como rasgo distintivo de las clases medias. Se asocia la pobreza con la persona que solo trabaja y no dispone de tiempo para relajarse, para una salida al aire libre. Otra forma del discurso diferenciador es la apelación a un *ethos*, al sacrificio, a la solidaridad, al respeto. Se afirma que las clases bajas pueden darse el lujo de no trabajar porque siempre tendrán el apoyo del Estado. En el otro extremo, los más ricos pueden satisfacer sus necesidades en el mercado, mientras que estas “nuevas” clases medias empobrecidas se perciben a la deriva.

PROCESOS DE MOVILIDAD ASCENDENTE. TITULACIONES, MERCADO Y CAPITAL SOCIAL: LOS NUEVOS USOS Y SENTIDOS DE LA EDUCACIÓN

En el ámbito académico argentino son muy frecuentes los estudios sobre nuevas formas de sociabilidad, nuevos estilos de vida, nuevos usos del tiempo libre y de vivir la ciudad, entre otros, inspirados en la sociología urbana reciente y en la recuperación de los textos de Simmel. Con ello se hace referencia a cierta fractura de las clases medias, otrora imaginadas como homogéneas. La tesis que sostienen esas investigaciones es que los centros urbanos más importantes, con Buenos Aires en primer lugar, tienen un carácter cosmopolita, de cultura de la mezcla, pero esos rasgos se fueron debilitando a partir de la crisis. La decisión de abandonar la ciudad da cuenta de un cambio económico, social, político y cultural.

Arizaga (2000, 2005) y Svampa (2001), ambas sociólogas, se inscriben en esa línea, pero mantienen enfoques diversos sobre el objeto en cuestión. La primera propone una lectura del fenómeno que, según argumenta, es indicativa de una transformación y una fractura del imaginario incluyente nacional de considerar a la sociedad argentina como una de clase media.

Si bien eso se derivaría de las necesidades de las nuevas ocupaciones creadas por las corporaciones transnacionales, está marcado por la circulación de nuevos discursos derivados de la globalización como, entre otros, el de la calidad de vida, la vuelta a la vida comunitaria, la vida al aire libre, la búsqueda de los "iguales", la vinculación entre salud y deporte, el contacto con lo verde y una vida distinta para los hijos (López-Ruiz, 2002). Si la vida en la ciudad remitía a imaginarios socioculturales de corte europeo (Svampa, 2001), la vida en las urbanizaciones cerradas remite a series televisivas californianas. Estos nuevos estratos legitiman su existencia a partir de la construcción de un estilo de vida de club campestre. El proceso de fragmentación urbana y de espacialización de las diferencias sociales también se visualiza en el plano educativo. Como afirma Tiramonti (2004: 4), la diferenciación que se produce dentro de las clases medias es legitimada simbólicamente por la emergencia de escuelas de un nuevo tipo, que construyen un discurso para los nuevos imaginarios en formación. Así, habría escuelas para "anclar en un mundo desorganizado", según las denomina, "que habitan en un espacio social ambiguo, destinado a hijos de profesionales liberales, comer-

cientes y empleados". En ellas se combinan saberes actualizados con una apuesta por la cuestión afectiva. La autora describe otro tipo de escuelas destinadas a "generar un espacio para habitar el derrumbe" como escuelas "de frontera" para las clases medias empobrecidas. Entonces, si bien para las clases medias la educación sigue siendo prioritaria para el ascenso social, ahora se percibe que debe ser privada. La educación pública es considerada un espacio que puede llevar a la marginalidad, ya que incidiría de manera negativa en la formación del capital social.

En las investigaciones realizados con estudiantes de escuelas secundarias citadas por Tiramonti aparecen distintos significados de la búsqueda ocupacional; para unos está asociada con la satisfacción personal, mientras que para otros permite alcanzar una vida digna. En ese sentido, para los primeros el trabajo estaría ligado a lo que Bauman denomina "estética del entretenimiento" y, para los segundos, a una moral vinculada con la lógica de la sociedad industrial. Así, la autora concluye que la búsqueda de la estética en el trabajo es un poderoso factor de estratificación.²⁸

LAS CLASES MEDIAS EN LA POSCRISIS: DESIGUALDAD SOCIAL, CRECIMIENTO ECONÓMICO E INCERTIDUMBRE LABORAL. ¿SURGEN NUEVOS IMAGINARIOS?

La clase media es nombrada en forma recurrente en los discursos políticos oficiales y en la prensa y es estudiada permanentemente por las consultoras, dado que allí se percibe un mercado promisorio. Ha cambiado tanto desde 1974 en su volumen, composición e imaginarios que resulta difícil definir con precisión sus comportamientos a largo plazo.²⁹

A partir de 2003 Argentina vive una situación de crecimiento económico que repercute de manera favorable en el poder adquisitivo y en cierto humor social, que comenzó a modificarse hace poco con el

²⁸ Esta afirmación puede asociarse con la importancia que en la ciudad de Buenos Aires han adquirido las zonas de Palermo Soho y Palermo Hollywood, como ejemplo de espacialización de nuevos estilos de vida que pretenden diferenciarse de otras clases medias más rigoristas, moralistas y con prácticas más planificadas.

²⁹ Marcelo Gómez (2007) analiza las dificultades de pensar a las clases medias en la Argentina actual en términos de ingresos y niveles educativos, dado el alto nivel de disparidad salarial que existe para un mismo puesto de trabajo.

crecimiento de la inflación, cuestión que afecta a las clases medias y bajas en sus proyectos a futuro.

En términos de la estructura social, ha mejorado considerablemente la situación de la que fuera la clase media baja, cuyo empobrecimiento generó el debate ya mencionado en torno al surgimiento de “los nuevos pobres”. Aún resta una fracción de esta clase que se encuentra en proceso de recuperación. Se puede afirmar que hasta 2007 hubo mejoras, como puede observarse en la gráfica 3 sobre la estructura social en 2007, determinada en función de los ingresos pero sobre todo de la actitud ante el consumo. Así, la pobreza, tras llegar a su máximo histórico del 54% en el segundo semestre de 2002, se situaba en un 20.6% en mayo de 2008, según los últimos datos del INDEC, aunque las mediciones privadas determinadas sobre la base de otros índices de inflación la ubican entre el 30% y el 35 por ciento.

Según Kritz (2007, citado por Natanson, 2008), la clase media baja es el colectivo más beneficiado por el crecimiento del ingreso real: disminución de la desocupación y estabilidad económica. Algunos artículos periodísticos de la prensa gráfica destacan la aparición de un fenómeno nuevo en materia de crédito para las nuevas clases medias bajas, que casi no se ve en la Capital Federal pero causa furor en el interior del país: las tarjetas de crédito para personas no bancarizadas. En Córdoba la Tarjeta Naranja y Provencred concentran el 60% del mercado, y superan con creces a las grandes tarjetas internacionales. La clave de este crecimiento fue la alianza con cadenas locales de supermercados de bajo precio, planes para pagar en cuotas sin anticipo ni interés y —antes y después de la crisis de 2001— la opción de cancelar los consumos con bonos. En un paso más allá, Provencred anunció líneas de créditos personales a personas no bancarizadas con ingresos de 1 200 pesos (Natanson, 2008).

Este nuevo fenómeno debe leerse en el contexto del crecimiento de la economía entre 2003 y 2007. Según un informe del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2004), se dio un fuerte crecimiento del producto interno bruto —casi el 10% en el tercer trimestre de 2002 y de 2003—, lo cual produjo un marcado incremento del empleo, que superó el 6.5%. Esto provocó una reducción de la tasa de desempleo de 4.1 puntos porcentuales entre el primer y el tercer trimestres de 2003. El notable aumento de la tasa de empleo implicó la creación de 680 mil puestos de trabajo del primer al tercer trimestres.

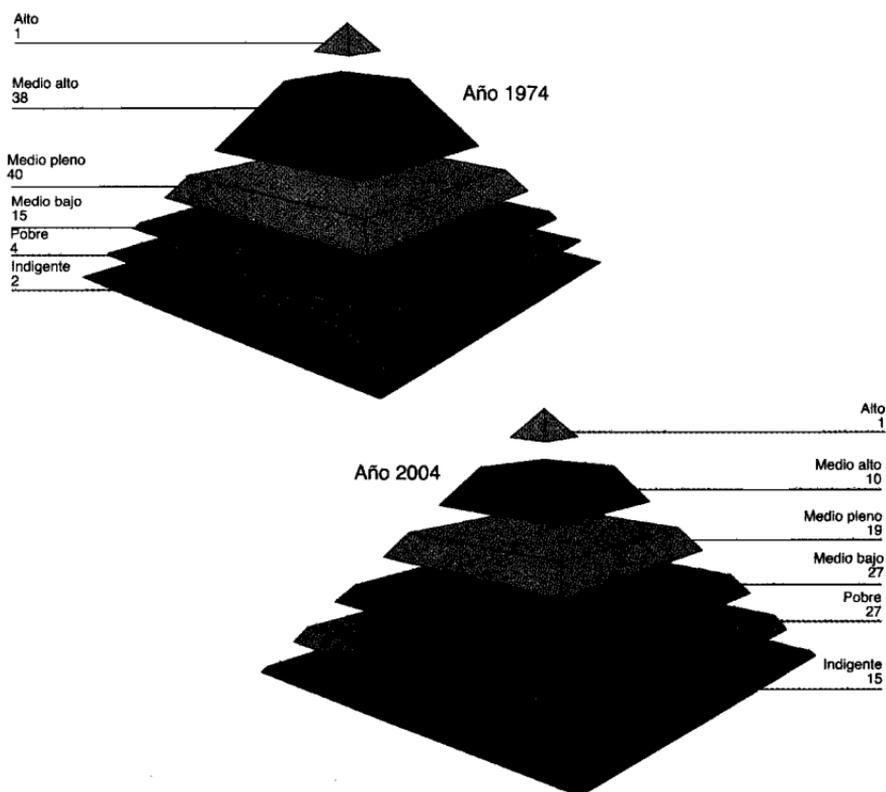
Se observó también una demanda de empleos en el sector privado. En esos años la economía argentina alcanzó tasas de crecimiento próximas al 9%, uno de los valores más altos de la historia.

Los cambios en la estratificación social argentina se presentan en las dos imágenes de la gráfica 2, una correspondiente a la estratificación del año 1974, señalado como punto culmen de la movilidad social ascendente para el conjunto de las clases medias, y otra para el año 2004, cuando se recuperó el crecimiento poscrisis:

La gráfica 3 permite apreciar la recuperación de una parte de los sectores que habían caído bajo la línea de pobreza durante la crisis de 2001 hasta comienzos de 2003. Como suele afirmarse, este sector

Gráfica 2. Estratificación social metropolitana, 1974 y 2004

(En porcentajes)



FUENTE: Consultora Equis, sobre la base de datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

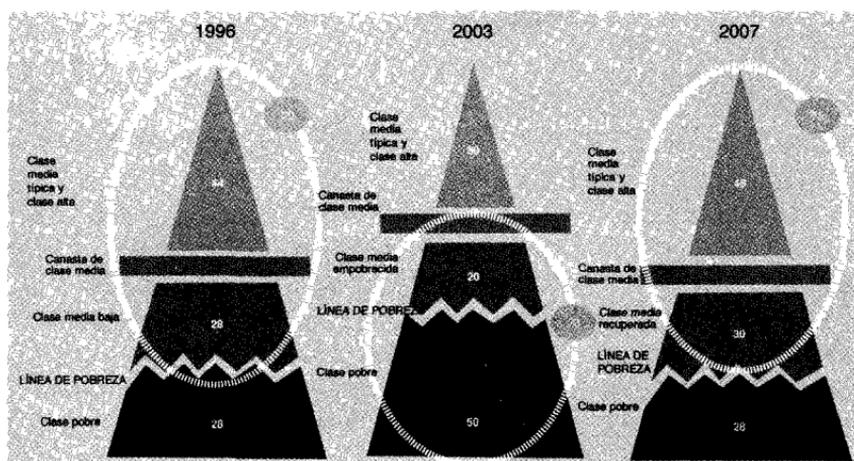
ha recuperado los niveles de consumo que tenía en la segunda mitad de la década de 1990, aunque los salarios no han recuperado el poder adquisitivo de 1974.

Las miradas optimistas respecto del crecimiento económico argentino y sus consecuencias en el consumo no coinciden con los análisis que se observan en el patrón distributivo del ingreso. Según Lozano (2001) y otros, “de cada \$100 que se generaron por el proceso de crecimiento económico (2003-2007), el 30% más rico se apropió de \$62.5, restando \$37.5 para ser repartidos entre el 70% restante de la población. Está claro que es un porcentaje insuficiente para modificar la pauta distributiva de la sociedad, máxime cuando se considera que el 40% más pobre captó apenas \$12.8 y el 30% de los sectores medios explican los \$24.7 restantes.”

En el cuadro 6 se observa que las clases medias bajas fueron las más favorecidas en la dinámica de participación del ingreso en los años de la poscrisis.

Sin embargo, no todos los datos son alentadores en el periodo en cuestión. Según un informe de la Central de Trabajadores Argentinos, el mercado de trabajo se caracteriza actualmente por la disminución del desempleo y un aumento de la precarización laboral. Durante la fase de recuperación económica de 2003-2005, con tasas de

Gráfica 3. Diez años: La sociedad argentina en movimiento
(En porcentajes)



FUENTE: Consultora CCR.

Cuadro 6. Argentina: Participación en el ingreso
por estrato social, 2003-2007
(En porcentajes)

<i>Estrato social</i>	<i>Decil</i>	<i>2º trimestre 2003</i>	<i>1º trimestre 2006</i>	<i>Evolución</i>	<i>Evolución</i>
Bajo	1	1.5	1.20	-21.65	-14.44
	2	2.79	2.50	-10.50	
Medio bajo	3	3.59	3.85	7.33	5.46
	4	4.67	4.86	4.01	
Medio pleno	5	5.91	6.19	4.82	5.68
	6	7.42	7.93	6.87	
	7	9.11	9.74	6.9	
	8	11.63	12.13	4.36	
Alto	9	16.31	16.58	1.66	-3.30
	10	37.05	35.02	-5.48	

FUENTE: Consultora Equis, sobre la base de datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC); para el 2006 EPH continua preliminar.

Cuadro 7. Argentina: Tipo de asalariado según registración,
4º trimestre de 2005

<i>Tipo de asalariado</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Porcentaje</i>
No registrado	5 033 802	46.0
Registrado	5 914 594	54.0
Total de asalariados	10 948 396	100.0

FUENTE: Elaboración propia, sobre la base de datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

crecimiento del 9% anual, se crearon 2 532 976 puestos de trabajo, 70% de los cuales fueron de asalariados no registrados. Solo cuatro sectores concentran el 60% de los asalariados no registrados: servicio doméstico (21.5%); comercio (16.2%), industria (12.5%) y construcción (10.4 por ciento).

La práctica de no registrar a los trabajadores de una relación asalariada está ampliamente difundida en Argentina. En el sector privado el 52.5% de los asalariados no están registrados; en el sector

público los asalariados no registrados representan el 24.1% del total de asalariados. Vale aclarar que aquí se agrega el total del personal del sector público nacional. Es decir, incluye a los trabajadores de los tres poderes del Estado nacional, provincias y municipios. Llama la atención el hecho de que casi 600 mil trabajadores del sector público estén en una relación contractual clandestina. En los otros tipos de establecimientos (ONG, cooperativas, fábricas recuperadas y otros) el porcentaje de asalariados en negro es del 42.8%.

El crecimiento económico argentino de este periodo muestra la paradoja de que disminuyen la desocupación y la subocupación y crece el poder adquisitivo de una parte de la clase baja y de la clase media alta, mientras aumenta la precariedad laboral.

EL CRECIMIENTO DEL SECTOR DE SERVICIOS: LAS INDUSTRIAS CREATIVAS, REPERCUSIONES URBANAS Y NUEVOS ESTILOS DE VIDA

También se advierten fenómenos emergentes que darían cuenta de nuevos posicionamientos de un sector de las clases medias en las transformaciones urbanas, que reflejan nuevos estilos de vida, nuevas estéticas y nuevas formas de consumo. Es el caso del barrio de Palermo, en la ciudad de Buenos Aires, donde se aprecia la alta capacidad de inversión y gasto de un sector social que se recuperó tras la crisis de 2001.

Los datos relevados por el CEDEM expresan, a nivel urbano, transformaciones en las relaciones sociales, nuevos estilos de vida y lo que Ortiz (1994) denomina “cultura de las salidas”. Si en los años noventa un factor de estratificación se fundaba, en esencia, en “huir” de la ciudad —expresado en una creciente suburbanización, en consonancia con la búsqueda de estilos de vida fundados en el concepto de “calidad de vida” de los clubes campestre (*countries*) y fraccionamientos cerrados—, una década después se expresa a partir de otros valores. La calidad de vida se convierte en el mérito de “ser uno mismo”, en un contexto en el que la cultura personalizada cobra una peculiar relevancia. Palermo representa el ejemplo de la modificación del hábitat como consecuencia de la globalización y da cuenta de nuevas formas de gentrificación del espacio urbano legitimadas en otras sensaciones y sensibilidades menos asociadas con la vida en familia

y más con la construcción de un estilo personal.³⁰ La emergencia de una nueva estructura de sentimiento en una fracción de las clases medias, como diría Raymond Williams, se puede comprobar cuantitativamente.

El relevamiento efectuado en el área de Palermo Viejo permitió detectar un aumento del 64% en la cantidad de locales entre 1993 y 2002. Así, mientras en el año 1993 se registraron 758 locales, en 2002 se contabilizaron 1 243 locales abiertos. De los 758 locales censados en 1994 el 64.6% mantiene la misma actividad, mientras que el 21.9% cambió de rubro, el 8.6% cerró y el restante 5% dejó de funcionar como local.

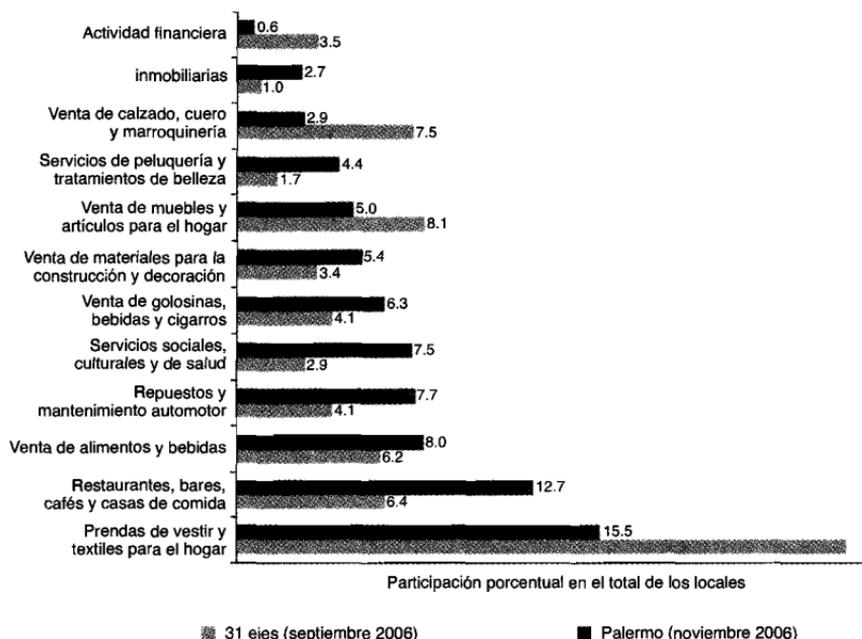
De los 1 243 locales abiertos en 2002 puede observarse que 656 llevan funcionando más de nueve años, mientras que 587 fueron creados entre 1993 y 2002. Según indica el informe, la expansión comercial se concentró en la venta de prendas de vestir, que se incrementó en 320% en estos nueve años; la venta de objetos, artesanías y regalos para el hogar, que aumentó 143%, y la de muebles, que tuvo un crecimiento de 95.7% (CEDEM, 2004).

La dinámica productiva de una zona de Buenos Aires centrada en el sector de servicios revela la demanda por satisfacer nuevas necesidades y búsquedas personales. En efecto, al analizar este sector se aprecia que la mayor variación positiva se produce en los locales gastronómicos, que entre 1993 y 2002 crecieron 227%. Aunque en términos relativos el resto de los servicios exhibe grandes variaciones, estas no son significativas en términos absolutos. En los servicios sociales, culturales y educativos también se apreció un gran incremento, derivado en mayor medida de empresas educativas privadas, ONG, asociaciones y entidades sin fines de lucro que fueron emplazándose en el área de análisis. Además, el relevamiento de 2002 registra 12 locutorios y locales con Internet (CEDEM, 2004).

En la gráfica 4 puede observarse el peso de la actividad comercial de servicios que responde a la búsqueda de nuevos estilos de vida en un sector de las clases medias que Bourdieu denomina nueva pequeña burguesía. Se trata de servicios orientados a la “construcción de uno mismo”, como afirma Sennet (2000). Es notable observar la

³⁰ Productoras televisivas, productoras de cine, locales de diseño, marcas internacionales de ropa, cadenas de bares estadounidenses, espacios para eventos hipertecnologizados promovidos por empresas transnacionales, son algunos de los ejemplos de la gentrificación barrial; véase [en línea] <http://www.areatresworkplace.org>.

Gráfica 4. Argentina: Comparación de locales ocupados en Palermo (noviembre de 2006) y en los 31 ejes comerciales (septiembre 2006), participación de los principales rubros
(En porcentajes)



FUENTE: Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano (CEDEM), "Palermo Viejo. Transformaciones económico territoriales: De los talleres mecánicos a la gastronomía y los locales especializados en prendas de vestir y en objetos de decoración y diseño. 1993-2002", Informe CEDEM, Buenos Aires, 2004.

diferencia de Palermo respecto de otros ejes comerciales más tradicionales de la ciudad de Buenos Aires.

El cuadro 8 ilustra el aumento en la demanda de profesionales vinculados con las industrias creativas. En un informe sobre la dinámica de estas industrias se demuestra que inciden favorablemente en la estructura ocupacional de la Argentina actual. El sector ocupa a 350 142 personas, lo que representa el 3.5% del empleo del país. Entre 2006 y 2007 la generación del empleo ha quintuplicado el nivel registrado para el total de la economía, y ha crecido a un ritmo del 20% interanual. Se afirma que, en términos relativos, el sector de

Cuadro 8. Argentina: Empleo en el sector y los subsectores de servicios, primer trimestre de 2006 y 2007
(En miles)

Sector	2006	2007	Diferencia	Variación (%)
Industrias culturales (IC)	177 305	197 696	20 391	11.5
Actividades directas				
Edición e impresión; reproducción de grabaciones	77 110	89 001	11 891	15.4
Audiovisual: servicios de cinematografía, radio y televisión y servicios de espectáculos artísticos y de diversión	73 109	78 515	5 406	7.4
Actividades conexas				
Servicios de publicidad	22 485	25 678	3 193	14.2
Servicios de agencias de noticias	4 601	4 502	-99	-2.2
Actividades culturales y de entretenimiento (AC y E)	114 637	152 446	37 809	33.0
Servicio de bibliotecas, archivos y museos y servicios culturales n.c.p.	11 069	6 644	-4 425	-40.0
Servicios para la práctica deportiva y de entretenimiento n.c.p.	103 568	145 802	42 234	40.8
Total	291 942	350 142	58 200	19.9

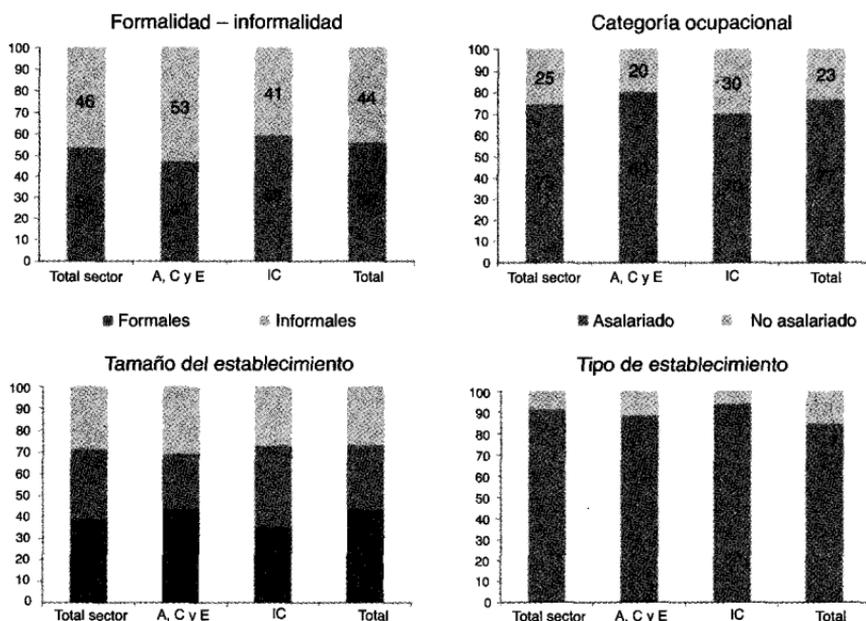
FUENTE: Elaboración propia, sobre la base de datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), 2007 y 2006.

las IC y las AC y E de Argentina es similar al de Estados Unidos, donde emplea al 4% de la fuerza laboral.³¹

El gran crecimiento del sector ha sido liderado por los subsectores de edición, impresión y reproducción de grabaciones, y servicios para la práctica deportiva y de entretenimiento. Este último subsector abarca casi el 73% del aumento registrado en el último año. Por otro lado, el subsector audiovisual, a pesar de representar casi el 22.5% del empleo total, en el último año solo comprendió el 9.3% del empleo generado.

³¹ Sobre la base de los datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos, estudio de población actual, marzo de 2007.

Gráfica 5. Estructura del establecimiento, según actividad y tipo de ocupación
(En porcentajes)



FUENTE: Elaboración propia sobre la base de datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), 2006.

Para el primer trimestre de 2007 el 91% del empleo lo generaron empresas de carácter privado, que integran a 317158 ocupados, mientras el 9% restante se emplea en establecimientos de carácter público y suma 30513 personas. En comparación con el promedio de la economía, se observa una menor participación del Estado en la generación de puestos de trabajo, pues el 15% de las ocupaciones se sitúa en instituciones públicas. Dentro del sector, el segmento dedicado a AC y E presenta una distribución más parecida a la del resto de la economía, con una participación del 12% de sus ocupados en establecimientos de tipo público.

Con respecto a las categorías de empleo, el sector presenta una proporción de trabajadores no asalariados similar a los niveles promedio del país. Existe una gran diversidad de perfiles ocupacionales, que van desde actividades relacionadas con la dirección, el arte, los

medios de comunicación, el desarrollo de *software* y la publicidad hasta la limpieza, la seguridad y la gastronomía. Dentro de esta gran diversidad, el 33.3% de los ocupados realiza tareas relacionadas con el núcleo del sector, como el arte, la comunicación de masas, la educación, el deporte y la recreación. Es decir, existe aproximadamente un puesto de trabajo de las ocupaciones del núcleo por cada dos puestos de apoyo dentro del sector.

Durante el último año se verifica una firme consolidación del sector en términos de profesionalización. En 2007 se crearon 58200 nuevos puestos de trabajo; la demanda de nuevos trabajadores estuvo concentrada en las ocupaciones nucleares del sector y de profesionales asociados. Esto refleja un crecimiento del sector, acompañado de mayor profesionalización, e incorpora trabajadores dedicados a la gestión administrativa y presupuestaria y a la comercialización, entre otros.

El sector de las IC y AC y E muestra indicadores destacados en relación con el total de la economía del país y, durante el último año, ha presentado gran vitalidad en la generación del empleo. Sus trabajadores cuentan con un elevado nivel educativo y son jóvenes, lo que, en términos de capital social, implica grandes ventajas comparativas con otros sectores, tanto productores de bienes como de servicios. Incluso los altos niveles de apropiación de tecnologías resultan elocuentes diferenciadores de la actividad. Saber comer, saber beber, saber divertirse, saber relacionarse y saber mostrarse son manifestaciones de la nueva cultura de un sector social vinculado con el arte mercantilizado, como el diseño y los viajes. En estas nuevas clases medias ya no es solo un *ethos* vinculado con el placer, con el hedonismo, con una educación no rigorista y descomprometida de lo social, sino una actividad que caracteriza una zona de la ciudad.

LAS CLASES MEDIAS Y EL CONSUMO: ¿MAYOR BIENESTAR?

Si bien estos sectores han sido beneficiarios del crecimiento económico experimentado entre 2003 y 2007, han protagonizado un *boom* de consumo y han aprovechado el mejoramiento de empleo e ingresos; también se han visto favorecidos por diversas políticas del gobierno, como los subsidios al transporte, el combustible y la energía. Sin

embargo, la intensidad de la movilidad social, que es persistente en Argentina (Jorrat, 2008), muestra que las clases intermedias están sometidas a fuertes procesos de ascenso y descenso, de forma tal que podría decirse que “nunca son las mismas”.

Según los datos existentes puede afirmarse que un sector de la clase baja se ha recuperado y ahora forma parte de la llamada clase media baja, debido a una mayor oferta de empleo tanto en el nivel de servicios, comercio e industria como en el campo. Se ha consolidado un sector de la clase media que mejoró su situación a partir de los cambios económicos de los años noventa, lo cual puede percibirse en sus consumos, en sus maneras de habitar el espacio y en su relación con el consumo cultural.³²

En un estudio realizado por una consultora local muy reconocida, titulado “Recuperación de la clase media”, se hace referencia a una positiva evolución de indicadores microeconómicos de mediano plazo, vinculados con el mercado de consumo cotidiano (alimentos, productos de aseo personal, perfumes). También es llamativo el aumento en el consumo de bienes durables vinculados al equipamiento hogareño, entre los que se destacan autos y tecnología de bienestar doméstico (refrigeradores, microondas, teatros en casa, reproductores de DVD).

El *boom* del consumo observado en los años de crecimiento económico expresa una conducta recurrente en las clases medias argentinas, ya observada en décadas anteriores: el gusto por la moda y lo nuevo, el interés por modernizarse y hacer la vida más práctica y la posibilidad de disfrutar del tiempo libre.

Los datos optimistas que hemos presentado —en comparación con la historia social reciente, caracterizada por un proceso de movilidad social descendente de las clases medias—, no coinciden totalmente con los estudios cualitativos realizados a estos sectores beneficiados por el crecimiento económico y la disminución del desempleo, en particular las clases medias y las llamadas medias bajas recuperadas. De dichos estudios se desprende que, si bien han mejorado su estándar de vida en términos de compras y dicen encontrarse en una situación más favorable que la de sus padres (aquí se vislumbra una diferencia con los jóvenes entrevistados en el contexto de la crisis), no perciben un futuro promisorio. La recuperación alcanza para vivir mejor el pre-

³² Llama la atención la masiva asistencia a exposiciones de galerías de arte, ferias del libro y festivales, entre otros.

Cuadro 9. Argentina: Posesión de equipos reproductores de VHS y DVDs en hogares según nivel socioeconómico, 2006
(En porcentajes)

<i>Posee/No posee</i>	<i>Nivel socioeconómico</i>		
	<i>Alto y medio alto</i>	<i>Medio y medio bajo</i>	<i>Bajo</i>
Sí	88.1	85.0	64.4
No	11.9	14.2	35.6
No sabe/ No contestó	0.0	0.8	0.0

FUENTE: Elaboración propia, sobre la base de datos del informe núm. 3 del Sistema Nacional de Consumos Culturales (SNCC) de la Secretaría de Medios de Comunicación de la Nación, noviembre de 2006.

Cuadro 10. Argentina: Alquiler total de unidades de video según formatos anuales, 2002-2005
(En unidades)

<i>Formato</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>
VHS	353 881	469 406	482 803	382 832
DVD	149 216	186 083	484 050	785 135
Total	503 097	655 489	966 853	1 167 853

FUENTE: Elaboración propia, sobre la base de datos del Instituto de Vivienda de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (IVC), Observatorio de las Industrias Culturales (OIC), Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (GCBA).

sente, pero sin perspectivas hacia adelante. El futuro aparece como incierto; viven la vida cotidiana marcada por la incertidumbre laboral, el temor al fracaso y a no poder conformar un marco de bienestar para sus hijos. Por su parte, las clases medias altas y altas manifiestan un mayor nivel de bienestar y felicidad, así como la posibilidad de proyectarse hacia el futuro en términos de éxito personal. Lo que más perturba a las clases medias es la sensación de no poder concretar proyectos. La inestabilidad laboral, la dificultad para conseguir créditos, las altas tasas de interés y la inflación resultan frustrantes para un sector que se constituyó históricamente a largo plazo. Si bien es evidente el crecimiento económico de los últimos años, las personas no expresan optimismo, sino el temor de eventuales crisis.

Es notable que las clases medias desvinculan sus logros personales

de los proyectos colectivos, en los que ya hace algunos años no creen. Sostienen que lo que han logrado es resultado de su esfuerzo personal.

Al contrario de las aspiraciones de las clases medias de décadas atrás, afirman rotundamente que es más fácil comprar una TV que pensar en una vivienda. En efecto, el acceso a la vivienda y a créditos hipotecarios está vedado. El gasto está orientado a mejorar la vida cotidiana y a garantizar la salud y la educación de los hijos. Algo que también distingue a este sector del medio pleno y el medio alto es el acceso a la PC en el hogar y, en consecuencia, a la banda ancha, lo cual revela la relación entre tecnologías y capital cultural. Asimismo, se expresa una relación estrecha entre un mayor nivel económico y el sentimiento de felicidad. Es decir que a medida que crece su nivel adquisitivo se revela un mayor índice de felicidad.

Si desde los años sesenta hasta 1974 cabía afirmar —con base en los datos existentes— que la clase media argentina manifestaba un particular interés por el consumo de cine y libros, comprobable a partir de la gran cantidad de salas de exhibición, la creación de cineclubes, la publicación y venta de libros, cabe decir que en la actualidad ello quedó circunscrito a la clase media alta. El énfasis en el consumo cultural en aquellos años se situaba en el valor de la modernización; ser moderno estaba asociado con el consumo cultural y con la renovación de la tecnología hogareña. Hoy en día ser moderno está más vinculado con la capacitación y con la obtención de credenciales educativas, junto con una renovación permanente del equipamiento tecnológico personal.

Por equipamiento tecnológico personal se entienden tanto aquellos bienes que se sitúan en el hogar y están ligados con las tareas domésticas como aquellos utilizados en el tiempo libre para el trabajo y el ocio. Como es sabido, en las ocupaciones emergentes en la actualidad, cada vez más desmaterializadas, la renovación permanente de la tecnología marca el tono. Se relaciona con la actividad productivo-laboral inmaterial, como también con el tiempo libre, los productos culturales y otros. Dado que todo se concentra en una computadora, sea cual sea, la división entre tiempo libre y tiempo de trabajo asume otro significado. También las clases medias adoptan el patrón de una creciente personalización de los consumos culturales, como por ejemplo el disfrute de música y películas, debido tanto a las características de la tecnología como a la creciente individualización de lo social.

Comparando los datos y las gráficas de la estructura social de las clases medias a lo largo de cuatro décadas puede sostenerse que, si bien hacia 1974 existían niveles de heterogeneidad, el llamado estrato medio pleno era proporcionalmente mayor. Este fue disminuyendo de manera paulatina a lo largo de los años, estableciendo una creciente diferenciación entre las clases medias altas y la recuperada clase media baja. Como puede advertirse, en tres décadas ha disminuido el sector medio pleno, lo cual expresa una tendencia a la polarización de la estructura de clases. La crisis de 2001 empujó a la pobreza a un porcentaje elevado de esa clase media baja, que se recuperó en la segunda mitad de los años noventa, aunque nunca alcanzó los niveles de 1974, cuando la distribución del ingreso era mucho más equitativa, dado que era muy bajo el porcentaje de pobres y más aún el de indigentes.

Si bien es cuestionable afirmar que existía homogeneidad dentro de las clases medias hasta 1975 —año que se confirma como un punto de inflexión en cuanto a la movilidad social ascendente— dado el impacto de la creciente presencia de profesionales, sí existía un patrón de comportamiento de tono más igualitarista, incluyente e integrador, marcado por las características del sistema educativo en general y las formas de habitar el espacio urbano. Las investigaciones realizadas sobre el periodo entre 1960 y 1974 no permiten visualizar que hubiera un sector medio alto más vinculado con el consumo cultural de bienes simbólicos y otro orientado a bienes de consumo ligados con el bienestar cotidiano y con estilos de vida distintivos. Cabe señalar que el poder adquisitivo de los salarios de ese momento era mucho mayor que el actual, lo cual sin duda debe impactar en relación con el costo del consumo cultural. Si bien ese factor no determina el cambio exclusivamente en las orientaciones del consumo, permite imaginar cuáles son los sectores que pueden tener acceso a los consumos culturales dado el costo de una salida al cine o la compra de un libro.

También en estudios cualitativos realizados en 2008, en un contexto inflacionario, aparece un comportamiento defensivo en términos de gasto.³³ Tanto las clases medias altas como las medias plenas y las medias bajas expresan una mayor racionalidad en el momento de decidir en qué gastar, pues temen constantemente una crisis económica.

³³ Guillermo Oliveto, Consultora CCR, estudio "Pulso social", noviembre de 2008.

Cuadro 10. Argentina: Evolución de indicadores
microeconómicos de mediano plazo
(En unidades)

	2002	2006	Variación
Mercado total de consumo masivo hogar (productos alimentarios y no alimentarios)	\$44 900 millones	\$87 500 millones	+95%
Mercado de consumo de alimento empaquetado (alimentos, bebidas, cosméticos, limpieza)	\$23 500 millones	\$43 000 millones	+83%
Mercado de consumo de alimento empaquetado / volumen (base 100: 1998)	78.5	100	+27.5%
Ventas en supermercados en dólares	\$15 600	\$26 000	+66%
Ventas en supermercados en volumen (base 100: 2001)	83,0	90.0	+8,5%
Ventas en centros comerciales (base 100: 1997: precios corrientes)	99.0	290	+192%
Ventas en almacenes y autoservicios en volumen (base 100: 2001)	87	122	+40%

FUENTE: Elaboración propia, sobre la base de información oficial.

A pesar de que ha aparecido un mercado de bienes de lujo, las clases medias altas no gastan irracionalmente. Dada la capacidad que manifiestan en el uso de las nuevas tecnologías, antes que ir a comprar un CD bajan música por Internet, lo cual supone una inversión permanente en la renovación de la tecnología personal. Esto ocurre también con el consumo de cine. Es muypreciado en estas clases el tiempo que se dedica al esparcimiento, al descanso y a relajarse o, al menos, se afirma que es un valor importante, pues contribuye a su diferenciación de estratos que se encuentran más abajo en la escala social. Si para las clases medias altas es un signo de distinción, para las clases medias bajas recuperadas es un signo de diferenciación de los más pobres.

Para concluir, puede decirse que en la actualidad hay unas nuevas clases medias en términos de prácticas sociales, estilos de vida y expectativas con respecto al presente y al futuro. Si las viejas clases medias orientaban sus prácticas a conseguir mayor bienestar en el futuro, hoy

el bienestar se centra en satisfacer necesidades del presente. Ya no es el ahorro la característica que pauta sus prácticas, sino más bien el consumo de diversos bienes que garanticen una mejor calidad de vida y faciliten cierto bienestar y espacio para el tiempo libre. El futuro se proyecta en los hijos haciendo sacrificios personales en pos del aseguramiento del tan anhelado ascenso social.

BIBLIOGRAFÍA

- Ameztoy, María Virginia (1997), "Cine argentino, un continuo regreso de exilios", Ana Wortman (ed.), *Políticas y espacios culturales en Argentina. Continuidades y rupturas en una década de democracia*, Buenos Aires, Oficina de Publicaciones del CBC.
- Arellano Cueva, Rolando (2008), "Valores e ideología: El comportamiento político y económico de las nuevas clases medias en América Latina", documento presentado en el Conversatorio sobre las Clases Medias en América Latina, Barcelona, Centro de Información y Documentación de Barcelona (CIDOB), octubre.
- Arizaga, Cecilia (2000), "Murallas y barrios cerrados. La morfología espacial del ajuste en Buenos Aires", *Nueva Sociedad*, núm. 166, Caracas, marzo-abril.
- (2005), *El mito de la comunidad en la sociedad globalizada. Countries y urbanizaciones cerradas en Argentina*, Buenos Aires, El Cielo por Asalto.
- Aronskind, Ricardo (2001), *¿Más cerca o más lejos del desarrollo? Transformaciones económicas en los noventa*, Buenos Aires, Libros del Rojas.
- Bagu, Sergio (1950), "La clase media en Argentina", *La clase media en Argentina y Uruguay*, Buenos Aires, Cuatro Colaboraciones/Ediciones Theo Crevenna.
- Basualdo, Eduardo (2000), *Concentración y centralización del capital en Argentina durante la década del noventa*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes/Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso)/Instituto de Estudios sobre Estado y Participación (IDEP).
- (2001), *Sistema político y modelo de acumulación en Argentina*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes/Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso)/Instituto de Estudios sobre Estado y Participación (IDEP).
- Bauman, Zygmunt (1999), *La globalización, sus consecuencias humanas*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- (2001a), *La sociedad individualizada*, Buenos Aires, Taurus.

- Bauman, Zygmunt (2001b), *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*, Buenos Aires, Gedisa.
- Bell, Daniel (1976), *Las contradicciones culturales del capitalismo*, Buenos Aires, Alianza.
- Bocock, Robert (1993), *El consumo*, Madrid, Talasa.
- Bologna, Sergio (2004), *Crisis de la clase media y posfordismo*, Madrid, Akal.
- Bourdieu, Pierre (1988), *La distinción*, Madrid, Taurus.
- Burkart, Mara E. (2007), "La clase media se ríe de sí misma y se burla del poder: Satiricón, Chaupinela y HUM@", documento presentado en la mesa Campo cultural, política y clases medias en Argentina. Iniciativas y tensiones, quincuagésimo aniversario de la carrera de sociología y séptimas jornadas de sociología, Centro Cultural Ricardo Rojas, Buenos Aires, 7 y 9 de noviembre.
- Carbajal, Rodrigo (2003), "Transformaciones socioeconómicas y urbanas en Palermo", *Revista Argentina de Sociología*, año 1, vol. 1, núm. 1, Buenos Aires.
- Carli, Sandra (1997), "Clases medias, pedagogías y miseria social en la historia reciente de la Argentina. El lugar de la infancia (1955-1976)" [en línea], <http://168.96.200.17/ar/libros/anped/1418T.PDF>.
- (2003), "Educación pública, historia y promesas", *Los sentidos de lo público: Reflexiones desde el campo educativo. ¿Existe un espacio público no estatal?*, Buenos Aires, Novedades Educativas.
- Castells, Manuel (1997), "La era de la información. Economía, sociedad y cultura", *La Sociedad Red*, vol. 1, Buenos Aires, Alianza Editorial.
- Casullo, Nicolás (2006), "El curso de la historia", *La tecla Ñ, Revista Digital de Cultura*, núm. 19 [en línea], <http://www.icarodigital.com.ar/numero3/entrevistas/casullo.htm>.
- Cavarozzi, Marcelo (1999), "El modelo latinoamericano: Su crisis y la génesis de un espacio continental", Manuel Garretón (ed.), *América Latina: Un espacio cultural en el mundo globalizado*, Bogotá, Andrés Bello.
- CEDEM (Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano) (2004), "Palermo Viejo. Transformaciones económico territoriales: De los talleres mecánicos a la gastronomía y los locales especializados en prendas de vestir y en objetos de decoración y diseño, 1993-2002", *Informe CEDEM*, Buenos Aires.
- Crompton, Rosemary (1994), *Clase y estratificación. Una introducción a los debates actuales*, Madrid, Tecnos.
- Delich, Francisco (2002), *La crisis en la crisis*, Buenos Aires, Eudeba.
- El país digital* (2007), "Una clase que surge a medias" [en línea], http://www.elpais.com.uy/Suple/DS/07/09/02/sds_300661.asp.
- Ewen, Stuart (1988), *Todas las imágenes del consumismo*, Buenos Aires, Grijalbo.

- Featherstone, Mike (1991), *Cultura de consumo y posmodernismo*, Buenos Aires, Amorrortu.
- Feijoó, María del Carmen (1992), "Los gasoleros. Estrategias de consumo de los NUPO", Alberto Minujin *et al.* (comps.), *Cuesta abajo. Los nuevos pobres: Efectos de la crisis en la sociedad argentina*, Buenos Aires, Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF)/Losada.
- (2001), *Nuevo país, nueva pobreza*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Finkelievich, Susana (2007), *La innovación ya no es lo que era: Impactos meta-tecnológicos en las áreas metropolitanas*, Buenos Aires, Dunken.
- Finkelievich, Susana y Alejandro Prince (2007), "El (involuntario) rol social de los cibercafés" [en línea], <http://www.oei.es/tic/rolcibercafes.pdf>.
- Fradkin, Raúl (2002), *Cosecharás tu siembra*, Buenos Aires, Prometeo.
- García Canclini, Néstor (1942), "La clase media en la ciudad de Buenos Aires", *Boletín del Instituto de Sociología*, vol. 1.
- (1943), "Sociografía de la clase media en Buenos Aires: las características culturales de la clase media en Buenos Aires estudiadas a través de la forma de empleo de las horas libres", *Investigaciones del Instituto de Sociología*, Buenos Aires, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.
- (1950), "La clase media en Argentina con especial referencia a los sectores urbanos", Theo Crevenna (comp.), *La clase media en Argentina y Uruguay*, Washington, D. C., Oficina de Ciencias Sociales, Unión Panamericana.
- (1977), *La producción simbólica. Teoría y método en sociología del arte*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- (1994), *Consumidores y ciudadanos*, Buenos Aires, Gedisa.
- Germani, Gino (1955), *Estructura social de Argentina. Análisis estadístico*, Buenos Aires, Solar.
- Gettino, Octavio (1991), *Las industrias culturales en Argentina*, Buenos Aires, Fundación Ciccus.
- Gilman, Claudia (2003), *Entre la pluma y el fusil. Debates y dilemas del escritor revolucionario en América Latina*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Gociol, Judith y Hernán Invernizzi (2003), *Un golpe a los libros*, Buenos Aires, Eudeba.
- Gómez Marcelo (2007), "Las clases medias en Argentina. Algunos problemas de la caracterización germaniana y los cambios en la estructura de clases en los '90", inédito.
- (2008), "La soja de la discordia. Los sentidos y estrategias en la movili-

- zación de la pequeña burguesía” [en línea], http://laboratorio.fsoc.uba.ar/textos/22_5.htm.
- Hopenhayn, Martín (1999), “Vida insular en la aldea global”, J. Barbero *et al.* (eds.), *Cultura y globalización*, Bogotá, Centro de Estudios Sociales (CES), Universidad Nacional de Colombia.
- Jameson, Frederic (1991), “La lógica cultural del capitalismo tardío”, *Teorías de la posmodernidad*, Madrid, Trotta.
- Jorrat, Jorge Raúl (2008), “Percepciones populares de clase”, Buenos Aires, Universidad Nacional de Buenos Aires/Instituto Gino Germani, en prensa.
- Kessler, Gabriel (1998), “Lazo social, don y principios de justicia: Sobre el uso del capital social en sectores medios empobrecidos”, Emilio de Ipolo (ed.), *La crisis del lazo social, Durkheim cien años después*, Buenos Aires, Eudeba.
- (2000), “Redefinición del mundo social en tiempos de cambio. Una tipología para la experiencia de empobrecimiento”, Maristella Svampa (ed.), *Desde abajo, la transformación de las identidades sociales*, Buenos Aires, Universidad Nacional de General Sarmiento/Biblos.
- King, John (1980), *El Di Tella y el desarrollo cultural argentino en la década del sesenta*, Buenos Aires, Ediciones de Arte Gagaglione.
- Landi, Óscar (1984), “Cultura y política en la transición a la democracia”, *Nueva Sociedad*, Caracas, julio/agosto.
- Lash, Scott (1998), *Sociología del posmodernismo*, Buenos Aires, Amorrortu.
- Lash, Scott y John Urry (1998), *Economías de signos y espacios. Sobre el capitalismo de la posorganización*, Buenos Aires, Amorrortu.
- López, Artemio (2004), *La declinación de la clase media argentina. Transformaciones de la estructura social (1974-2004)*, Buenos Aires, Libros de Equis.
- López-Ruiz, Osvaldo (2002), “Los ejecutivos de las transnacionales: De ‘trabajadores de altos ingresos’ a ‘capitalistas en relación de dependencia’”, *Nueva Sociedad*, núm. 179, Caracas.
- Lozano, Claudio (2001), “Contexto económico, político y social de la protesta en la Argentina contemporánea”, *Informe Central de Trabajadores Argentinos*, Buenos Aires [en línea], www.cta.org.ar/documentos, octubre.
- 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”, Maristella Svampa (ed.), *Desde abajo, la transformación de las identidades sociales*, Buenos Aires, Universidad Nacional de General Sarmiento/Biblos.
- Masseroni, Susana y Susana Sauane (2004) “Crisis social y subjetividad, la percepción de la crisis por mujeres de clases medias”, *Papeles de Población*, núm. 039, México.

- Mato, Daniel (2007), "Todas las industrias son culturales: Crítica de la idea de industrias culturales y nuevas posibilidades de investigación", *Revista Nueva Época*, núm. 8, julio-diciembre.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2004), "La tendencia y perspectivas en la evolución del empleo, 2003-2004" [en línea], <http://www.trabajo.gov.ar/prensa/documentos/evoluciondelemplo.pdf>.
- Minujin, Alberto *et al.* (comps.) (1992), *Cuesta abajo. Los nuevos pobres: Efectos de la crisis en la sociedad argentina*, Buenos Aires, Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF).
- Minujin, Alberto y Gabriel Kessler (1994), *La nueva pobreza en Argentina*, Buenos Aires, Planeta.
- Mongin, Olivier (2006), *La condición urbana. La ciudad a la hora de la mundialización*, Buenos Aires, Paidós.
- Mora y Araujo, Manuel (2008), "Vulnerabilidad de las clases media en América Latina. Competitividad individual y posición social", documento presentado en el seminario ADI 2008, Las Clases Medias en América Latina, Barcelona, 3 de octubre.
- Morley, David (1996), *Televisión, audiencia y estudios culturales*, Buenos Aires, Amorrortu.
- Muraro, Heriberto (1972), *Neoliberalismo y comunicación de masas*, Buenos Aires, Eudeba.
- (1987), *Invasión cultural, economía y comunicación*, Buenos Aires, Legasa.
- Nahirñak, Paula (2007), "El mercado de trabajo en las actividades e industrias culturales", inédito.
- Natanson, José (2008), "Kirchner y la clase media argentina", *Página 12* [en línea], <http://aquevedo.wordpress.com/2008/08/17/kirchner-y-la-clase-media-argentina-por-j-natanson>.
- Oliveto, Guillermo (2008), "Estudio pulso social", Consultora CCR, noviembre.
- Oropeza, Mariano (2003), "Un barrio a la carta. Un ensayo sobre estilos de vida y ciudad en un caso", Ana Wortman (ed.), *Pensar las clases medias. Consumos culturales y estilos de vida urbanos en la Argentina de los noventa*, Buenos Aires, La Crujía.
- Ortiz, Renato (1994), *Mundialización y cultura*, Buenos Aires, Alianza.
- Ponza, Pablo (2008a), "Los sesenta-setenta: Intelectuales, revolución, libros e ideas", documento presentado en el Taller de Estudios Andino Amazónicos (TEIAA), Barcelona, Departamento de Historia de América, Universidad de Barcelona [en línea], http://www.ncsu.edu/project/acontracorriente/winter_08/Ponza.pdf.

- Ponza, Pablo (2008b), "Comprometidos, orgánicos y expertos: Intelectuales, marxismo y ciencias sociales en la Argentina (1955-1973)", *A Contra Corriente*, vol. 5, núm. 2.
- Portaniero, Juan Carlos (1982), "Nación y democracia en la Argentina del novecientos", *Punto de Vista*, año 5, marzo.
- Rocchi, Fernando (1998), "Consumir es un placer. La industria y la expansión de la demanda en Buenos Aires a la vuelta del siglo pasado", *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, núm. 148, vol. 37, Buenos Aires, enero-marzo.
- Romero, Luis. A. (1995), "Una empresa cultural. Los libros baratos", L. Gutiérrez y L. A. Romero (eds.), *Sectores populares, cultura y política*, Buenos Aires, Sudamericana.
- Sarlo, B. (1985), *El imperio de los sentimientos*, Buenos Aires, Catálogos.
- (1988), *Buenos Aires, una modernidad periférica*, Buenos Aires, Nueva Visión.
- Sassen, Saskia (2007), *Sociología de la globalización*, Buenos Aires, Katz Editores.
- Sebreli, Juan José (2003), *Buenos Aires, vida cotidiana y alienación*, Buenos Aires, Sudamericana.
- Sennet, Richard (2000), *La corrosión del carácter*, Buenos Aires, Anagrama.
- (2007), *La cultura del nuevo capitalismo*, Buenos Aires, Anagrama.
- Sigal, Silvia (1991), *Intelectuales y poder en la década del sesenta*, Buenos Aires, Punto Sur.
- Silverstone, Roger (1994), *Televisión y vida cotidiana*, Buenos Aires, Amorrortu.
- Sklair, Leslie (2003), *Sociología del sistema global*, Buenos Aires, Gedisa.
- Swampa, Maristella (2000), "Clases medias, nueva cuestión social y marcos de sociabilidad", *Punto de Vista*, núm. 67, Buenos Aires, agosto.
- (2001), *Los que ganaron, la vida en countries y barrios cerrados*, Buenos Aires, Biblos.
- (2005), *La sociedad excluyente*, Buenos Aires, Taurus.
- Swampa, Maristella (comp.) (2000), *Desde abajo. La transformación de las identidades sociales*, Buenos Aires, Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS)-Biblos.
- Swampa, Maristella e Inés Gonzalez Bombal (s. f.), "Movilidad social ascendente y descendente en las clases medias argentinas: Un estudio comparativo" [en línea], <http://www.maristellaswampa.net/archivos/ensayo28.pdf>.
- Tessi, Martín (2003), "Las guías del ocio y los jóvenes artistas visuales: Publicidad de actividades y estatización de la vida cotidiana", Ana Wortman (ed.), *Pensar las clases medias. Consumos culturales y estilos de vida urbanos en Argentina de los noventa*, Buenos Aires, La Crujía.

- Terán, Óscar (coord.) (1982), *Ideas en el siglo. Intelectuales y cultura en el siglo xx latinoamericano*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Terrero, Patricia (1999), "Ocio, prácticas y consumos culturales. Aproximación a su estudio en la sociedad mediatizada", Guillermo Sunkel (ed.), *Los consumos culturales en América Latina*, Bogotá, Andrés Bello.
- Tiramonti, Guillermina (2004), "La configuración fragmentada del sistema educativo argentino", Buenos Aires, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso).
- (2005), "La reconfiguración de la educación en los últimos sesenta años", *Revista Ñ*, 20 de agosto.
- Torrado, Susana (1994), *Estructura social de Argentina, 1945-1983*, Buenos Aires, Ediciones de la Flor.
- Weinstein, Irene (2008), "La demanda de educación progresista. Evolución del discurso de los padres en las escuelas privadas progresistas. Tesis de maestría en gestión educativa (Buenos Aires, 1970-2000)" [en línea], <http://www.udesa.edu.ar/files/MaeEducacion/WEINSTEIN.PDF>.
- Wortman, Ana (2001), "Globalización cultural, consumos y exclusión social", *Nueva Sociedad*, núm. 175, Caracas, septiembre-octubre.
- (2002), "Entre la globalización y la exclusión social en la Argentina", Mónica Lacarrieu y Marcelo Alvarezén (comps.), *La (indi)gestión cultural. Una cartografía de los procesos culturales contemporáneos*, Buenos Aires, Ediciones Ciccus-La Crujía.
- (2003a), "Subjetividad y sociedad de consumo en la Argentina de los noventa, el impacto del toyotismo" [en línea], <http://www.iigg.fsoc.uba.ar/hemeroteca/elatina/elatina2.pdf>.
- (2007), *Construcción imaginaria de la desigualdad social*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (Clacso).
- Wortman, Ana (ed.) (2003b), *Pensar las clases medias. Consumos culturales y estilos de vida urbanos en la Argentina de los noventa*, Buenos Aires, La Crujía.
- (comp.) (2004), *Imágenes publicitarias, nuevos burgueses*, Buenos Aires, Prometeo Libros.

MOVILIDAD SOCIAL Y ECONÓMICA EN BRASIL: ¿UNA NUEVA CLASE MEDIA?

FABIANA LUCI DE OLIVEIRA*

RESUMEN

En el presente texto se analiza el surgimiento de un nuevo segmento medio, la clase C, que se perfila como la nueva clase media brasileña, a la cual denominaremos clase media popular.

¿Qué es ser de clase media? No existe un consenso claro en torno del concepto de clase media, pero un factor común a casi todas las definiciones es el aspecto que refiere a los valores y aspiraciones: ser de clase media es aspirar a una vida mejor para el futuro y tratar de distinguirse por vía de una modalidad de consumo que procura garantizar su posición en un estatus de clase media. Lo que permitió que esta clase C emergente actuara con valores de clase media fue la expansión y el abaratamiento del crédito, asociados con un contexto macroeconómico considerablemente positivo, de optimismo y estabilidad en el mercado mundial, crecimiento del producto interno bruto (PIB) de Brasil, recuperación del valor del salario mínimo, control de la inflación y aumento del empleo formal, elementos que, sumados, contribuyeron al establecimiento de un marco de estabilidad económica.

Como veremos más adelante, esta nueva clase media —la clase media popular— se distingue de la clase media tradicional —la clase media alta— por tener menos escolarización y menores ingresos, pero se aproxima a ella por apropiación de símbolos e incorporación de valores en cuanto a sus aspiraciones: la búsqueda de ascenso y diferenciación social por medio de la educación y del consumo.

En el presente trabajo analizamos la conceptualización de la clase

* Doctora en Sociología de la Universidad Federal de San Carlos (UFSCar) y especialista en encuestas de la Universidad de Michigan. Directora asociada del Instituto de Investigaciones Foco Br.

media, desde su formación y surgimiento en Brasil hasta el momento actual de euforia, pasando por la crisis que enfrentó en la década de 1980. Pero destacamos las fragilidades de este proceso de movilidad social reciente, señalando las principales amenazas y desafíos que la nueva clase media popular tendrá que enfrentar para consagrarse realmente como un grupo de ascenso robusto en el segmento medio, y no como un grupo de ascenso artificial. Uno de los desafíos principales que esta clase deberá enfrentar es la crisis económica mundial que se perfila aceleradamente.

El texto está organizado en cuatro secciones. En la primera presentamos la problemática general de la movilidad social en Brasil. En la segunda exploramos lo que es ser de clase media. En la tercera analizamos históricamente la formación de la clase media en Brasil, pasando por los principales contextos de esta clase hasta nuestros días. Finalmente, en la cuarta sección examinamos los principales desafíos que tiene por delante la nueva clase media de Brasil.

PRESENTACIÓN

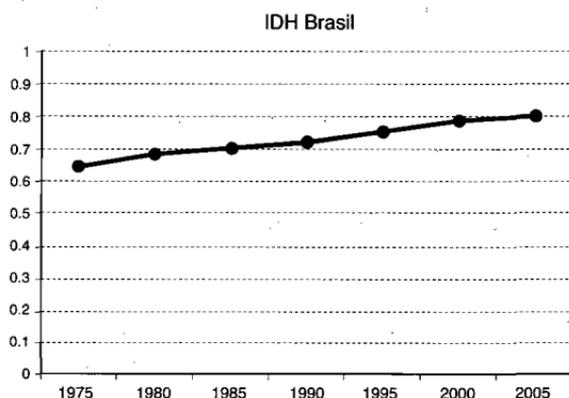
Brasil es un país de contrastes, históricamente conocido por sus grandes desigualdades sociales; un país rico, pero extremadamente injusto y desigual.

En la década de 1970 el economista brasileño Edmar Bacha acuñó la expresión “Belindia” para definir estos contrastes, a partir de la idea de que Brasil era una mezcla de una Bélgica pequeña y próspera y una India inmensa y pobre. Transcurridas poco más de tres décadas, ¿será la metáfora de “Belindia” todavía válida para describir al país?

De acuerdo con datos del Banco Mundial, en la década de 1970 el índice de Gini (principal indicador de la desigualdad de ingreso) estaba en 0.662. En 2004 el coeficiente bajó a 0.564, pero, a pesar de esa disminución, Brasil seguía ocupando el poco prestigioso décimo lugar entre los países más desiguales del mundo.

El índice de Gini sigue siendo elevado, pero en los últimos años ha venido disminuyendo considerablemente. Según el Instituto de Investigación Económica Aplicada (IPEA), el nivel de desigualdad en la distribución del ingreso observado en la Encuesta Nacional de Hogares (PNAD) de 2004 fue el más bajo en la historia de estas encuestas,

Gráfica 1. Índice de desarrollo humano de Brasil.



FUENTE: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) [en línea], <http://hdrstats.undp.org/indicadores/10.html>.

y la reducción de la desigualdad se ha mantenido, lo que, más recientemente, dio lugar a un clima de gran euforia en el país.

El índice de desarrollo humano (IDH) es otra medición que indica una mejoría en las condiciones de vida de los brasileños y una reducción de las desigualdades. De la década de 1970 a la de 2000 Brasil pasó del grupo de países de desarrollo humano medio al grupo de países con un índice elevado (aunque se encuentra en la línea divisoria entre los grupos, en el lugar 70).

Esos dos indicadores nos llevan a pensar que Brasil sigue siendo muy desigual, pero que esa desigualdad viene disminuyendo, aunque a partir de niveles astronómicos.

En 2008 se sumaron otros indicadores socioeconómicos al IDH y al índice de Gini, lo que denotaría mejoras sustanciales en la calidad de vida de la población. Se produjo un aumento de la riqueza nacional (producto interno bruto o PIB), una expansión de la oferta de crédito —para personas tanto físicas como jurídicas—, la inflación se mantuvo controlada a niveles reducidos, se registró una recuperación del empleo formal y un aumento real del valor del salario mínimo, a la vez que se equilibraron las cuentas nacionales y el país pasó a ser considerado un buen destino para las inversiones, según las entidades internacionales de calificación del riesgo. Otro factor positivo es la estabilidad política, toda vez que, desde la redemocratización, con la Constitución de 1988 y las elecciones presidenciales directas

de 1989, el país procura fortalecer la ciudadanía y las instituciones democráticas. Con ello, se estableció en Brasil un contexto de estabilidad económica y política.

Ese equilibrio macroeconómico más reciente propició el ascenso de contingentes de ciudadanos a los segmentos medios de la pirámide social de Brasil. Sumado a los aspectos económicos, en la última década se registró también una gran expansión del sistema universitario y una mejora significativa del nivel de escolarización de la población.

Según estudios de importantes institutos de investigación divulgados por la prensa en 2008, Brasil finalmente puede ser considerado un país de clase media, con poco más de la mitad de su población en ese segmento. Así se abrió el debate sobre el tipo de clase media que se está forjando allí, denominándola nueva clase media de Brasil.

El concepto de clase media que se maneja en investigaciones como las de la Fundación Getúlio Vargas (FGV), la consultora de mercadotecnia Ipsos y el IPEA¹ no es el concepto clásico de clase media, de un grupo de la pequeña burguesía propietario de pequeños medios de producción y empresas de pequeña escala en los sectores del comercio y los servicios; tampoco el de la clase media compuesta por profesionales liberales, gerentes y “funcionarios de cuello blanco” (a propósito, Wright Mills ya hablaba de una nueva clase media en la década de 1950, al describir ese segmento) (Wright Mills, 1976). No, la nueva clase media brasileña a la que se refieren estos estudios y que ha sido celebrada por la prensa es la que llegó a la mitad de la pirámide socioeconómica, que recibe, en promedio, el ingreso medio de la sociedad. Es el concepto estadístico de clase media o, más precisamente, la clase C.²

Si comparamos esa nueva clase media de Brasil con la clase media de países desarrollados, observaremos una gran diferencia, una brecha en lo que se refiere a nivel de ingresos, escolarización, acceso a la información y a bienes culturales, perfiles de aspiraciones e, inclu-

¹ Fundación Getúlio Vargas (FGV) [en línea], <http://www.fgv.br/cps/classemedia>; Ipsos [en línea], www.ipsos.com.br; Instituto de Investigación Económica Aplicada (IPEA) [en línea], <http://www.ipea.gov.br>.

² Según la definición del estudio de la FGV, “la clase C es la clase central debajo de la A y B y por encima de la D y E. A fin de cuantificar las franjas, calculamos el ingreso familiar per cápita del trabajo y después lo expresamos en términos equivalentes de ingreso familiar total de todas las fuentes. La franja C central está comprendida entre los R\$ 1 064 y los R\$ 4 561 a precios de hoy en el Gran São Paulo. Nuestra clase C está comprendida entre los inmediatamente comprendidos por encima del 50% más pobre y el 10% más rico en el cambio de siglo” (Néri, 2008: 5).

sive, modalidades de consumo (en lo que atañe al nivel de perfeccionamiento de los bienes y servicios).

La denominada nueva clase media brasileña vio aumentar su ingreso, empezó a consumir más, pero sin un consumo diferenciado de productos de marca, viajes internacionales, servicios de enseñanza privada, servicios de salud privados avanzados, bebidas y comidas importadas, entre otros. No obstante lo cual, es una clase que procura distinguirse por el consumo, especialmente en relación con los segmentos más bajos (clases DE).

Como se lee en la revista *The Economist*, en un artículo sobre el crecimiento de la clase media de Brasil,

La incorporación a la clase media trae consigo un previsible gusto por el yogurt y otros lujos. Pero, al ir de compras, los brasileños de clase media son más conscientes del estatus que los norteamericanos y europeos de clase media. "Se trata de personas que habitualmente sirven a otros —dice Nicola Calicchio, de *McKinsey*, una consultora—, de modo que ser servido es muy importante para ellas." Tal vez los brasileños de clase media eviten las tiendas extravagantes que surten a los ricos, pero tampoco quieren que su entorno luzca barato. Esto puede decirse también de otras poblaciones, pero la sensibilidad al entorno —no querer sentirse "barato"— es particularmente notoria en Brasil.³

También según la publicación mencionada, quien dicta las normas de consumo y las aspiraciones de la masa de la clase media brasileña es, principalmente, la televisión. "La percepción del consumidor en relación con la moda y las marcas es, sobre todo, moldeada por las telenovelas de las horas pico que se difunden por la televisión abierta y que son vistas por una audiencia de decenas de miles de personas." De acuerdo con la publicación, eso refuerza también la adopción de patrones de belleza y estética semejantes a los de los personajes de la televisión, lo que determina de parte de la clase media de Brasil un consumo estético excesivo y la búsqueda incesante de gimnasios y cirugías plásticas.

³ El llamado "milagro económico" de Brasil correspondió a la aceleración del crecimiento económico, sobre todo entre los años 1968 y 1973. Ese crecimiento se basó en gran parte en el financiamiento externo para la expansión de la industria nacional. El "milagro brasileño" estuvo condicionado por una coyuntura internacional extremadamente favorable (exceso de liquidez); con la crisis del petróleo iniciada en 1973 esa coyuntura dejó de existir. La inflación de Brasil volvió a aumentar rápidamente y la deuda externa se elevó de manera sustancial.

La televisión y, más decisivamente, las telenovelas, contribuyen así a masificar el ideal brasileño de ser de clase media. El brasileño quiere pertenecer a la clase media, quiere tener auto, casa propia, empleada doméstica, quiere ahorrar, viajar, soñar y planear una vida mejor y diferenciarse de los segmentos más bajos, y el consumo es la principal vía de distinción. Además, con la expansión del crédito, la posibilidad de consumir está abierta a la mayoría de la población. El crédito es la principal puerta al ascenso en la pirámide social.

A partir, entonces, de este análisis de la explosión de la clase media en Brasil, el presente trabajo intenta retratar a esta clase media, ver cómo surgió y se desarrolló y cómo se presenta hoy en la sociedad brasileña.

El ascenso de la clase media en el país fue impulsado principalmente por las transformaciones fundamentales que atravesó la sociedad brasileña a partir de la década de 1930, un crecimiento propiciado por los procesos de fuerte industrialización y urbanización y por el aumento de la participación del Estado en la economía. Esos procesos se aceleraron en los años sesenta y setenta con el llamado “milagro económico”.⁴

Hasta esa época, la clase media era considerada propietaria de pequeñas empresas y, a partir del avance de la industrialización en esos años, se produjo la expansión del empleo asalariado y surgió una nueva clase media, la clase media asalariada, formada por funcionarios y gerentes de grandes empresas y de reparticiones públicas (la burocracia del Estado).

En las décadas de 1980 y 1990 se produjo un fenómeno de movilidad descendente en la clase media, provocado principalmente por la crisis de la deuda (el “milagro económico” de esos años se sustentó en el endeudamiento externo). Fue un periodo de recesión, con diversos shocks heterodoxos en la economía e intentos de implementar planes de estabilización para contener los índices galopantes de inflación.

Más recientemente, sobre todo a partir de 2005, se registró un nuevo impulso al crecimiento de la clase media de Brasil motivado por un círculo virtuoso, a partir de la expansión del crédito y de la facilidad del acceso a éste, del control de la inflación, de la estabilidad y del crecimiento de la economía, que sentaron las bases para la recuperación

⁴ *The Economist*, “Half the nation, a hundred million citizens strong” [en línea], http://www.economist.com/world/americas/displaystory.cfm?story_id=12208726, 11 de septiembre de 2008.

de la oferta de empleos formales y para la expansión de los programas gubernamentales de redistribución del ingreso, que ayudan a dinamizar aún más la economía.

En Brasil, según datos divulgados a fines de 2008 por quien a la sazón era presidente del banco central, Henrique Meirelles, el crecimiento medio del PIB entre 1999 y 2003 fue de 1.9%, en tanto que en el periodo de 2004 a 2007 pasó a 4.2 por ciento.

El ritmo de crecimiento de la economía mundial también contribuyó decisivamente al establecimiento de este contexto, con una reanudación de la inversión y un clima de mayor optimismo.

En el presente trabajo analizaremos cada uno de esos periodos, señalando quiénes son la clase media, quiénes la componen, cuáles son sus anhelos y sus expectativas. Al final, ofreceremos una breve reseña de los desafíos que enfrentará esta clase con el agravamiento del panorama actual de crisis financiera internacional.

Para este análisis utilizaremos bases de datos cualitativos y cuantitativos y recurriremos a diversas fuentes, como las siguientes:

- 1] Entrevistas con especialistas en consumo.
- 2] Examen bibliográfico e investigación documental.
- 3] Investigaciones cuantitativas divulgadas por los institutos Ipsos, FGV e IPEA.
- 4] Investigaciones cualitativas realizadas por Ipsos.
- 5] Datos del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) (Encuesta Nacional de Hogares o PNAD).
- 6] Experiencia etnográfica de la autora.

INTRODUCCIÓN

Cambios en la estructura socioeconómica de la sociedad brasileña

La estructura social y económica de la sociedad brasileña sufrió alteraciones considerables en las últimas décadas y, más acentuadamente, en los últimos años.

Cuando observamos el movimiento de la pirámide social brasileña en los últimos tres años, detectamos una explosión de la clase media. Los datos de la investigación de Cetelem/Ipsos revelan que en 2005

cerca de 34% de la población brasileña estaba en el medio de la pirámide (clase C). En 2007, el porcentaje era del 46% —un crecimiento de 12 puntos porcentuales en apenas dos años.

En números absolutos, la población brasileña pasó de unos 182 millones en 2005 a poco más de 184 en 2006, llegando a 187 millones en 2007. Ello significa que la población perteneciente a la clase media creció de cerca de 62 millones a unos 86 millones.

Tanto la investigación de Cetelem como las investigaciones divulgadas en el segundo semestre de 2008, y las de la FGV y del IPEA, demuestran que la clase media brasileña viene aumentando considerablemente y fortaleciéndose. Sobre la base de esos datos es posible sumarse al coro de los que afirman que Brasil es ahora un país de clase media. Como publicó recientemente la revista *The Economist* (2008), “Brasil, antes conocido por sus extremos, es ahora un país de clase media”.

Cuando analizamos los porcentajes de las diferentes investigaciones citadas puede haber pequeñas variaciones, pero la tendencia es innegable: se observa un auge de la clase media de Brasil, lo que determina el fortalecimiento de su mercado de consumo.

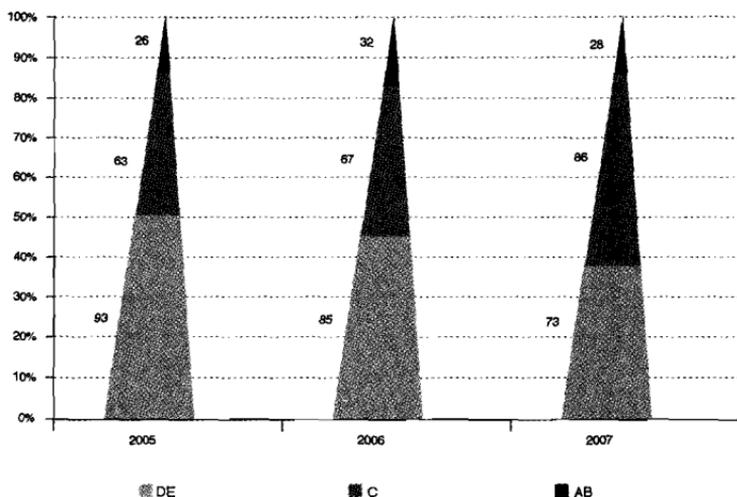
Y ¿qué significa vivir como clase media? Los principales indicadores son tener empleo formal y estable, tener acceso a la educación de nivel superior y de calidad, habitar una casa propia, tener capacidad de ahorro y planear el futuro, tener acceso a los bienes de la era de la tecnología de las comunicaciones y la información (celular, computadora, Internet), tener facilidad para consumir bienes culturales, servicios y esparcimiento y, en términos de actitud, anhelar el ascenso social (véanse Bonelli, 1989; O’Dougherty, 1998 y Néri, 2008).

Pero es importante observar que existe una diferencia entre los valores asumidos por la nueva clase media popular y la tradicional clase media alta. Para la clase media popular algunos de esos bienes todavía no son accesibles; lo que resume el significado de vivir como clase media popular es tener empleo y acceso al crédito, lo cual garantiza la capacidad de financiar los bienes de consumo y brinda posibilidades de anhelar y planear “una vida mejor”.

El fenómeno del fortalecimiento de la clase media en Brasil se remonta a la década de 1930, con los procesos de industrialización y urbanización del país.

El ascenso social de la clase media se acentúa aún más en las décadas de 1960 y 1970, en razón del contexto económico del país, propiciado

Gráfica 2. Pirámide socioeconómica de Brasil, 2005-2007
(En millones de habitantes)



FUENTE: Investigación de Cetelem/Ipsos [en línea], http://www.cetelem.com.br/portal/elementos/pdf_barometro2008.pdf.

NOTA: La distribución de la población brasileña en clases fue efectuada a partir de la investigación nacional por muestreo, utilizando el criterio de clasificación económica Brasil.

por el “milagro económico”. Se trata de un periodo caracterizado por una gran movilidad ascendente en la sociedad. En ese periodo, la clase media fue al paraíso.

En los años ochenta se detiene esa movilidad ascendente a raíz de la crisis económica y financiera nacional, impulsada por la deuda, la inflación, la restricción de la oferta de crédito y de la capacidad de ahorro, entre otros factores. Con ello la clase media se redujo un poco. La recesión del periodo asestó un duro golpe a esta clase, determinando un cambio en las modalidades de consumo y el deterioro de la calidad de vida de este segmento. Si en las décadas de 1960 y 1970 la clase media estuvo en el paraíso, en 1980 se llegaría al fin de ese paraíso.

Con la implementación del Plan Real en la década de los noventa se siembra la semilla que dio lugar a la recuperación de la modalidad de vida de la clase media y al auge al que asistimos ahora. La estabilización de la economía, con el control de la inflación, la recuperación de la oferta de empleos formales, el aumento de la escolarización media de la población, la ampliación de los programas de distribución

Cuadro 1. Ingreso medio de hogares de acuerdo con las franjas de salario mínimo, 1996, 2001 y 2006
(En reales [R\$])

<i>Ingreso medio de hogares</i>	<i>1996</i>	<i>1996 (ajustado a la inflación)^a</i>	<i>2001</i>	<i>1996 (ajustado a la inflación)^a</i>	<i>2006</i>
Hasta un salario	74	157	139	196	247
Más de uno y hasta dos	179	378	282	397	545
Más de dos y hasta cinco	380	801	597	840	1 133
Más de cinco y hasta 10	797	1 683	1 269	1 785	2 431
Más de 10	2 603	5 496	3 967	5 581	7 120

FUENTE: Encuesta Nacional de Hogares (PNAD), 1996-2006.

^a Índice de inflación acumulada.

Cuadro 2. Distribución de los hogares de acuerdo con la franja de ingreso total, 1996, 2001 y 2006
(En porcentajes)

<i>Ingreso familiar</i>	<i>Porcentaje de hogares</i>		
	<i>1996</i>	<i>2001</i>	<i>2006</i>
Sin ingresos	2	2	1
Hasta un salario	9	12	13
Más de uno y hasta dos	14	18	22
Más de dos y hasta cinco	30	34	36
Más de cinco y hasta 10	22	18	16
Más de 10	21	14	10
No declara	2	2	2

FUENTE: Encuesta Nacional de Hogares (PNAD), 1996-2001-2006.

del ingreso (como el subsidio familiar denominado Bolsa Família), el aumento real del valor del salario mínimo y la ampliación de la oferta de crédito permitieron que esta clase recuperase su poder de consumo e incrementase su reproducción.

Al observar los datos de la Encuesta Nacional de Hogares (PNAD) en el intervalo de diez años, de 1996 a 2006, vemos que hubo una mejora considerable en el ingreso de la población en general, fruto de la recuperación del valor del salario mínimo.

Observamos que, al mismo tiempo que aumentó el valor del salario mínimo, la distribución del ingreso de los hogares en franjas salariales sufrió algunas alteraciones. Aumentó la concentración de hogares con ingresos entre más de uno y hasta cinco salarios mínimos y disminuyó el porcentaje con ingresos mayores a cinco salarios mínimos. Recordemos que, habitualmente, se define la clase C como la que recibe más de dos y hasta cinco salarios mínimos.

En suma, los datos presentados en los cuadros 1 y 2 nos permiten afirmar que la expansión de la clase C se explica, en gran medida, por el incremento del ingreso familiar y por la reducción de la desigualdad en la distribución del ingreso.

En relación con la posesión de bienes, observamos un aumento significativo en el rubro "congelador" en todas las franjas de ingresos. En la franja por encima de los 10 salarios, la posesión de este bien ya era universal desde 1996. La posesión de línea de teléfono fijo au-

Cuadro 3. Posesión de bienes en los hogares brasileños de acuerdo con la distribución en las franjas de ingresos, 1996 y 2006 (En porcentajes)

<i>Ingreso familiar</i>	<i>Refrigerador</i>		<i>Congelador</i>		<i>Lavadora</i>		<i>Teléfono fijo</i>		<i>Celular</i>
	1996	2006	1996	2006	1996	2006	1996	2006	2006
Sin ingreso	55	71	6	6	13	20	9	21	46
Hasta un salario	36	64	3	4	4	7	4	13	29
Más de uno y hasta dos	52	84	5	7	7	16	4	24	47
Más de dos y hasta cinco	79	95	10	14	18	35	11	47	67
Más de cinco y hasta 10	95	99	19	26	38	65	28	77	86
Más de 10	99	100	44	45	69	86	67	92	95
No declara	75	95	24	28	36	67	37	73	77

FUENTE: Encuesta Nacional de Hogares (PNAD), 1996-2006.

mentó extraordinariamente, y los datos de 2006 indican que también es elevada la posesión de teléfono celular. La posesión de lavadora y de refrigerador también aumentó, pero estos dos últimos bienes todavía son un factor más discriminador en términos de diferencia de ingreso y modalidad de consumo.

En lo que se refiere a la escolarización de la población brasileña en estos 10 años, se observa un gran progreso; menos de la mitad de la población tenía en 2006 baja escolarización. Los indicadores de aumento de la escolarización refuerzan el potencial para la formación de una sociedad de clase media.

Cuadro 4. Escolarización media de los brasileños, 1996 y 2006

(En porcentajes)

<i>Escolarización media de los brasileños</i>	1996	2006
Hasta primaria completa	61	47
Secundaria incompleta o completa	22	23
Preuniversitaria incompleta o completa	12	22
Superior incompleta o completa, o más	5	9

FUENTE: Encuesta Nacional de Hogares (PNAD), 1996-2006.

Pero ¿quién es esta clase media? ¿Quién la compone? ¿Cuáles son los parámetros de definición que utilizamos en este trabajo? En la próxima sección analizaremos más a fondo estos aspectos.

Definición de la clase media brasileña

Según Thomas Friedman (2005), cuando hablamos de clase media nos referimos al segmento de la sociedad que tiene un plan de ascenso social futuro, un plan basado, sobre todo, en la diferenciación social por el consumo.

De acuerdo con datos de la investigación de la FGV, actualmente el 52% de la población —o sea, la mitad de los brasileños— ocupa el estrato medio, definiéndose la clase media por los que tienen empleo formal y acceso al crédito, y poseen un automóvil o una motocicleta. De acuerdo con la FGV ello refiere a familias con un ingreso mensual entre de 1 064 y 4 561 reales.

Para el economista e investigador del IPEA Guilherme Delgado la definición de clase media utilizada por investigaciones como las de la FGV es muy restringida, porque el de la “clase media es un concepto más sociológico que puramente económico. Se trataría de un conjunto de ocupaciones y funciones de la sociedad dentro de la economía que dan acceso a poder, riqueza, bienes socioculturales y una cierta modernidad.” Y termina afirmando: “no lo veo en esta clase media estadística”.⁵

En la investigación de Cetelem-Ipsos se utiliza el denominado “criterio Brasil” (criterio de clasificación económica Brasil) suministrado por la Asociación Brasileña de Empresas de Investigación (ABEP). Con este criterio se calcula el poder de compra de los individuos y las familias urbanas, clasificándolos por clases económicas (A1, A2, B1, B2, C, D, E), de acuerdo con la posesión de bienes de consumo duraderos y servicios, y con la educación del jefe del hogar. En este indicador no se considera de forma directa el criterio de ingreso (véase el Anexo 1).

Según Bonelli (1989), la definición de la clase social se basa en la forma en que los individuos se diferencian y se clasifican en la sociedad, para lo cual un buen parámetro es la medición de la estructura ocupacional. De acuerdo con el criterio utilizado por el investigador, en el estudio de esa diferenciación social tendremos una o varias clases medias.

El aspecto principal para la autora es no restringir esta definición a un sesgo economicista y no apegarse solo a procesos de pérdidas y beneficios en el poder adquisitivo.

Bonelli afirma que la clase media comparte una visión del mundo moldeada por la búsqueda de la diferenciación y el reconocimiento social, sobre todo habida cuenta del éxito profesional alcanzado; el ascenso de esta clase se dio por vía de la escolarización de nivel superior, en detrimento de la de tipo *self made man*.

Con una visión común del mundo, la clase media creó una “conciencia colectiva” que se relacionó con el contexto ocupacional y con las crisis económicas que enfrentó en las décadas de 1980 y 1990. Los valores de la clase media convergen para la adopción de un estilo de vida diferenciado en relación con las clases populares (grupo de referencia comparativo, utilizado para evaluar su situación), y de aproximación a

⁵ Véase [en línea], http://www.unisinos.br/ihuonline/index.php?option=com_temacapa&Itemid=23&task=detalhe&id=1248.

las clases altas (grupo de referencia normativo, utilizado como modelo de adopción de comportamientos, toda vez que anhelan pertenecer a este grupo). Todo ello queda ilustrado por la búsqueda y la adquisición de bienes que dan prestigio social y por la adopción de un estilo de vida diferenciado por vía del consumo (de viajes al exterior, vacaciones en el campo o en la playa, cambio constante del automóvil por el último modelo, buenas escuelas para los hijos, título universitario, aparatos electrónicos y electrodomésticos modernos y de última generación, consumo de bebidas y de otros productos importados, concurrencia frecuente a buenos restaurantes, entre otros).

Poschman *et al.* (2006) definen la clase media por el criterio del posicionamiento de las familias cuya participación financiera se ubica en los tres deciles más altos de la distribución nacional del ingreso personal, sin tener en cuenta la participación relativa en la distribución personal del ingreso de quienes representan el 1% más rico del país. Sobre la base de este cálculo, y utilizando los datos del censo de 2000, afirman que el 31.7% de las familias brasileñas son de clase media. Esas familias tendrían un ingreso de entre 985 reales (6.5 salarios mínimos) y 10 982 reales (72.7 salarios mínimos). Esos valores, fijados actualmente a partir de la corrección de la inflación acumulada en el periodo de 2000 a 2005, de acuerdo con el índice nacional de precios al consumo (INPC), corresponderían al intervalo de ingresos entre 1 556.30 reales y 17 351.56 reales.

Los autores señalan la diferencia entre la clase media de Brasil y la clase media de otros países en lo que se refiere a la valoración de privilegios, como el acceso al consumo de servicios personales —empleada doméstica, chofer particular, cocinera, niñera, guardia de seguridad particular, entre otros. La dimensión del acceso a los servicios personales sería, entonces, otro elemento que define el estilo de vida de la clase media brasileña.

Los autores también evalúan la modalidad de consumo de la clase media brasileña basándose en los datos de la Investigación del Presupuesto Familiar (POF) del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) (2003), ya que el consumo es uno de los principales diferenciales de la caracterización de la clase media, junto con las aspiraciones culturales y la ideología de la meritocracia educacional. Según Poschman *et al.* (2006), “el consumo adquiere un valor complementario de relacionamiento y de apariencia, capaz de permitir la identificación con un estatus social elevado, dentro del proyecto

más amplio de prosperidad fundado en el ascenso y la movilidad intergeneracional". Y concluye: "con ello, la clase media acaba por comprometer porciones significativas de su ingreso en gastos de inversión como vestimenta, habitación, diversión, educación, muy por encima de gastos en 'autopreservación', como serían la alimentación y la salud". Comparando los gastos de la clase media con los gastos de los más pobres, por un lado, y de la población total, por otro, comprueban que gran parte del presupuesto de la población más pobre está comprometido con la subsistencia, alimentación, habitación, vestimenta, higiene y cuidados personales; el tabaco representa un gasto considerable en este segmento. Por su parte, la clase media destina gran parte del presupuesto familiar a educación, esparcimiento y cultura, transporte, asistencia médica y servicios personales.

Ese empeño en mantener la apariencia de un estatus social superior a su verdadero poder de compra hace que la clase media se apoye cada vez más en el endeudamiento. Y, con la expansión del acceso al crédito a partir de 2004 y 2005, un número mayor de personas pasó a consumir dentro de este perfil; de ahí que se haga referencia a un nuevo auge de la clase media en Brasil.

Si comparamos el monto del ingreso familiar de cada estrato de clase (considerando el "criterio Brasil") destinado a gastos esenciales frente a gastos no esenciales, observamos que cuanto más baja la clase más se afecta el presupuesto de gastos esenciales, como los básicos para la subsistencia: alimentos y gastos en energía, agua, saneamiento y vivienda, entre otros.

Otra visión de la clase media de Brasil es la de Bresser Pereira (2005). Según el autor, habida cuenta de las transformaciones tecnológicas y organizacionales registradas en el siglo XX, es posible definir el aumento del número y del poder de los técnicos y burócratas, lo que permitiría hablar de una nueva clase social, la clase media profesional o tecnoburocracia. Esto es así porque el conocimiento se transformó en un factor de producción decisivo y estratégico. El autor entiende que ello permite hablar de consolidación de la democracia en el país, ya que esta solo se consolida en una sociedad cuando existe una mayoría de la población de clase media, "una 'nueva' clase media profesional amplia y una 'antigua' clase media de hombres de negocios de pequeña y mediana escala".

Otros autores señalan la dificultad de hablar de una clase media en los países de América Latina. Tal es el caso, por ejemplo, de Rolando

Cuadro 5. Presupuesto familiar afectado a gastos esenciales y no esenciales
(En porcentajes)

<i>Gastos</i>	<i>AB</i>	<i>C</i>	<i>DE</i>
Gastos esenciales ^a	47	61	76
Gastos no esenciales ^b	53	39	24

FUENTE: Ipsos, *Pulso Brasil*, octubre de 2008.

^a Gastos esenciales: cuota/financiamiento de la vivienda; alquiler; gastos comunes; electricidad; agua y saneamiento; gas de red o tanque; gastos de supermercado (alimentación, limpieza, higiene personal, panadería, carnicería); transporte colectivo; medicamentos.

^b Gastos no esenciales: combustible; esparcimiento; vestimenta de hombre, mujer o niño (prendas de vestir y zapatos); tabaco; empleada doméstica por mes o por día; teléfono fijo; teléfono celular (prepago o pospago); educación (mensualidad escolar); contrato de TV por cable, satélite, Internet; seguros (de vida, del automóvil, de la vivienda); seguro médico/plan de salud; previsión privada; pago de cuotas/créditos.

Arellano (2008). Para este autor no existe una clara especificación de lo que significa el concepto de clase media en América Latina porque la región carece de un patrón o definición uniforme al respecto. Por ello los organismos oficiales de estadísticas de estos países evitan trabajar con el concepto de clases.

Arellano critica sobre todo la adopción de criterios socioeconómicos, ya que estos limitarían el trabajo al partir del nivel de ingresos de las personas e implicarían reforzar estereotipos equivocados. Según el autor, estos estereotipos comportan definir a los integrantes de las clases altas como educados, modernos, blancos, inteligentes, honrados, limpios, informados, urbanos y optimistas. Y los estratos más bajos estarían compuestos por ignorantes, tradicionalistas, indígenas (con la aspiración de ser blancos), poco informados, campesinos, fatalistas, desordenados y deshonestos.

Estos estereotipos no se aplican al caso del criterio socioeconómico brasileño. El "criterio Brasil" es utilizado en gran escala por investigadores e institutos de investigación de Brasil para calcular el poder de compra de las personas, y sirve como sustituto de su clase social. Se trata de un criterio que concita gran credibilidad, pues cuando se habla de clase sobre la base del criterio socioeconómico se encuentra uniformidad. Claro que existen limitaciones en su utilización, principalmente cuando se trata de discriminar los segmentos más altos de la escala social.

Otro aspecto que critica el autor refiere a la inexistencia de un proyecto basado en aspiraciones en la nueva clase media latinoamericana. Para Arellano esa nueva clase media creó sus propios modelos sociales y económicos, por eso la clasifica como clase media divergente, por oposición a la clase media tradicional (tanto emergente como "submergente").⁶

Corresponde subrayar una vez más que cuando hablamos de la nueva clase media de Brasil nos referimos a un grupo diferente del que maneja Arellano. El contexto económico, político y cultural de Brasil es diverso, por lo que es difícil establecer esta generalización de clase media latinoamericana. La nueva clase media brasileña tiene, sí, semejanzas de actitud con la clase media divergente descrita por Arellano, pero en cuanto a los aspectos centrales de aspiraciones, la valoración de la educación como estatus y seguridad, y la valoración del consumo diferenciado y de productos de marca, estos están presentes en la nueva clase media brasileña.

Maureen O'Dougherty (1998) afirma que la clase media es un grupo distinto de las otras clases sociales en lo que se refiere tanto a su dimensión material como simbólica, y sugiere que la clase media debe ser tratada en forma no fragmentada, afirmando que "aunque no sea mi intención minimizar o ignorar las diferencias existentes en el interior de la clase media que otros abordajes de especialistas en distintas disciplinas habitualmente señalan (por ejemplo, Simões, 1992; Velho, 1981; Albuquerque, 1977), quisiera sugerir, a la luz de los trabajos mencionados y de mi propia investigación, que una propuesta fecunda para los análisis de la clase media es considerarla una clase en singular". El intento de construir fronteras y establecer distinciones en su estilo de vida conlleva una separación social en relación con las demás clases, especialmente las más bajas,

⁶ Según el autor, la clase media tradicional emergente es la que sigue las modalidades clásicas de crecimiento social y económico, la clase que empezó a crecer en las décadas de 1960 y 1970 en diversos países de América Latina, compuesta en su mayoría por asalariados y dependientes indirectos de las clases altas. No son grandes emprendedores, pero se empeñan en mantener su empleo y valoran la educación de calidad para sus hijos. Ahora bien, la clase media tradicional "submergente" comenzó a configurarse en la década de 1950 y hoy ha perdido mucho de su poder económico. Esta es la clase media que se posicionaba entre los grandes propietarios industriales y los operarios, tratando de aproximarse a los valores de la clase alta, habitando barrios tradicionales de los países de América Latina. La formación de la nueva clase media divergente, al contrario de las clases medias tradicionales urbanas, es resultante, según el autor, de procesos recientes de migración a las grandes ciudades.

y ese es uno de los principales factores que O'Dougherty utiliza para sustentar su tesis de que, analíticamente, lo mejor es trabajar con una clase media y no con varias. La autora establece un paralelo entre lo que ocurre con la clase media de las décadas de 1980 y 1990 y lo que Da Matta (1979) afirmó respecto a la burguesía decadente, postulando que la expansión del consumo de masas contribuyó al desvanecimiento de las distinciones sociales, lo que llevó a algunos a redoblar esfuerzos en la reconstrucción de barreras materiales y simbólicas.

Como vemos, existen diversas definiciones posibles de la clase media. Los investigadores se basan en criterios y aspectos diversos y diferentes para conceptualizarla, como la educación, el nivel de ingresos, la ocupación, la localización de la vivienda, las modalidades de consumo y otros. Sobre la base de la experiencia recogida en estudios cuantitativos y cualitativos realizados en los últimos años por algunos institutos de investigación, sobre todo por Ipsos, es posible afirmar que la clase media no es actualmente un grupo homogéneo de personas. Existe en esta clase media una segmentación que corresponde a aspiraciones diferentes, de modo que la clase media que describe Bonelli, por ejemplo, podría clasificarse como clase media alta o, en las modalidades de investigación de mercado, utilizando el "criterio Brasil", en los estratos pertenecientes a los grupos A y B.

Existiría la masa de la clase media en el estrato C, o clase media "media" y clase media "baja" (clases C1 y C2 del "criterio Brasil", respectivamente). A esta clase media, a la nueva clase media brasileña, la denominaremos en este trabajo clase media popular, en contraposición a la clase media tradicional y alta.

Según Torres (2004), "la verdadera clase media brasileña es la concebida en las investigaciones de consumo como clase C. Es media no solo porque se ubica en el medio de la pirámide de Brasil, sino porque su consumo, ingreso y escolarización se asemejan al promedio de Brasil."

Entonces, aceptamos aquí la definición de clase media como la que se diferencia por la modalidad de consumo y, en esta modalidad, adoptamos el perfil de consumo de la clase C (del "criterio Brasil").

Y ¿qué es ser de clase C? De acuerdo con la investigación de la FGV, es poseer computadora, celular, automóvil, casa o departamento financiado, tener acceso al crédito, efectuar aportes previsionales com-

plementarios, tener título universitario, acceso a enseñanza privada, plan de salud, seguro de vida, carnet de trabajo.

Conforme a la investigación Pulso Brasil del Instituto Ipsos, la clase C está todavía muy alejada de las clases AB en términos de posesión de bienes y uso de servicios, sobre todo los vinculados con la tecnología.⁷ El cuadro 6 indica la penetración de 17 artículos en los hogares brasileños, clasificados de acuerdo con el “criterio Brasil”. Bienes como el automóvil, la computadora e Internet son los que más diferencian y distancian a la clase C de la clase media tradicional. Por lo tanto, nuestra definición de lo que significa ser de clase C, ser de clase media popular en Brasil, es más restringida que la definición de Néri (2008) e incluye solo la posesión de carnet de trabajo y el acceso al crédito para permitir el consumo y el financiamiento de bienes como la computadora y el automóvil, por ejemplo, a los que pocas familias de la clase C tienen acceso actualmente.

El poder de consumo es un instrumento central en la formación de la identidad de las clases medias. Por lo tanto, al observar este periodo de la sociedad brasileña, desde el momento del primer auge de los años sesenta y setenta, pasando por la retracción de las décadas de 1980 y 1990 y hasta la expansión actual entre 2005 y 2008, ¿qué vemos en términos de modalidad de consumo de la clase media?

Para entender un poco mejor este aspecto conversamos con algu-

⁷ Pulso Brasil es una investigación que realiza mensualmente el Instituto Ipsos y consta de mil entrevistas distribuidas en todo Brasil, que tratan de representar a la población adulta brasileña (a partir de 16 años) en lo que se refiere a sexo, edad, educación, condiciones de trabajo (población económicamente activa) y región. Presentamos ahora datos de la investigación de octubre de 2008. La investigación fue realizada en 70 ciudades y en las nueve regiones metropolitanas (Distrito Federal, Porto Alegre, Curitiba, São Paulo, Río de Janeiro, Belo Horizonte, Fortaleza, Salvador y Recife). El margen de error aproximado para la lectura de los datos totales es de más y menos tres puntos porcentuales. El procedimiento de muestreo se realiza en varias etapas: se sortean municipios, sectores censales y domicilios. Dentro de cada sector censal, los entrevistadores, a partir de un punto inicial del sector, realizan una entrevista cada tres domicilios y siguen cuotas previamente establecidas. Esas cuotas son formadas por variables socioeconómicas que, en función de pruebas empíricas, explican gran parte de la variabilidad de las cuestiones abordadas en la investigación, lo que asegura la representación de toda la población brasileña. Las variables que conforman las cuotas son las siguientes: franja etaria, grado de instrucción y situación económica (población económicamente activa o no), todas cruzadas por sexo. Las cuotas son proporcionales a las características demográficas según las investigaciones del IBGE (Censo de 2000 y Encuesta Nacional de Hogares o PNAD), y son establecidas por unidad de la federación, cruzadas con el tipo de zona (capital, interior o región metropolitana).

Cuadro 6. Posesión de bienes y acceso a servicios en los hogares brasileños
(En porcentajes)

	<i>Total Brasil</i>	<i>AB</i>	<i>C</i>	<i>DE</i>
1. Baño	99	100	100	98
2. Televisión a color	98	100	100	96
3. Congelador	96	100	99	91
4. Radio	90	98	94	82
5. Teléfono celular	69	94	80	46
6. Lavadora de ropa	52	96	68	17
7. Cuenta bancaria	47	80	52	29
8. Teléfono fijo	40	79	46	21
9. Tarjeta de crédito	35	68	41	17
10. Congelador	29	83	33	8
11. Automóvil	25	81	29	2
12. Microondas	24	66	28	5
13. Computadora	23	74	26	2
14. Internet de banda ancha	12	48	11	0
15. Internet por discado	4	11	4	0
16. TV por cable o contrato	7	27	7	1
17. Empleada por mes	1	10	1	0

FUENTE: Ipsos, Pulso Brasil, octubre de 2008.

nos especialistas en consumo de la multinacional Ipsos. Entrevistamos a Sonia Bittar, directora de la División de Investigaciones de Consumo y Compra, especialista en *trade marketing* y ventas al por menor, y a Luis Minoru Shibata, director de la División de Opinión Pública e Investigación Social, especialista en consumo y tecnología.

Según Bittar, este segmento emergente de la población brasileña alentó nuevas expectativas a partir de los años noventa. No solo los consumidores de ingreso medio alto, sino también los de ingreso bajo, pasaron a conformar una demanda de productos y servicios de nivel internacional disponibles en el país a partir de la valorización del cambio.

De la misma manera, Bittar señala que este segmento de ingresos

supera la frontera de los “productos” deseables y pasa a anhelar servicios antes solo accesibles a las clases más altas. De esta forma surge, por ejemplo, la oferta de computadoras de marca propia del comercio minorista, así como excursiones turísticas al por menor focalizadas en las clases CD. Para la especialista, “el mercado de volumen es el mercado de la base de la pirámide, cuya frontera es el sueño y el infinito, y el camino es el crédito y las compras al por menor orientadas por el precio”.

Por su parte, Minoru Shibata subraya que en los últimos 10 años Brasil logró una estabilidad económica nunca vista en su historia. Como consecuencia de ello, aumentó el acceso al crédito, combinado con lo cual se registró un avance en el planeamiento financiero del consumidor. La posibilidad de adquirir bienes en cuotas tiene efectos fundamentales en la clase intermedia de la población, la clase C. No obstante, cabe recordar que, a pesar de tornarse más común el acceso a los bienes, el fundamento psicológico y social (principios y valores) de la población no se altera en el corto plazo. De modo que sería más adecuado segmentar la denominada clase C, no solo por la posesión, sino también por el comportamiento, o sea, por sus hábitos y actitudes.

Esta es la definición de clase media que manejaremos en este trabajo, en términos materiales: la clase de consumo C. Y, en términos simbólicos, la clase que aspira al ascenso social por la vía del trabajo no manual y formal, por la educación y por el consumo. Es importante señalar que excluirémos de esta categoría de clase media a aquellos sectores que dependen de las políticas sociales gubernamentales de redistribución del ingreso, como el programa de subsidios denominado Bolsa Família, pues estos segmentos no tienen una autonomía de consumo suficiente para formar parte de la clase media. Los datos de la investigación Pulso Brasil de Ipsos indican que alrededor del 18% de los hogares de clase C cuentan con algún integrante que recibe este beneficio; de acuerdo con la PNAD, el 15% de los hogares brasileños son beneficiarios del programa de redistribución del ingreso.

Antes de empezar a analizar el fortalecimiento de la clase media en Brasil es importante examinar la formación del Estado y de la sociedad, pues las características de nuestra clase media actual tienen mucha relación con la formación de la sociedad brasileña.

PROCESO HISTÓRICO, LAS DIVERSAS ETAPAS DE LA FORMACIÓN DE LA SOCIEDAD DE CLASE MEDIA BRASILEÑA

Formación de la sociedad brasileña y el dilema de si somos un país atrasado o un país moderno

El tema del proceso de formación y modernización del Estado, del mercado y de la sociedad de Brasil es recurrente en el pensamiento social brasileño. ¿Puede Brasil considerarse moderno? Si la respuesta fuera afirmativa, ¿qué tipo de modernización orienta al país?

Brasil es un país en desarrollo, al cual muchas veces se sigue aplicando la etiqueta de atrasado. Se nos atribuye el carácter de atrasado en virtud del proceso de formación del país —las características de nuestra colonización— y debido a la dependencia de Brasil en relación con el capitalismo internacional, afirmándose que su problema es que Estado, mercado y sociedad civil no serían esferas completamente diferenciadas, que operan a partir de una lógica propia e independiente.

El atraso de Brasil sería consecuencia, primero, del proceso de colonización a que fue sometido (la “herencia ibérica”), ya que la llegada de la familia real a comienzos del siglo XIX y la trasposición de las estructuras del Estado portugués para Brasil no hicieron sino reforzar el tipo de relación existente entre Estado y sociedad civil, en la que predominaría la autonomía de aquel en detrimento de esta.

Con la independencia, que debería denotar la autonomía del país, nada cambiaría, sino que habría una continuidad de la herencia ibérica y del personalismo portugués, y con la proclamación de la república se reiteraría esa continuidad. Ello, porque ambos procesos habrían sido arbitrados desde arriba, sin participación de la sociedad civil, la cual, dígame de paso, para muchos autores ni existiría. Como consecuencia no podría ni pensarse en la idea de clase media en Brasil durante ese periodo, porque la sociedad estaba organizada en términos de los detentores de las tierras y los medios de producción —los señores y hacendados— y el pueblo sería una masa amorfa.

La clase media estuvo ausente en la sociedad brasileña del periodo colonial al inicio de la república. Para tener una idea de la dimensión de la clase media en este periodo, según datos del censo de 1872 (Poschman *et al.*, 2006) apenas el 0.2% de la población en edad activa estaba compuesta por profesionales liberales (médicos, abogados y

otros). El segmento de los trabajadores libres del comercio, los militares y los empleados públicos representaba el 1.5% de la población y, considerando también a los artesanos, la clase media brasileña correspondería en aquel momento a cerca del 7% de la población.

En el libro *Os bestializados*, de José Murilo de Carvalho (1997), percibimos la interpretación de la ausencia del pueblo y de los segmentos medios en algunos autores contemporáneos de la época, como Aristides Lobo, para quien el pueblo debería haber sido el protagonista de la proclamación de la república, pero, por el contrario, habría asistido a todo “bestializado”, y Louis Couty, para quien en Brasil no habría pueblo. A juicio de José Murilo, en Brasil habría ocurrido lo que denomina *estatania*, o sea, la búsqueda de la participación por vía de la organización de los intereses a partir de la maquinaria estatal. De esa manera, se habría producido en Brasil un fenómeno singular, una república sin ciudadanos, sin una participación popular legitimada.

Esa falta de participación popular y la sobreposición del Estado a la sociedad civil conformaría la marca del país: jerárquico y desigual, en el que predominarían la exclusión y la fragmentación social. El contrapunto necesario de esa visión de la sociedad brasileña siempre fue, más que Europa, la sociedad estadounidense, considerada igualitaria y en la que el ideario político liberal se habría desplegado plenamente. De ahí que el *sueño americano* haya inspirado la formación y el ideario de la clase media brasileña de la década de 1930 a la de 1960.

Vianna *et al.* (1999) enfoca así el dilema del desarrollo de Brasil:

Dada la naturaleza de la modernización capitalista brasileña, resultado de un empeño liderado por el Estado, vinculado con la sociedad civil por la trama corporativa, el concepto de derechos quedó más preso del concepto de funcionario que del de ciudadano. Sin duda la ausencia de derechos de la ciudadanía para la mayor parte de la población tiene raíces profundas, en razón del peso histórico de la esclavitud, de las relaciones seculares de dependencia personal impuestas por el estatuto de la exclusividad agraria y de la natural asimetría típica de los procesos de construcción nacional en los que la formación del Estado antecede a la del pueblo. Sobre esa base, juntar —como se hizo a partir de la revolución de 1930— un Estado convertido en instrumento de industrialización y de incorporación de los trabajadores urbanos al mundo de los derechos, comportó no solo una estatización de la ciudadanía en sindicatos corporativos, sino también una estatización de la economía, que se convierte en objeto principal de la acción del Estado, estra-

tega, en general, del rumbo de la sociedad y único intérprete de su voluntad general (Vianna *et al.*, 1999).

Esos análisis tienden a ver un proceso de modernización retardatorio y ambiguo en Brasil, que combinaría un Estado moderno liberal, pero no democrático, basado, primero, en la esclavitud y, después, en el patrimonialismo.

La influencia del Estado fue siempre vista aquí de manera negativa, por ser utilizado en beneficio de intereses privados (confusión entre lo público y lo privado) o por su efecto inhibitorio de la libre iniciativa. El Estado en Brasil es concebido en la línea de lo que Vianna *et al.* (1999) denominan metafísica brasileña, lógica cooptadora, “centrada en la idea de una comunión entre Estado y nación [...] lo que implica una modernización sin previa ruptura con el pasado patrimonial”.

Por lo tanto, el dilema de la modernización de Brasil se articula a partir de dos ejes centrales: continuidad y singularidad, y atrasado y moderno. Esas dualidades dan lugar a lo que Jessé Souza (2000) denomina “sociología de la inautenticidad”, al considerar que Brasil se moderniza superficialmente, epidérmicamente, “para llenar el ojo”. Esa sociología gira en torno del argumento de la continuidad, de los conceptos de herencia ibérica, patrimonialismo y personalismo.

El autor trata de huir de esa concepción en la que Brasil es visto como un desvío de la modernidad aclarando algunos aspectos y criticando algunas imprecisiones del argumento de esos autores. Para él, la modernización debe considerarse a partir de la relación entre valores y su institucionalización (imbricación entre ideas, prácticas e instituciones sociales), vinculándola con la cuestión de la estratificación social. La sociedad brasileña tiene que ser aprehendida en su dinamismo y en su complejidad, percibiendo que la modernización es una realidad efectiva y que la miseria y el atraso, que él califica de “relativos”, son resultado de la selectividad del proceso de modernización. La cuestión clave del argumento de Jessé Souza es justamente la percepción de la singularidad del proceso de modernización de Brasil a partir de la consideración de la relación entre los valores y su institucionalización, a lo que se suma la preocupación por la cuestión del acceso diferencial de grupos y clases a los frutos de ese proceso.

A partir de ahí es posible entender cómo, a pesar de considerarse que hoy la mitad de su población es de clase media, Brasil todavía no dejó de ser un país de grandes contrastes y desigualdades sociales.

E, inclusive, en esta mayoría de clase media, existe todavía un alto porcentaje que es lo que el brasileño común llama clase media “remediada”, es decir, que apenas lleva una vida decente.

Sin embargo, es interesante observar que, en la actualidad, la gran mayoría de la población de bajos ingresos de Brasil, incluidas las clases C, D y E, se clasifica a sí misma como de clase media, diferenciándose de los pobres y de los ricos. También resulta curioso que las clases A y B en general se clasifican a sí mismas como clase media, por sentir una especie de vergüenza de tener que aceptar que son la élite en un país tan desigual.

De 1930 a 1970

El periodo comprendido entre las décadas de 1930 y 1970 trajo consigo cambios sustanciales en la configuración económica y social del país, lo que se reflejó en la estructura de clases. En ese periodo Brasil dejó de ser una economía agraria primaria exportadora, un país mayoritariamente rural y oligárquico; ahora es una economía industrial. Fueron las diversas crisis que atravesó el capitalismo mundial las que permitieron el surgimiento en Brasil de una nueva configuración económica y social y una nueva referencia para la estratificación. Las sucesivas crisis del capitalismo mundial debilitaron el sistema primario exportador y colocaron al capital del café ante la necesidad de buscar nuevas fuentes de valor. La política de sustitución de importaciones y la diversificación y ampliación del mercado interno propiciaron la industria nacional, con la consiguiente expansión del empleo industrial asalariado y el ascenso de una clase media moderna basada en el contrato de trabajo, en cargos intermedios del sector industrial.

Entre los años cincuenta y sesenta, y más notoriamente durante el gobierno de Juscelino Kubitchek, se instalaron en Brasil muchas empresas multinacionales, especialmente en el sector automotriz, lo que abrió grandes oportunidades para profesionales de nivel superior. Y esta necesidad de mano de obra especializada siguió creciendo aún más en los años setenta, época del llamado “milagro económico”, los años dorados de la clase media brasileña.

En ese periodo se registró también la expansión y consolidación del aparato burocrático estatal, lo que incrementó la necesidad de mano de obra calificada, tanto en la administración como en el sector

productivo estatal, multiplicándose las oportunidades de posicionamiento social para la clase media.

Las oportunidades de expansión de una clase media rural no fueron significativas, porque en Brasil predomina la tradición de los grandes latifundios y en esa época hubo una fuerte mecanización de la agricultura.

En ese momento un segmento significativo de la población ascendió a estratos más altos; eran personas socializadas en un ambiente social cuyos parámetros, valores y comportamientos eran muy diferentes del medio en que pasaron a convivir. Ahora compartían una nueva visión del mundo, un nuevo estilo de vida, un estilo de vida de clase media alta.

¿Quiénes son de clase media en ese periodo? En el panorama anterior a 1930 predominaba en Brasil la clase media propietaria de pequeñas empresas. Después de 1930, predominan los asalariados de la clase media urbana, que ocupan cargos tanto en las industrias como en el aparato burocrático estatal y, pasado el segundo quinquenio de la década de 1970, la clase media posindustrial, vinculada, sobre todo, con el sector de los servicios.

Según Poschman *et al.* (2006), la clase media del siglo xx presenta tres perfiles distintos: clase media alta, media y baja. En la clase media alta están los pequeños y medianos empresarios, las jerarquías de la administración pública y privada y los antiguos profesionales liberales de nivel superior, como profesores universitarios, periodistas, ingenieros, médicos y abogados. En el segmento intermedio, en la media clase media, se encuentran los cargos intermedios de la burocracia pública y privada, como los profesores de enseñanza media, empleados de oficina, analistas y otros. Y en el segmento bajo están los cargos menos calificados, como cajeros, auxiliares de oficina y técnicos en contabilidad, entre otros.

Pero ya en la segunda mitad de la década de 1970 se produjeron transformaciones importantes, sobre todo tecnológicas, que dieron lugar a la reducción del empleo en el sector industrial, a partir de la adopción de los nuevos métodos de gestión, como la reingeniería, la tercerización y la desverticalización de la producción. Paralelamente, se redujo la jerarquía de los funcionarios, lo que generó una creciente concentración de cargos intermedios en la estructura ocupacional del sector terciario de la economía (Poschman *et al.*, 2006).

Según Poschman *et al.* (2006) surge un conjunto de nuevas oportu-

nidades ocupacionales para la clase media, indirectamente contratada en el ámbito de las cadenas de producción, con un mayor acento en la informalidad ocupacional. Los nuevos cargos a los que los autores se refieren son los de gestores de métodos y procesos, técnicos especializados en programación de máquinas y equipos automatizados, analistas e investigadores en ciencia y tecnología, operadores y organizadores de actividades culturales y del espectáculo, tecnólogos de la información y las comunicaciones, entre otros. La clase media posindustrial es moderna y comparte valores cosmopolitas, pero actúa con la misma lógica de diferenciación a partir del consumo, del estatus y de la meritocracia.

Esa transición del empleo industrial al sector terciario es consecuencia de la desaceleración del crecimiento de la economía nacional de la década de 1980. No fue sin crisis que la clase media hizo esta transición del empleo industrial y de la burocracia del Estado a puestos en el sector de los servicios.

De 1980 al 2000

El rápido crecimiento de la economía de Brasil iniciado a partir de la década de 1960, que se reflejó en el “milagro brasileño”, se apoyó sobre todo en el endeudamiento externo. La factura de este crecimiento le llegó a la población en la década de 1980, denominada en muchos países de América Latina “la década perdida”.

A comienzos de la década de 1980 los acreedores externos presionaron a los países en desarrollo con el aumento de las tasas de interés y con reducciones del financiamiento. La presión aumentó sustancialmente tras la moratoria de México, en 1980. La disminución del crédito y el gran endeudamiento externo asociados con las elevadas tasas de inflación y con la inmovilización de la capacidad del Estado para financiar nuevas inversiones terminaron por crear un periodo de estancamiento.

La década de 1980 fue un periodo de grandes transformaciones en la economía mundial, con el fortalecimiento del sistema financiero por sobre las estructuras productivas, la liberalización de los mercados y la apertura de oligopolios nacionales.

La expansión de las nuevas tecnologías de las comunicaciones permitió una mayor velocidad de movimiento del capital y, de esta mane-

ra se produjo una gran expansión del sistema financiero, lo que creó un mercado financiero mundial que operaba en tiempo real.

Ese imperio del capital especulativo contribuyó decisivamente a una crisis del sector productivo que comprometió los empleos asalariados, con más intensidad en los países en desarrollo. El panorama de la economía internacional en los años ochenta determinó que, en esos países en desarrollo, se expandiera el sector informal, al igual que el sector de servicios y las micro y pequeñas empresas, con empresas sin empleados.

Los más afectados fueron los empleos de la clase media, los cuadros administrativos y gerenciales intermedios. Como contrapartida de la contracción del sector industrial, el de servicios creció sustancialmente en ese periodo y absorbió esta mano de obra calificada, aunque con salarios más bajos. El comercio ambulante y otras ocupaciones informales absorbieron a los desempleados, principalmente de la clase media baja.

A fines de la década de 1980 y comienzos de la década de 1990 la inflación llegó a los niveles insostenibles de 59% mensual en 1989 y 70% por mes en enero de 1990.

En un intento por superar la crisis el gobierno recurrió a sucesivos planes de estabilización, shocks heterodoxos fundados en el congelamiento oficial de precios y en el cambio de la moneda del país. El auge de esos planes llegó con el Plan Collor I que, aparte de congelar los precios, redujo la oferta de medios de pagos, lo que bloqueó la liquidez.

Esos años fueron, para la clase media brasileña, de toma de conciencia, de golpe de realidad a partir de comprobar la pérdida de su poder adquisitivo. Llegó a su fin el sueño de la clase media brasileña, llegó a su fin el paraíso de la clase media.

La alta clase media no sufrió tanto, porque para este grupo el salario no era la principal fuente de ingresos en este periodo; se aproximó mucho a los grupos de élite e invirtió parte de su ingreso en el mercado financiero. Pero la clase media que dependía exclusivamente del empleo formal y estable sufrió un duro revés.

El mercado de trabajo se desestructuró y se produjo una migración a puestos no asalariados y autónomos, con el consiguiente aumento de la informalidad. Muchos autores señalan que en ese periodo se registró una proletarización de la clase media profesional. La desaceleración en la oferta de empleos de alta calificación y la escasez de

crédito fueron los factores que más comprometieron las aspiraciones de la clase media. La elevada escolarización de este periodo no se tradujo en la generación de empleos calificados, como en las décadas anteriores.

Según comprobó Bonelli en su investigación de la clase media paulista en las décadas de 1980 y 1990, ante este nuevo panorama muchos padres se vieron obligados a transferir a sus hijos de escuelas particulares a escuelas públicas. Los profesionales liberales no pudieron ejercer su profesión, habida cuenta del acotamiento del mercado de trabajo. La nueva generación que ingresó a la universidad a fines de la década de 1970 ya no pudo lograr el mismo éxito material que sus padres, lo que generó desempleo entre los universitarios y los recién recibidos. Muchos profesionales liberales de esta época no pudieron ejercer su profesión ante la reducción del mercado de trabajo, lo cual reforzó aún más la informalidad.

En la clase media baja los prestatarios del Banco Nacional de Habitación (BNH)⁸ fueron los más afectados, pues no pudieron pagar las cuotas del préstamo para vivienda, lo que produjo una migración de la clase media a las periferias de las ciudades.

O'Dougherty (1998) también investigó la clase media de la ciudad de São Paulo en la década de 1990, abordando la cuestión de la identidad de esta clase y su intento de preservar esa identidad en un contexto de crisis e inestabilidad económica, en momentos en que se producía una intensa movilidad descendente en este grupo medio. La conclusión a que llega O'Dougherty es que el foco de esta identidad de clase media y sus estrategias de sobrevivencia y reproducción en esta época estuvo donde estuvo siempre en todas partes y en todos los periodos para la clase media: en la distinción por la vía del consumo (inmuebles, servicios, esparcimiento, cultura), de la educación superior y de la práctica de trabajos no manuales.

Las declaraciones recogidas en la investigación son muy reveladoras de las dificultades que enfrentó la clase media en esos años y ponen de relieve el *habitus* de la clase media. Una de esas declaraciones pertenece a Larissa, una arquitecta independiente y funcionaria de planeación del municipio. Ella afirma:

⁸ El Banco Nacional de Habitación (BHN) es un banco del Estado creado en la década de 1960 para financiar la compra de casa propia por parte de las familias de bajos ingresos, pero los principales beneficiarios del BHN fueron las familias de la clase media.

La clase media de hace 10 años, que sigue viviendo del sueldo, perdió mucho poder adquisitivo. Hace 10 años, de clase media era quien podía comprar un auto y casa propia, mantener a los hijos en una escuela particular, frecuentar, digamos, buenos restaurantes. Era quien podía viajar una vez por año [...] Hoy, si tuviera que sobrevivir con el sueldo de mi marido, más el del municipio, mis hijos no estarían estudiando [en el instituto de enseñanza X], yo no tendría auto, tendríamos que suprimir un auto, y no sé si estaríamos viviendo en la [calle Y]... Yo solo logro mantenerme en la clase media con dos empleos (O'Dougherty, 1998: 411-444).

O'Dougherty llama la atención sobre el hecho de que siempre que pidió a los entrevistados que definieran lo que es ser de clase media utilizaron una definición reduccionista, afirmando que ser de clase media es tener auto y casa propia. Según la autora, rara vez citaron su profesión, su escolarización o la de sus padres o el barrio en el que vivían.

Otra forma en que reforzaban su identidad de clase media era por vía de la distinción y el establecimiento de fronteras con las clases populares. Existe una enorme preocupación en los brasileños de clase media por afirmarse como tales, a pesar de las dificultades enfrentadas por la crisis. El comportamiento y el discurso observados por O'Dougherty le permiten afirmar que “tanto las prácticas (especialmente la inversión en educación) como los discursos me llevan a creer que la crisis no distorsionó las tácticas de la clase media, sino todo lo contrario: las reforzó exageradamente. Siguió depositándose gran confianza en los méritos de la educación como recurso para viabilizar el futuro de individuos y familias, aun con las nuevas condiciones económicas restrictivas de la década de 1990.”

A mediados de la década de 1990 se intentó estabilizar la economía brasileña con el Plan Real. Este plan fue implementado en tres etapas y, a diferencia de los planes de estabilización anteriores, no se apoyó en la congelación de precios. La primera etapa del Plan Real consistió en la adopción de medidas para controlar las cuentas públicas (reducción del gasto público, combate a la evasión fiscal, restricción de transferencias exageradas a municipios y privatización de empresas estatales, lo que contribuyó al saneamiento del Estado). La segunda etapa fue la indexación de la moneda corriente (el nuevo cruzeiro) en URV, una unidad real de valor con la que se procuraba establecer la paridad de los precios nacionales con el dólar. La URV fue utilizada para alinear los

precios de productos, servicios y salarios y hacer viable la tercera y última etapa del plan, la emisión de una nueva moneda, el real.

El panorama externo también contribuyó al éxito del Plan Real, ya que la economía mundial atravesaba en ese periodo un momento de gran liquidez. En los primeros meses el Plan Real dio nuevo aliento a la clase media; la paridad del real con el dólar le permitió volver a consumir viajes al exterior, bebidas y otros productos importados. Pero cuando el cambio valorizado artificialmente empezó a alterarse y la moneda nacional se desvalorizó nuevamente, la clase media comenzó a sentir el precio de la estabilización. Algunos sectores ganaron y otros perdieron, pero con el tiempo el país registró un aumento sustancial del segmento medio, el quintil del medio, la clase C.

La clase media del Brasil contemporáneo: De 2005 a 2008

El surgimiento de la clase media popular

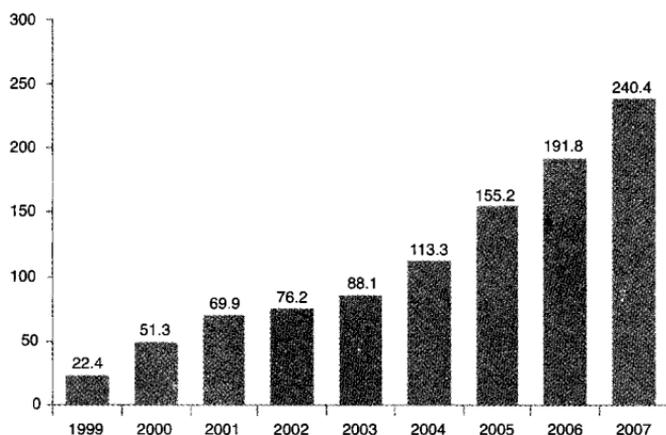
La economía brasileña atravesó cambios significativos en los últimos años, lo que dio lugar a alteraciones en la estructura social del país. Esas alteraciones reciben las influencias de un conjunto de factores nacionales e internacionales.

La globalización, los cambios tecnológicos y la mundialización del capital son las principales fuerzas externas que favorecen la mayor movilidad de la estructura social brasileña. Internamente, el peso mayor recae en la política de estabilización de la economía derivada de la adopción de la nueva moneda, el real, y de los ajustes estructurales en la economía y en el funcionamiento del Estado puestos en práctica en el país desde fines de la década de 1990, así como de la apertura de la economía y del mercado brasileños al mercado exterior.

Una cierta estabilidad y el optimismo de los mercados, tanto internos como externos, determinan la expansión de la clase media popular brasileña o el fenómeno de la “nueva clase media”, como lo señalan numerosos autores. El pilar de la explosión de esta clase media popular fue la expansión del crédito y el abaratamiento de su costo, como vemos en las gráficas 3 y 4.

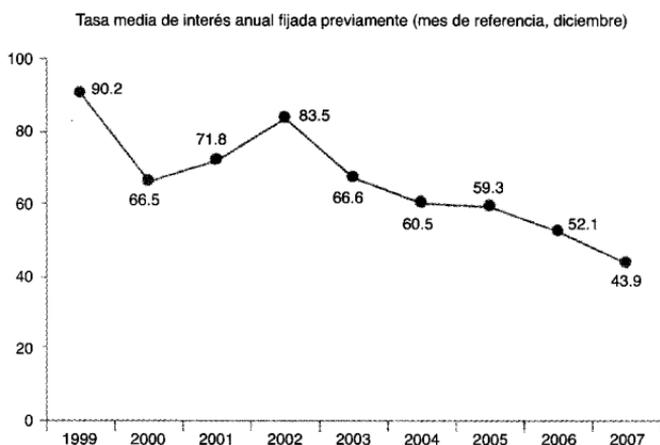
La clase media está definida por su modalidad de consumo, y el principal ingreso al consumo por parte de las clases medias bajas se da por la vía del crédito. Ante plazos más prolongados y mayor esta-

Gráfica 3. Volumen de las operaciones del banco central de Brasil (Bacen)
(En miles de millones)



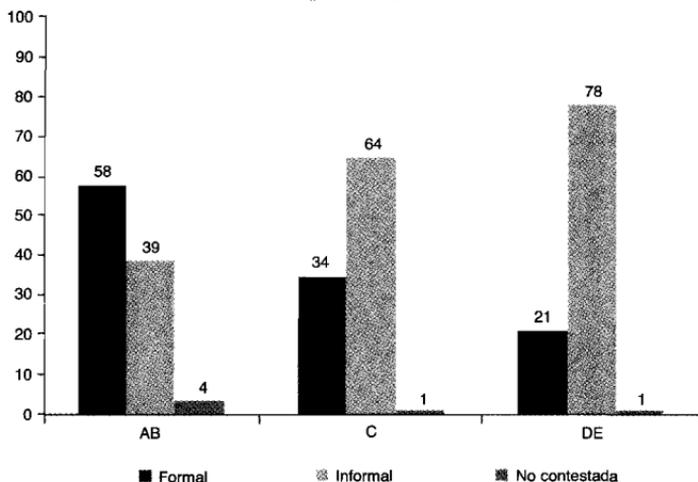
FUENTE: Cetelem/Ipsos, 2007 [en línea], http://www.cetelem.com.br/portal/elementos/pdf_lardocelar2008.pdf.

Gráfica 4. Tasa de interés de las operaciones de crédito,
total de personas físicas
(En promedio)



FUENTE: Cetelem/Ipsos, 2007 [en línea], http://www.cetelem.com.br/portal/elementos/pdf_lardocelar2008.pdf.

Gráfica 5. Población económicamente activa de acuerdo con la formalidad o no del trabajo
(En porcentajes)



FUENTE: Ipsos, Pulso Brasil, octubre de 2008.

bilidad, las cuotas pasaron a tener cabida en el bolsillo de una importante franja de la población, antes excluida del consumo de bienes como automóviles, inmuebles, viajes, entre otros. Pero el crédito amplió, sobre todo, el acceso a bienes de valores intermedios, como artículos electrónicos, electrodomésticos, mobiliario y productos de la tecnología y las comunicaciones, como computadoras y celulares. En Brasil la red minorista Casas Bahia fue una de las pioneras en el mercado de las clases populares; con la oferta de crédito incluso alcanzó a los trabajadores que no pueden justificar un ingreso fijo (informales), dando origen al llamado “fenómeno de las Casas Bahia”,⁹ que permitió que miles de brasileños cruzaran la línea que separaba a las clases DE de la clase C.

A pesar de haber bajado las tasas de desempleo del país y de que, según el IBGE, el nivel de creación de empleo formal aumentó considerablemente en los últimos años, cuando examinamos la ubicación de esos empleos entre las clases económicas vemos que todavía se concentran en la clase media alta. En la clase media popular la mayor

⁹ Véase Casas Bahia, “Fulfilling a dream” [en línea], <http://www.bus.umich.edu/FacultyResearch/ResearchCenters/ProgramsPartnerships/IT-Champions/Casas%20Bahia.pdf>.

parte de la población económicamente activa se vincula con el trabajo informal o con pequeñas empresas autónomas.

A partir de la gráfica 6 podemos ver que el índice de desempleo de la población viene mostrando una tendencia a la baja desde comienzos de la década de 2000, aunque en los últimos meses se mantuvo estable. Inclusive con la crisis financiera mundial, el país cerró el año 2008 con la tasa de desempleo más baja: 6.8 por ciento.

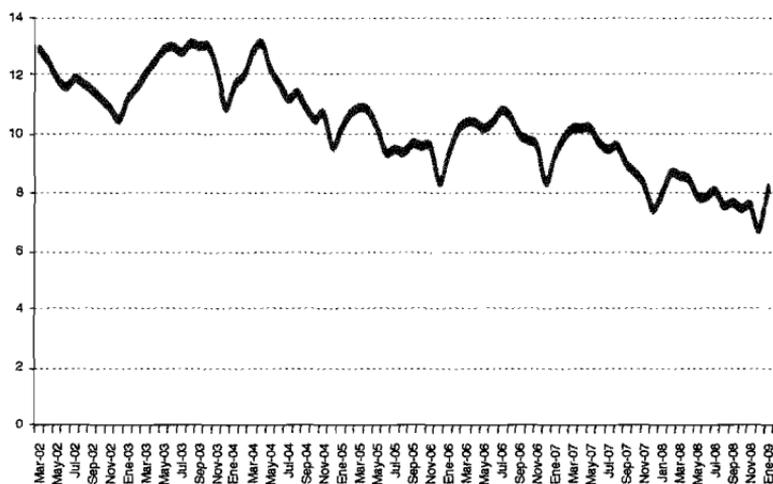
También en lo que se refiere a la inflación, el índice de precios al consumidor señala un panorama de estabilidad desde la implementación del Plan Real, con alguna perturbación entre 2002 y 2003, aunque a partir de 2004 el índice se equilibra y permanece estable en menos de 1% por mes.

Pero no podemos dejar de lado la importante incidencia de los programas gubernamentales de redistribución del ingreso, como el denominado Bolsa Família. Recordemos que aproximadamente el 15% de los hogares brasileños incluye a alguien beneficiado por el programa (según datos de la Encuesta Nacional de Hogares), que cerca del 18% de los hogares de la clase C incluye a alguien que recibe la Bolsa Família y que alrededor de 24% de los hogares de la clase DE tiene un integrante beneficiario de este programa (de acuerdo con la investigación de Ipsos). El programa contribuye, no solo a los ingresos de las familias, sino también a la posibilidad de justificar un ingreso mínimo del hogar, lo que amplía la capacidad de consumo por vía del financiamiento. Algunos estudios han señalado que esas familias utilizan los recursos que reciben del Estado para invertir en la adquisición de electrodomésticos y para mejoras generales de las condiciones de la vivienda.

Esos datos del panorama macroeconómico dan lugar a cierta euforia, a un sentimiento general de prosperidad en la mayoría de los ciudadanos. Observamos que, desde hace un año, el optimismo ha crecido entre los brasileños. En 2008, entre 58% y 59% declararon que el país avanza en el rumbo correcto. En la gráfica 8 observamos que, mientras que en Brasil la tendencia es de aumento del optimismo, en los demás países de América Latina observados la tendencia es de pesimismo.

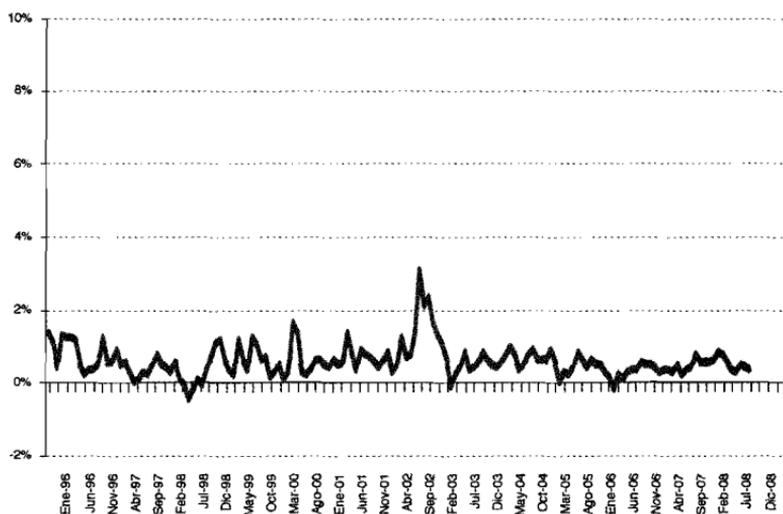
Esos son los datos generales del panorama macroeconómico, pero cuando hablamos de la vida cotidiana de la clase media popular, ¿a quiénes nos estamos refiriendo? ¿Cuáles son las expectativas, aspiraciones y deseos de esta clase? En términos de ingreso, ¿cuánto ganan en promedio? ¿Cuál es la importancia que dan a la movilidad social? ¿Y a la movilidad espacial? ¿Cuál es el grupo que consideran su espe-

Gráfica 6. Tasa mensual de desempleo
(En porcentajes)



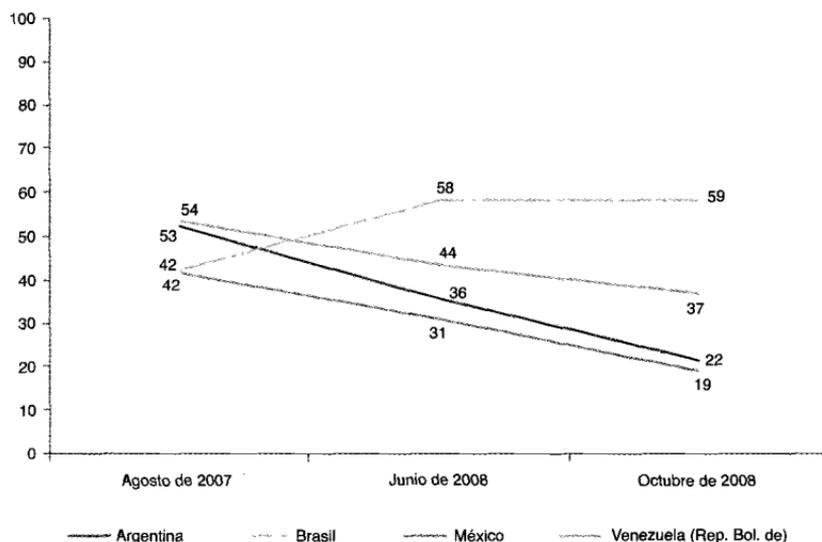
FUENTE: Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), Investigación Mensual del Empleo.

Gráfica 7. Medición de la inflación, índice de precios al consumidor



FUENTE: Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE).

Gráfica 8. Optimismo: Población que cree que el país está siguiendo el rumbo correcto
(En porcentajes)



FUENTE: Ipsos, Latin American Pulse, octubre de 2008.

NOTA: La investigación Latin American Pulse del Instituto Ipsos fue realizada en octubre de 2008. La muestra de cada país (Argentina = 1 200 entrevistas, Brasil = 1 000 entrevistas, México = 800 entrevistas, República Bolivariana de Venezuela = 800 entrevistas) tiene alcance nacional y sigue cuotas de la población adulta proporcionales a sexo, edad y escolarización.

jo, su patrón de referencia? ¿Cuál es la relación que establecen con el grupo económico de origen? ¿Cuál es la evaluación que hacen de la importancia de la educación? ¿Cuál es el papel del consumo de bienes no duraderos? ¿Y el papel del consumo cultural? ¿Cómo se relacionan con los bienes y servicios de las comunicaciones y de la tecnología de la información? ¿Cómo comparten el *habitus* de clase y cómo tratan de señalar su condición social frente a los demás? Son esas las cuestiones centrales que pasamos a analizar.

¿Quiénes componen hoy la clase media brasileña?

Como venimos señalando, la ampliación del crédito personal fue la principal fuerza que impulsó los cambios en la estructura de clases de la sociedad brasileña; según datos del Banco Central, el crédito

Cuadro 7. Transformaciones que atravesó la clase C en los últimos años

<i>Hasta 2005</i>	<i>Actualmente</i>
1. Representaba poco más de 62 millones	1. Saltó a más de 86 millones
2. Se preocupaba por el futuro y la estabilidad financiera	2. Está interesada en vivir los placeres del presente, aunque sus acciones apunten a garantizar el ascenso social
3. Ahorraba parte de lo que ganaba para prevenirse en caso de dificultades (pérdida del empleo, enfermedad y otros)	3. Invierte <i>todo</i> lo que gana en bienes de consumo y servicios
4. Calculaba el costo total de los bienes y servicios, procurando saber exactamente la diferencia entre pagar al contado o a plazo	4. Trata de saber si puede hacer frente a la cuota en el presupuesto del mes
5. Consumía para satisfacer necesidades y gustos	5. Trata de consumir bienes para afirmarse en la nueva clase, buscando desde nuevas categorías de alimentos hasta electrodomésticos y aparatos electrónicos de última generación

FUENTE: Elaboración propia.

aumentó más de 50% entre 2005 y 2007. Y estos cambios incidieron decisivamente en el fortalecimiento de un gran mercado de consumo de las clases populares de Brasil, considerando, en este caso, no solo a la clase media C, sino también a los consumidores situados a un nivel más bajo en la pirámide social. El acceso al crédito abrió grandes posibilidades a la movilidad social ascendente.

En el Brasil de hoy podemos hablar de dos clases medias, la clase media alta tradicional, con mayor poder económico y mayor sofisticación en el consumo, así como mayor acceso a bienes culturales y educación de calidad (clases A y B del “criterio Brasil”), y la clase media popular, que es la clase media estadística que representa el punto medio de la pirámide social brasileña (la clase C del “criterio Brasil”).

Al reunir diversos datos sobre el auge de la clase C que han venido publicando varios institutos de investigación (Ipsos, FGV, IPEA, Data Popular y otros), resumimos en el cuadro 7 las transformaciones centrales que atravesó la clase media en los últimos años.

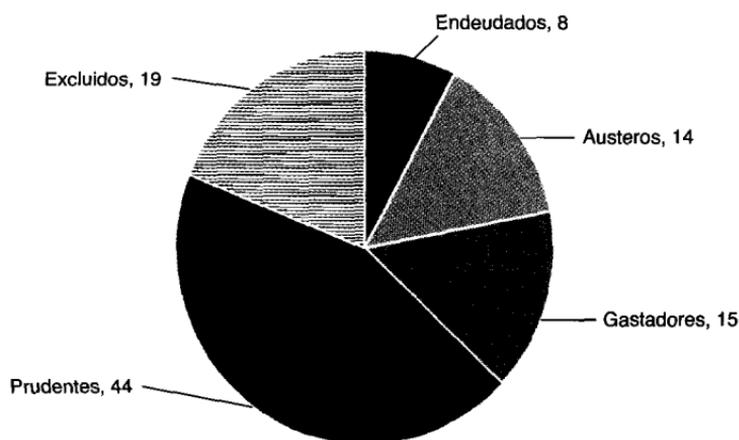
Sin embargo, es preciso observar que se habla de la nueva clase media, la clase C, como si fuera un conglomerado homogéneo de

personas. La información reunida en innumerables investigaciones cuantitativas y cualitativas de las clases populares realizadas por Ipsos nos llevan a sostener la necesidad de superar mitos y equívocos respecto a los consumidores de bajos ingresos: no son todos iguales, no son la masa amorfa de personas que los brasileños llaman “remediadas”, es decir, que apenas llevan una vida decente.

Al considerar la clase media popular, incluidos también los consumidores de la clase D (teniendo en cuenta su potencial de movilidad ascendente), podemos segmentarla en cinco grupos.

El primero de ellos, que representa el 19% de esos consumidores, está fuera de lo que podemos clasificar como clase media popular, pues son consumidores con problemas de inclusión, al no tener acceso al crédito. El 81% restante se divide entre gastadores, prudentes, endeudados y austeros.

Gráfica 9. Segmentación de las clases populares (consumidores C y D)
(En porcentajes)



FUENTE: Ipsos, Pulso Brasil, octubre de 2008.

1] *Gastadores*: Representan el 15% de los consumidores populares. Son los que tienen mayores ingresos del grupo y los más propensos a comprar. Su criterio en materia de aspiraciones y modalidad de consumo se acerca al de la clase media alta. Este grupo valora considerablemente el sentido de pertenencia a una clase y su identificación social; trata de expresarse a partir del consumo de productos de marca y

de productos que le proporcionen el estatus anhelado. Es un segmento bancarizado (34%), que utiliza bastante el teléfono celular (el 79% posee celular), consume cereales y yogurt (72%) y comida congelada (52%). La posesión más simbólica para los brasileños, el automóvil, llega a solo el 26% de los integrantes de este grupo, y el 25% de ellos tiene computadora. En la clasificación del "criterio Brasil" ese grupo es mayoritariamente de clase C.

2] *Prudentes*: Representan un 44% de los consumidores populares. Son bastante conservadores en términos de decisiones de compra y no valoran mucho la estrategia de afirmación de su estatus de clase media por el consumo de productos de marca. Su modalidad de consumo es sustancialmente más restringida: cerca del 30% tiene cuenta bancaria y solo el 8% posee computadora. Cerca de un 21% del grupo tiene automóvil, un 66% dispone de teléfono celular y el 46% consume comida congelada. Es un grupo equilibrado entre consumidores de clase C y D.

3] *Endeudados*: Corresponden al 8% de estos consumidores populares. Se trata del grupo con el ingreso más comprometido, porque los integrantes de este segmento tienen ingresos menores a los del segmento de "gastadores", pero tienen la misma disposición y aspiración de consumo de productos de marca y comparten un fuerte deseo de consumir bienes y servicios que los aproximen a la clase media que anhelan integrar, de manera que optan por el endeudamiento. De este grupo, el 71% posee celular, 5% posee automóvil y 46% consume comida congelada. Solo el 1% tiene computadora y el 12% cuenta bancaria. Se trata de una mayoría de consumidores de la clase C.

4] *Austeros*: Grupo que alcanza el 14% de los consumidores populares. Es de bajos ingresos, pero no opta por el endeudamiento y es poco propenso al consumo de productos de marca. De ese grupo, un 57% posee celular, 20% tiene cuenta bancaria, 17% tiene automóvil, 7% tiene computadora y un 56% consume comida congelada. Es, en su mayoría, de la clase D.

Lo que aprendemos con estos estudios de segmentación es que, para definir a la nueva clase media o clase media popular, los principales factores refieren a las aspiraciones y al criterio de acceso al crédito, porque es lo que permite que las clases populares, medias e incluso bajas, tengan mayores posibilidades de ganar posiciones en la pirámide social.

¿Cuáles son las expectativas, aspiraciones y deseos de la clase media popular?

Ya que las aspiraciones son centrales en el intento de definir a la nueva clase media popular, veamos cuáles son los sueños y ambiciones de esta clase en términos de consumo.

Al comparar a la clase C con su referencia superior (la clase media alta AB) y su referencia inferior (las clases bajas DE), observamos diferencias tanto en los objetos de deseo como en la asignación e intensidad.

Cuando hablamos de clase media alta nos referimos en primer lugar a viajes de placer, luego a electrodomésticos y decoración, así como a uno de los mayores símbolos de estatus de los brasileños, el automóvil.

Para la clase media popular, el rubro "mobiliario" ocupa el primer lugar en términos de aspiraciones de consumo y, casi en la misma proporción, le siguen los electrodomésticos, el sueño del refrigerador de última generación, de la lavadora y otros. En tercer lugar, el esparcimiento y los viajes, seguidos por el teléfono celular, la computadora para el hogar y, en sexto lugar, el automóvil.

Pero en las clases más bajas el celular ocupa un destacado segundo lugar, las aspiraciones están menos concentradas y el sueño del automóvil está más distante en sus posibilidades de materialización.

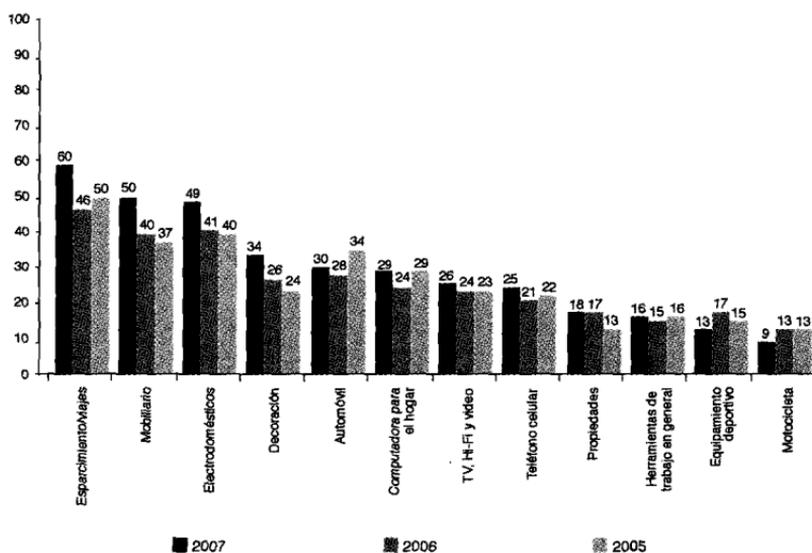
Recordemos a esta altura que, cuando exploramos en grupos de discusión esos objetos de deseo y aspiración, la marca, el tipo, la modalidad y el costo son diferentes entre las clases medias altas y las populares.

La conquista de un título universitario está también muy presente en las aspiraciones de la clase C; la estrategia de la clase media popular apunta, sobre todo, a la enseñanza superior en instituciones privadas.

Ingreso y vivienda

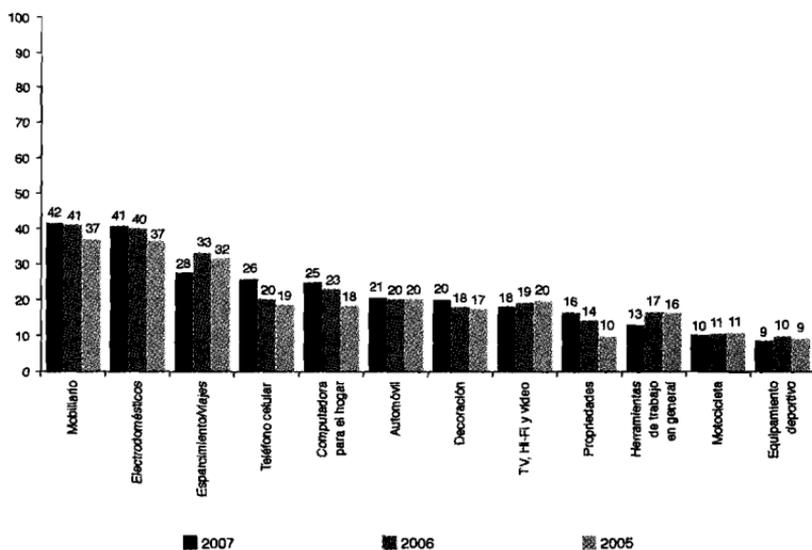
En términos de ingreso observamos que en las clases más bajas tiende a existir menos homogeneidad. Si examinamos el ingreso brasileño por clases de consumo, en los últimos años observamos que permaneció relativamente estable (si consideramos las correcciones del índice de precios al consumidor). Entonces, ¿qué cambió para que se produjera una expansión del segmento medio?

Gráfica 10. Aspiraciones de consumo de las clases AB



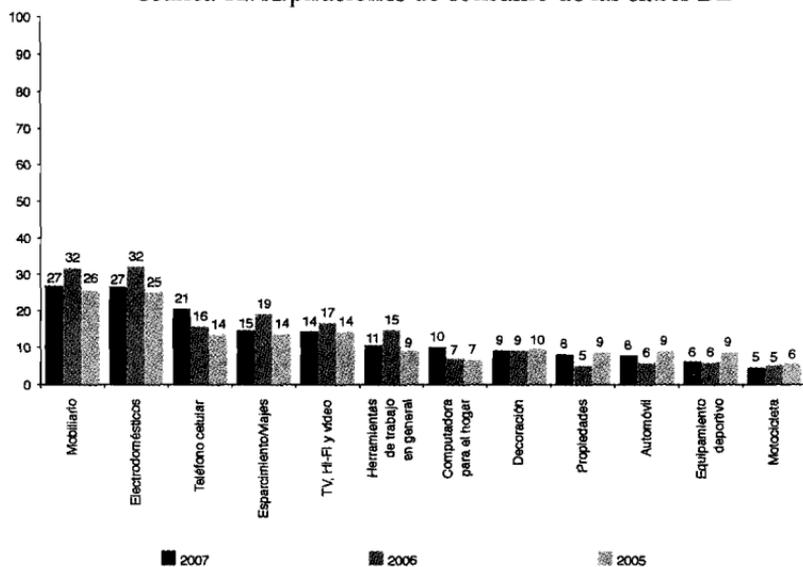
FUENTE: Cetelem/Ipsos, 2007 [en línea], http://www.cetelem.com.br/porta/elementos/pdf_lardocelar2008.pdf.

Gráfica 11. Aspiraciones de consumo de la clase C



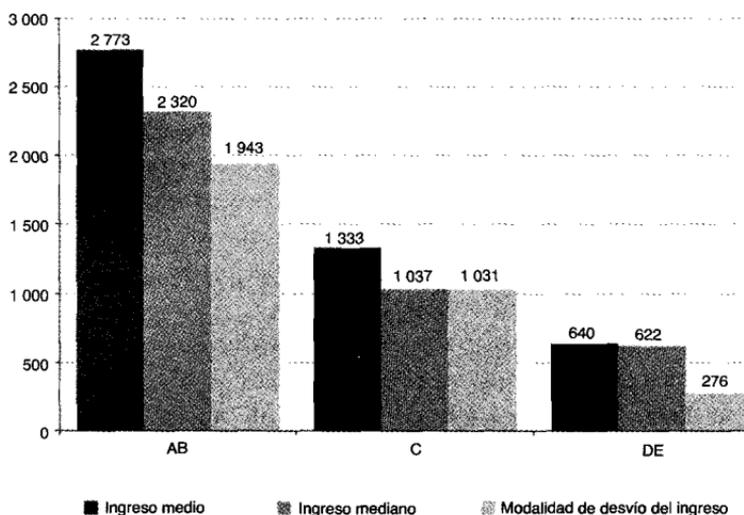
FUENTE: Cetelem/Ipsos, 2007 [en línea], http://www.cetelem.com.br/porta/elementos/pdf_lardocelar2008.pdf.

Gráfica 12. Aspiraciones de consumo de las clases DE



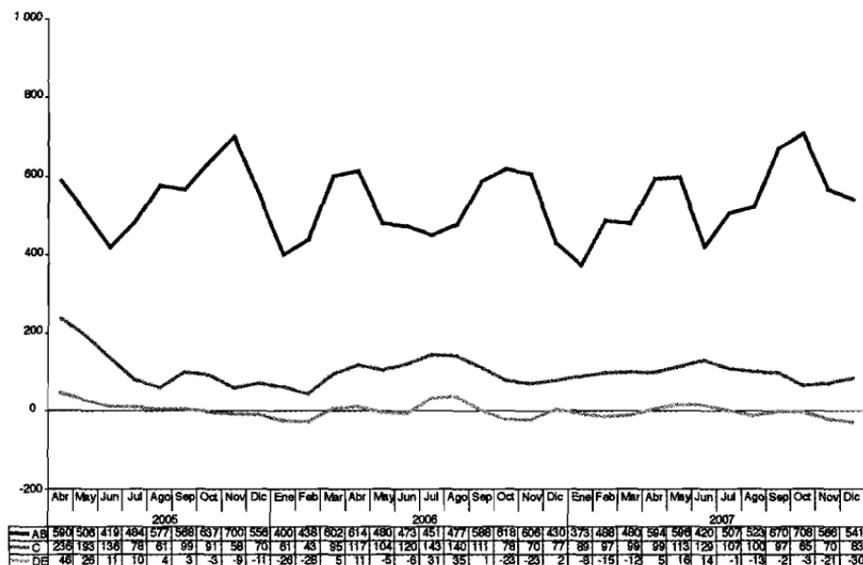
FUENTE: Cetelem/Ipsos, 2007 [en línea], http://www.cetelem.com.br/portal/elementos/pdf_lardocelar2008.pdf.

Gráfica 13. Ingreso familiar mensual medio, mediano y modalidad de desvío de ese ingreso, según la clase de consumo
(En reales)



FUENTE: Ipsos, Pulso Brasil, octubre de 2008.

Gráfica 14. Ingreso mensual disponible según la clase económica



FUENTE: Cetelem/Ipsos, 2007 [en línea], http://www.cetelem.com.br/portal/elementos/pdf_lardocelar2008.pdf.

En esencia, cambió la modalidad del gasto, sobre todo impulsada por el acceso al crédito.

Otro factor que no puede ser ignorado es la incorporación de miles de familias al consumo por la vía de los programas de redistribución del ingreso. Esos programas, que al principio se orientaban a subsidiar las condiciones básicas de supervivencia —especialmente la alimentación— permitieron que un contingente considerable tuviera acceso a bienes de consumo duraderos. Los programas de ingreso mínimo ofrecieron a un segmento de la población que, en general, integra el sector informal, la posibilidad de justificar el ingreso y garantizar el acceso al crédito soñado.

Y, como la lógica del consumidor se basa ahora en lo que puede solventar mensualmente y no en el costo total de los bienes y servicios, el ingreso disponible pasa a ser más importante que el ingreso total del hogar, porque es el que permite calcular lo que podrá pagar por mes, aparte de los rubros básicos de subsistencia (los gastos esenciales).

El ingreso disponible consiste en sustraer del ingreso familiar todos los gastos mensuales efectuados, esenciales y no esenciales. Es el

Cuadro 8. Ingreso familiar medio por clase de consumo, 2005-2006-2007
(En reales)

	<i>Ingreso en reales</i>		
	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>
AB	2 484	2 325	2 217
C	1 107	1 162	1 062
DE	545	571	580

FUENTE: Cetelem/Ipsos, 2007 [en línea], http://www.cetelem.com.br/portal/elementos/pdf_lardocelar2008.pdf.

Cuadro 9. Comodidades del hogar, según la clase social
(En porcentajes)

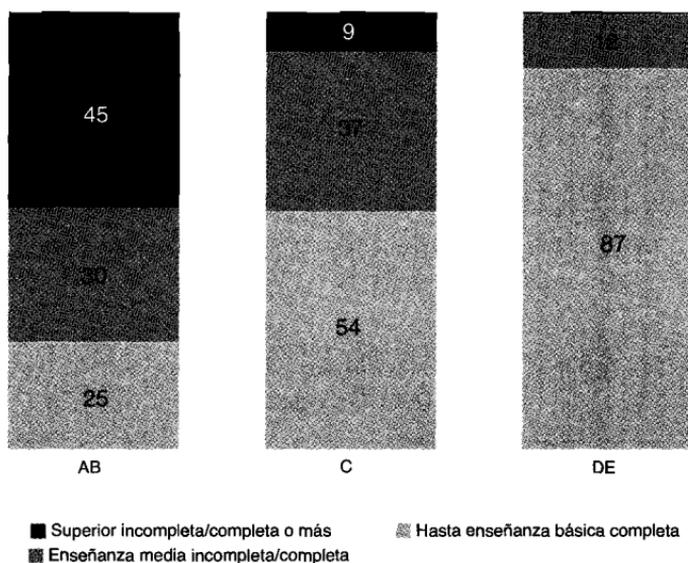
Comodidades del hogar por clase	<i>Clase social</i>			
	<i>Total</i>	<i>AB</i>	<i>C</i>	<i>DE</i>
Dormitorio	99	100	99	98
Baño	98	100	99	97
Cocina	97	99	98	95
Jardín o patio	75	84	75	72
Sala de estar	69	84	65	67
Área de servicio	42	70	45	28
Terraza	39	62	42	26
Sala de TV	26	44	29	15
Comedor	20	33	18	16
Cuarto de servicio	2	11	1	0
Escritorio	2	8	1	0
Base	1 500	225	691	584

FUENTE: Cetelem/Ipsos, 2007 [en línea], http://www.cetelem.com.br/portal/elementos/pdf_lardocelar2008.pdf.

cálculo de lo que “sobra” a fin de mes. Entre 2005 y 2006 se produjo una merma en el ingreso disponible y en 2007 se observa una recuperación de parte de lo que se había perdido.

Aunque en términos generales se registró ese aumento, las clases DE tienden a quedar casi siempre “en rojo” a fin de mes. Aparte de que los consumidores de estas clases tienen menores ingresos —en su mayoría producto del trabajo informal— las posibilidades de movili-

Gráfica 15. Escolarización media según la clase económica
(En porcentajes)



FUENTE: Ipsos, Pulso Brasil, octubre de 2008.

dad ascendente en la pirámide social quedan aún más comprometidas por la dificultad del acceso al crédito.

Ahora bien, en términos de vivienda, ¿qué distingue las viviendas de la clase media en Brasil? El primer aspecto es su ubicación. En la gran mayoría de las ciudades de Brasil existe segregación espacial: las clases medias populares y los pobres son empujados cada vez más hacia las zonas periféricas. Y, en lo que se refiere a la configuración de las viviendas, son básicamente tres tipos de áreas las que cumplen la función de distinción de clase: el área de servicio, la sala de televisión y la terraza.

La distinción entre clase media alta y clase media popular está más determinada por la presencia del cuarto de servicio: la clase media alta tiene empleados con cama, en tanto la clase media popular tiene acceso a este tipo de servicios personales pero en condiciones diferentes, como el servicio de limpiadora y de empleada doméstica por día.

Ese tipo de privilegios serían impensables para grupos medios de países desarrollados. Los servicios personales de empleada doméstica, limpiadora, guardia particular, niñera o chofer están a disposición

de la clase media brasileña especialmente debido a los precios extremadamente bajos de costos y salarios, ya que existe abundancia de mano de obra no calificada (Poschman *et al.*, 2006).

El volumen de mano de obra excedente en busca de sustento genera una oferta de servicios poco calificados y de bajos ingresos que es absorbida por la clase media alta e, incluso, popular, con el objetivo de librarse de las tareas manuales cotidianas. Esa disponibilidad de mano de obra a precios escandalosamente bajos solo es posible porque conviven en el país, en forma no contradictoria, formas de producción de edades históricas, sociales y tecnológicas diferentes (Poschman *et al.*, 2006).

Educación

Gran parte de las investigaciones sobre la estratificación social destacan la importancia que tiene la educación en ese proceso y en las posibilidades de movilidad social. Los datos sobre la escolarización media de la población brasileña mejoraron considerablemente en la última década, pero cuando pensamos en términos de escolarización entre las clases sociales vemos que la clase media alta está más escolarizada y que el nivel educativo empieza a mejorar también en la clase media popular, al haber asimilado esta ideología de ascenso social a partir de la estrategia educativa y profesional. No ocurre lo mismo con las clases bajas.

Modalidades de consumo

Los cambios registrados en la estructura de clases de Brasil comportan un cambio en la modalidad de consumo familiar. ¿Cómo utilizan su ingreso los brasileños en términos de consumo de artículos esenciales y no esenciales?

La distribución general de gastos es coherente con el concepto mismo de clase social, o sea que cuanto más alta la clase, mayores los gastos. También existe una diferencia cualitativa en relación con los gastos: las clases más altas tienden a destinar la mayor parte de su presupuesto a gastos no esenciales, en tanto que gran parte del presupuesto de las clases más bajas se destina a atender necesidades consideradas esenciales.

En lo que se refiere a gastos esenciales, existe poca diferencia en

Cuadro 10. Presupuesto familiar asignado a gastos esenciales y no esenciales
(En porcentajes)

<i>Tipo de gasto</i>	<i>AB</i>		<i>C</i>		<i>DE</i>	
	<i>Valor en reales</i>	<i>Porcentaje del presupuesto</i>	<i>Valor en reales</i>	<i>Porcentaje del presupuesto</i>	<i>Valor en reales</i>	<i>Porcentaje del presupuesto</i>
Supermercado	463	27	329	36	261	47
Combustible	142	8	35	4	5	1
Educación	120	7	22	2	2	0
Vestimenta	115	7	73	8	28	5
Financiamientos/ créditos	101	6	67	7	38	7
Electricidad	99	6	65	7	41	7
Teléfono fijo	86	5	31	3	13	2
Esparcimiento	85	4	34	4	11	2
Salud	64	3	10	1	2	0
Medicamentos	51	3	29	3	34	6
Alquiler	50	3	47	5	23	4
Agua y saneamiento	46	3	30	3	24	4
Servicio (empleados domésticos)	45	3	4	0	0	0

Celular	44	2	19	2	7	1
Transporte colectivo	37	2	29	3	17	3
Gas de cañería o tanque	32	2	31	3	30	5
Seguros	29	2	2	0	0	0
TV por cable, satélite, Internet	26	1	3	0	0	0
Otros gastos mensuales	23	1	29	3	6	1
Financiamiento de la vivienda	20	1	6	1	2	0
Tabaco	19	1	17	2	14	2
Previsión privada	11	1	5	1	0	0
Gastos comunes	3	0	1	0	0	0

FUENTE: Cetelem/Ipsos, 2007 [en línea], http://www.cetelem.com.br/portal/elementos/pdf_lardocelar2008.pdf.

los artículos que consumen las distintas clases. Las diferencias más significativas tienen que ver con la utilización del transporte público (la clase C lo usa más), la cuota y el financiamiento de la vivienda (menos en las clases DE) y gastos comunes (más frecuente en las clases AB).

Pero en términos de gastos no esenciales las diferencias son más notorias. El acceso de las clases más bajas a la telefonía, la atención privada de la salud, la educación, el esparcimiento e incluso la vestimenta es más restringido.

Si tenemos en cuenta que Brasil es un país extremadamente desigual también en términos regionales, observamos que esas diferencias entre las clases de consumo se registran también entre las regiones: las más ricas (sudeste y sur) tienen un consumo más diferenciado, en comparación con las regiones más pobres (especialmente el noreste).

En relación con el monto de gastos, las clases más bajas tienden a destinar un porcentaje mayor para atender necesidades básicas, y la alimentación absorbe gran parte del presupuesto. Las clases medias logran más equilibrio y consumen más bienes no esenciales, en tanto que la clase alta destina la mayor parte del presupuesto a este tipo de gastos.

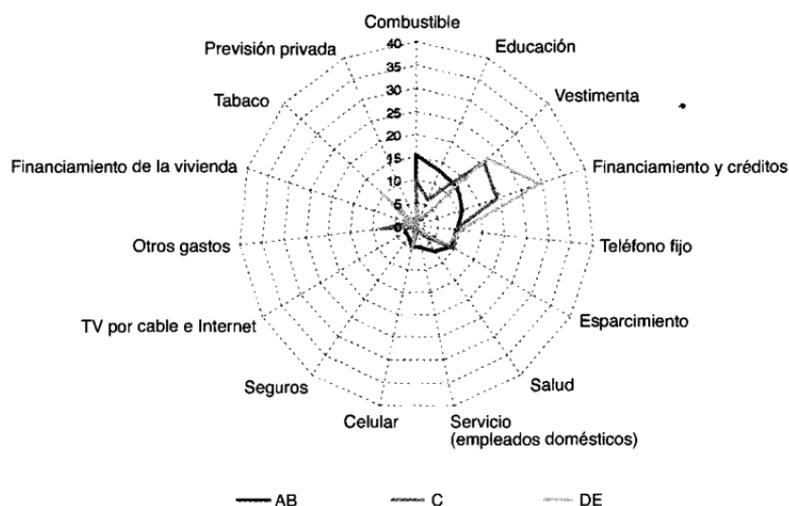
En términos regionales, existe un cambio significativo en la modalidad de consumo en la región noreste. El consumidor redujo el monto de gastos en alimentación y diversificó algo más su consumo.

En términos de gastos de supermercado, la diferencia mayor entre las clases está en las bebidas alcohólicas y en el consumo de cosméticos. También en esto se nota que las clases más bajas destinan una parte mayor de su presupuesto a gastos esenciales.

Si examinamos solo los gastos no esenciales, observamos que la mayor parte del gasto de la clase media popular se destina a vestimenta, en tanto que en la clase media alta se destina al combustible. En las clases más bajas la inversión mayor son las cuotas y créditos, el gasto no esencial que ocupa el segundo lugar entre los gastos no esenciales de la clase media popular. En la clase media alta la educación está en segundo lugar, seguida de la vestimenta. La salud también es un gasto que diferencia a las clases medias de las clases bajas.

La clase media brasileña trata de diferenciarse mucho por el acceso a servicios personales; en el caso de la clase media alta, el 5% de su presupuesto de gastos no esenciales se destina a ese tipo de consumo, mientras que la clase media popular solo destina un 1% a esos servicios.

Gráfica 16. Presupuesto mensual asignado a gastos no esenciales
(En porcentajes)



FUENTE: Cetelem/Ipsos, 2007 [en línea], http://www.cetelem.com.br/portal/elementos/pdf_lardo celular2008.pdf.

Consumo de tecnologías de la información y las comunicaciones

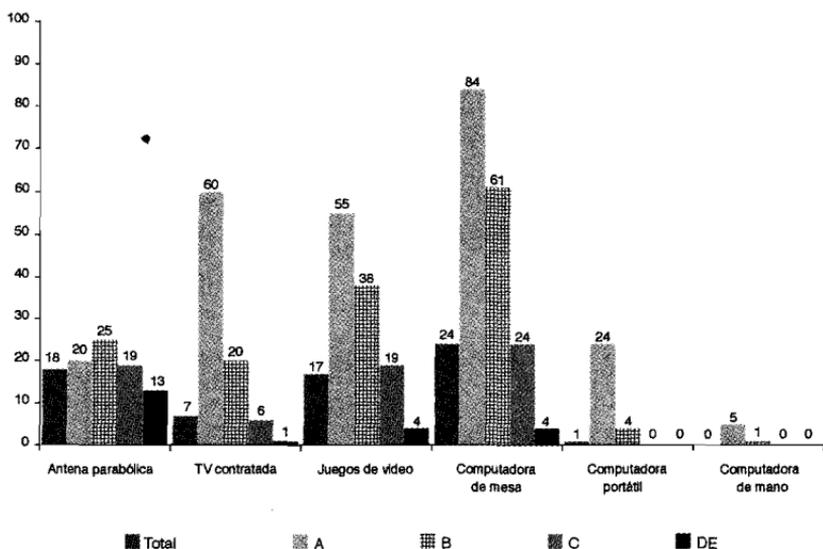
Una de las características de la clase media es ser moderna, y la modernidad se combina con las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC).

En términos de posesión de estas tecnologías, podemos ver que la clase media tradicional tiene un gran acceso a las TIC, pero la clase media popular todavía encuentra obstáculos para la posesión de esas tecnologías.

Sin embargo, cuando se trata de la utilización, observamos que en la clase media tradicional su uso es casi universal, y la clase media popular ya las usa considerablemente, en especial la computadora y el celular.

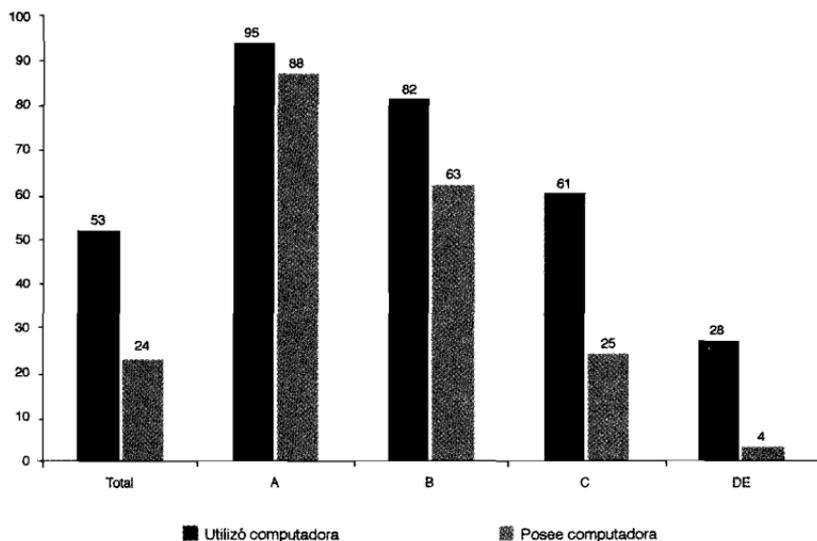
La clase media brasileña trata de ser moderna, incluso la clase media popular. Si existen barreras en términos de posesión debido al costo, cuando se trata del uso de la computadora y de Internet esas barreras disminuyen con las TIC accesibles a todos, sea por vía de los cafés Internet o los puntos de acceso gratuito.

Gráfica 17. Posesión de tecnologías de la información y de las comunicaciones



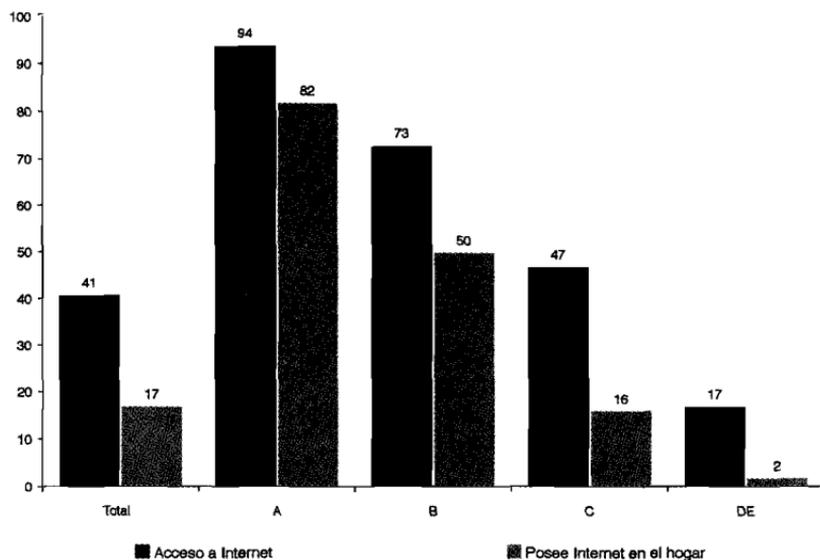
FUENTE: Centro de Estudios sobre las TIC (CETIC), 2007 [en línea], <http://www.cetic.br/usuarios/tic/2007/index.htm>.

Gráfica 18. Uso y posesión de computadora



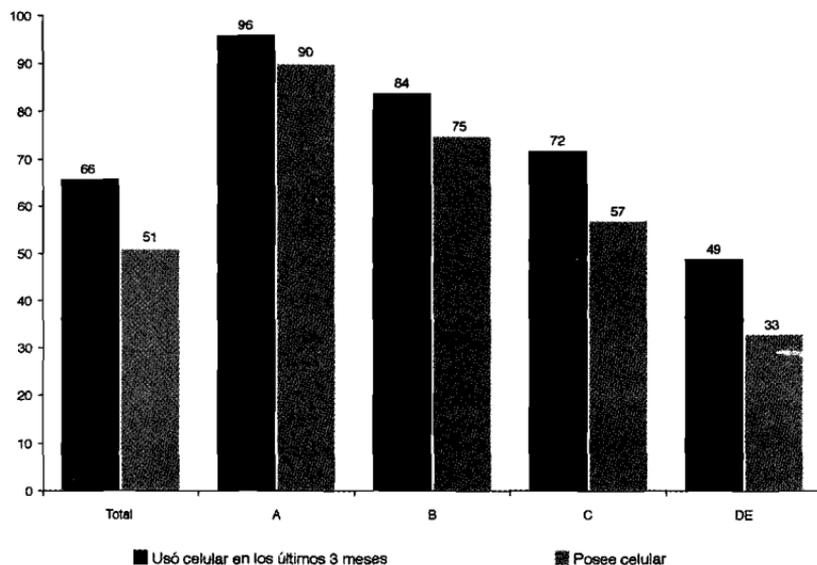
FUENTE: Centro de Estudios sobre las TIC (CETIC), 2007.

Gráfica 19. Uso y posesión de Internet



FUENTE: Centro de Estudios sobre las TIC (CETIC), 2007 [en línea], <http://www.cetic.br/usuarios/tic/2007/index.htm>.

Gráfica 20. Uso y posesión de celular



FUENTE: Centro de Estudios sobre las TIC (CETIC), 2007 [en línea], <http://www.cetic.br/usuarios/tic/2007/index.htm>.

Cuadro 11. Brasil: distribución aproximada,
en términos de color y raza en clases medias
(En porcentajes)

<i>Color/Raza</i>	<i>AB</i>	<i>C</i>	<i>DE</i>
Blanco	63.9	42.3	30.2
Negro	5.5	15.0	19.8
Mulato	26.0	41.1	48.0
Amarillo	2.7	0.8	1.0
Indígena	1.8	0.6	0.6

FUENTE: Ipsos, Pulso Brasil, octubre de 2008.

Pero no todo son flores en el panorama brasileño de ascenso económico y social. En la sociedad brasileña todavía persisten desigualdades sociales y económicas, pero también desigualdades raciales escandalosas.

Angela Figueiredo (2004) muestra en su trabajo cómo la clase media negra enfrenta dificultades en el acceso a la educación superior de calidad, así como dificultades para convertir el capital educativo obtenido en puestos efectivos del mercado de trabajo. Es así que, aun logrando enfrentar los obstáculos económicos, la clase media negra sigue encontrando una barrera simbólica y valorativa.

Y no olvidemos las desigualdades en términos espaciales. Como señalamos antes en el tema de la vivienda, la clase media popular está más sometida a la segregación espacial. En ello se combinan la cuestión del ingreso y también la cuestión racial. La clase media popular es menos blanca que la clase media tradicional y, como nos recuerda Telles (1993), la segregación espacial en Brasil asocia las desigualdades de raza y clase; los barrios identificados como típicos de clase media disponen de mejor infraestructura, saneamiento y transporte, y son habitados, en la mayoría de los casos, por familias de raza blanca.

Según datos de la investigación de Ipsos, la distribución aproximada por declaración voluntaria en términos de color y raza indica que, cuanto más alta la clase, mayor es el porcentaje de blancos.

En un trabajo reciente sobre la clase media en América Latina, Mora y Araujo (2008) señala las vulnerabilidades a las que esta clase todavía está sometida; las principales son la amenaza de desempleo, los bajos salarios, la dependencia en relación con las políticas de bienestar social y, sobre todo, una distancia considerable entre las aspiraciones y

la capacidad material de realización. Como lo plantea Mora y Araujo, el nivel de aspiraciones de la clase media es sustancialmente más alto que su capacidad material para satisfacer esas aspiraciones.

Según este autor, la clase media latinoamericana se fragmenta en dos grupos: la clase media competitiva, menos expuesta a estos factores, y la clase media poco competitiva, que más sometida a estas vulnerabilidades. Si establecemos un paralelo con lo que analizamos en el panorama de Brasil, la clase media competitiva sería la clase media tradicional, las clases AB, ya establecidas. La clase media poco competitiva sería la nueva clase media, la clase media popular o clase C, que todavía debe enfrentar muchos desafíos para establecerse.

Si tenemos en cuenta el actual panorama económico mundial, estos desafíos no son menores.

DESAFÍOS PARA LA CLASE MEDIA CONTEMPORÁNEA BRASILEÑA Y NUEVAS TENDENCIAS DEL MERCADO TECNIA: ¿EL FIN DE LA NUEVA CLASE MEDIA?

Como se desprende del análisis hasta aquí realizado, el auge de la nueva clase media brasileña surgió no solo por el aumento del ingreso familiar y por la reducción de la desigualdad en la distribución del ingreso, sino también, y sobre todo, merced a la expansión y el abaratamiento del crédito. Así, el avance de la clase media se apoyó en la capacidad de consumo que brinda el crédito. Este mecanismo de ascenso de por sí pone en peligro el mantenimiento y la sostenibilidad de este contingente que llegó a esta nueva posición; cuando el poder de consumo avanza más que el ingreso personal y familiar, el crecimiento es frágil.

Y esta fragilidad se agrava más todavía ante un panorama de inestabilidad; si se materializa la amenaza de crisis financiera podría haber una reducción del consumo interno y externo y restricción de la oferta de crédito, lo que produciría desempleo y obligaría a la nueva clase media y a la sociedad en general a revisar sus prioridades.

Las principales interrogantes que plantea esta hipótesis son las siguientes: ¿la “nueva clase media” puede retroceder en términos de modalidad de vida y hábitos de consumo? ¿Será una vez más el fin del paraíso de la clase media?

En septiembre de 2008 se divulgó una opinión publicada por la

revista *The Economist* en el sentido de que, tal vez, ya fuera tarde para que Brasil evitase una posible “resaca” causada por la exuberancia en la concesión de crédito (*The Economist*, 2008).

En investigaciones recientes de los institutos Ipsos (cuyo objetivo era la población en general) e Ibope (cuyo objetivo era la nueva clase media y las clases bajas), se aborda la percepción de los brasileños sobre la crisis. Los datos indican que los brasileños todavía no sintieron mucho en el bolsillo el peso de la amenaza y que están algo desinformados. Pero, al sentir la inseguridad y la indefinición del panorama económico, la actitud es dejar de comprar, y endeudarse solo con lo necesario.

La crisis financiera internacional aparece como una prueba, una amenaza no solo para la clase media, sino para la estabilidad y la pujanza de la economía en su conjunto. Si su crecimiento no fue artificial, la clase media sobrevivirá a la crisis, con alguna magulladura en su poder de consumo, pero manteniendo sus valores.

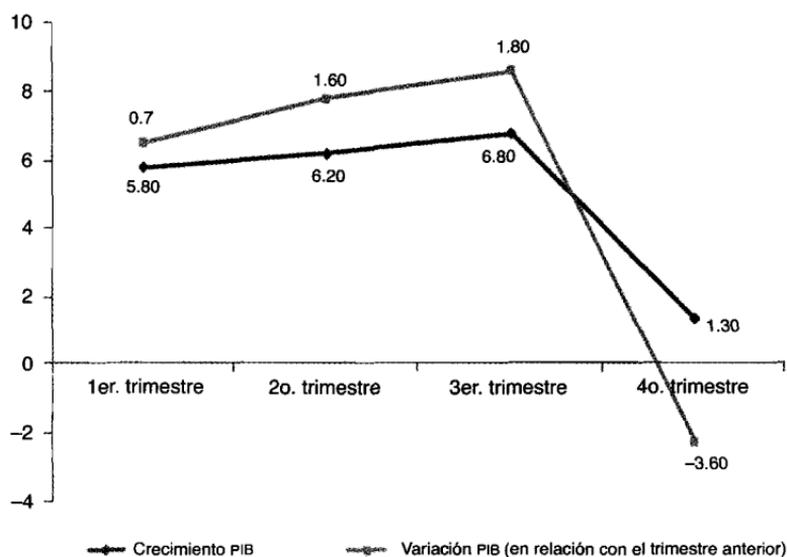
Según la investigación publicada por Néri (2009), la continuidad del movimiento de ascenso de la clase C no fue interrumpida por la crisis. El estudio muestra que en diciembre de 2008 la clase media (C) representaba 53.8% de la población de los grandes centros urbanos, y en diciembre de 2007 el porcentaje era de 51.8%. También se produjo una migración de las clases más bajas a las más altas: un 6.79% de la clase D y un 8% de la clase E migraron a las clases más altas. Se registró también una agregación de personas de las clases AB, en un movimiento de reflujo. Pero el diseño general de la pirámide social brasileña se mantiene; es decir, aun en tiempos de crisis siguen reduciéndose los extremos de los estratos sociales.

Según Néri, los que más pierden con la crisis son las clases más altas, porque están vinculadas a los sectores más directamente afectados por la crisis: exportador, financiero e inmobiliario.

El autor agrega también que el movimiento de reducción de las desigualdades y de ascenso social para la nueva clase media debe mantenerse, pues existen políticas públicas en el país que propician la formación de una red de protección social, como las políticas de transferencia de ingresos (la Bolsa Família) y el Plan de Aceleración del Crecimiento (PAC),¹⁰ considerado una herramienta importante para amortiguar los impactos de la crisis en la economía.

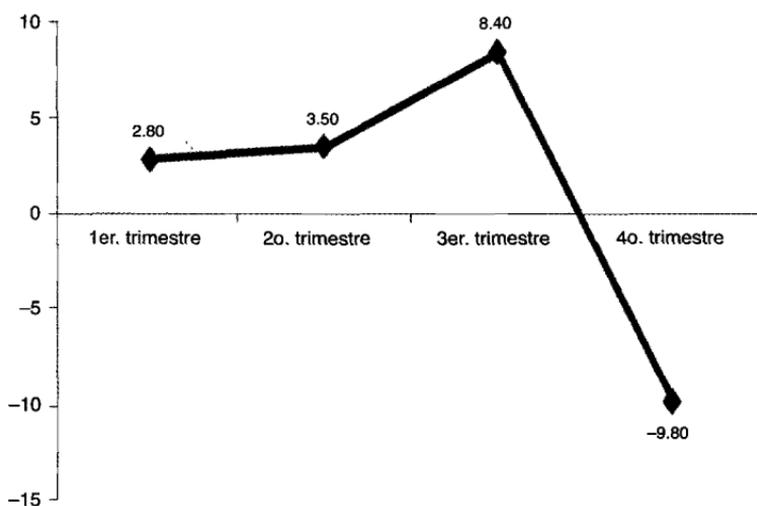
¹⁰ El PAC tiene como objetivo ampliar la inversión federal en infraestructura en un monto cercano a los 503 900 millones de reales. Pueden verse más detalles en <http://www.brasil.gov.br/pac/conheca/>.

Gráfica 21. Crecimiento del PIB de Brasil en 2008
(En porcentajes)



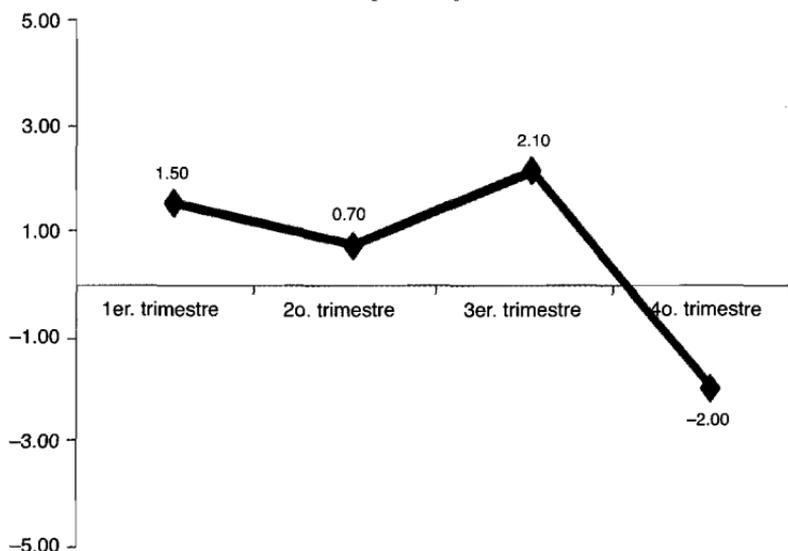
FUENTE: Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE).

Gráfica 22. Variación trimestral del nivel general de inversiones
(En porcentajes)



FUENTE: Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE).

Gráfica 23. Variación trimestral del nivel de consumo de las familias
(En porcentajes)



FUENTE: Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE).

Pero creemos que es muy temprano para diagnosticar los efectos que esa crisis tendrá en el comportamiento de los consumidores brasileños y, más específicamente, en el comportamiento de la nueva clase media. Los consumidores y la economía en su conjunto todavía están reaccionando a las señales de agravamiento de la crisis.

Recientemente el IBGE divulgó datos sobre los resultados económicos de Brasil que aumentan la preocupación y la expectativa sobre la forma en que la nueva clase media reaccionará ante este escenario.

Los datos indican que la economía da señales de riesgo de recesión, habiéndose registrado en el último trimestre de 2008 una merma del PIB, del volumen de inversiones y —lo más alarmante— del consumo de las familias. Ante un panorama de incertidumbre, el consumidor tiende a una actitud más conservadora y a “apretarse el cinturón”.

El año 2009 será decisivo para evaluar el daño y los efectos de la crisis. Los resultados generales de la economía —más precisamente, la oferta de crédito y el nivel de empleo— serán factores clave para determinar la continuidad o no de la trayectoria de prosperidad y crecimiento de la nueva clase media brasileña.

Finalmente, no podemos dejar de mencionar otra “nueva tenden-

cia” cuando hablamos de valores y aspiraciones de la clase media. Esta tendencia está presente en algunos razonamientos de mercadotecnia en los que se afirma que la división de clases ya no es suficiente para explicar el comportamiento de los consumidores modernos. Según algunos profesionales de este campo, ya no tendría sentido hablar de un estilo de vida de “clase media”.

Uno de los estudios en esta vertiente es el Observatorio de Tendencias de Ipsos. Se trata de un estudio periódico de las tendencias de consumo que tiene como base la investigación de fenómenos macroeconómicos, políticos y sociales. La investigación se centra en una visión completa y actualizada del mundo contemporáneo, por medio del análisis constante y acumulativo de datos de las más variadas fuentes cuantitativas y cualitativas, investigaciones de campo y recolección de datos secundarios, entre otros. Para detectar las tendencias, el observatorio dialoga con formadores de opinión de diversas áreas de especialización, realiza entrevistas en profundidad y debates en grupo con consumidores, sobre todo con los llamados *early adopters*, que son quienes están siempre un paso adelante del público en general en términos de actitud y hábitos de consumo. El estudio cuenta también con la organización de coloquios de semiótica con especialistas, utilizando también el Banco de Imágenes Publicitarias, un software creado para la investigación académica por la Pontificia Universidad Católica de São Paulo (PUC-SP) y la Universidad Abierta de Portugal. Además, se realizan investigaciones documentales de segmentos como los medios de comunicación, la alimentación, la moda, la tecnología y la salud. Todo el análisis es realizado por un equipo multidisciplinario de las áreas de comunicaciones, publicidad, semiótica, gestión de empresas, ciencias sociales, sociología, periodismo y psicología.

Una de las responsables del estudio, la investigadora Marcia Akinaga, afirma que a partir de los resultados obtenidos en el último ejercicio del Observatorio, realizado en 2008, se puede concluir que antes existía en la sociedad brasileña una presión colectiva, canalizada por la vía de expresiones simbólicas vinculadas con el estilo de vida y las posiciones de clase, como la forma de comer, vestirse y hablar, entre otras. Pero ahora las personas comienzan a expresarse más por vía de la utilización de servicios, productos y marcas, y empieza a observarse cierto desorden en la sociedad, porque ya no hay modelos de clases. El consumo se “desinstitucionaliza”, el consumidor es cada vez más inteligente, independiente, consciente y exigente. Se transforma en

un nómada imprevisible y fragmentado. Asimismo, se produce una bipolarización de las compras, en la que cohabitan los productos baratos y los de lujo.

Como ejemplo de ello, el Observatorio trata la tendencia *know your rights*, que muestra que el consumidor actual es crítico y sofisticado. Ese movimiento se desarrolló mucho en los últimos ejercicios del Observatorio, principalmente en la conciencia ecológica y en la demanda de productos y servicios de lujo. Conceptos como los de sostenibilidad y consumo ético dejaron de ser territorio exclusivo de los más comprometidos y ahora forman parte del día a día de una vasta gama de consumidores.

Al mismo tiempo, creció mucho el consumo de lujo y de *nichos del mercado*, y se valoran la calidad, la diversidad y los productos ultrasegmentados. Por un lado, vemos una popularización de la idea de lujo en relación con la clase media; en el otro extremo, se desarrolla un mercado de lujo muy sofisticado y exclusivo, accesible para muy pocos. En los dos casos las personas están cada vez mejor informadas y no se dejan conquistar fácilmente. El consumidor actual sabe exactamente lo que quiere.

Así, según esta interpretación, la identidad de clase deja de ser central; la clase media está fragmentada, por lo que tiene sentido hablar de perfiles de consumidores que son influidos por diversas variables demográficas y de comportamiento, y no solo por su posición en el espacio social y por su poder de consumo. No es solo la crisis económica y financiera mundial la que amenaza la posición de la nueva clase media, sino que se puede cuestionar su propio sentido frente a otras formas de entender comportamientos y expectativas.

Esa es una visión posible. Nuestra visión en este trabajo es que, en tanto los niveles de escolarización formal y educación cultural no mejoren considerablemente, variables como la clase de consumo o la clase económica seguirán siendo centrales. Y el fantasma de una nueva crisis amenaza la posición de la clase media popular a la que miles de brasileños llegaron desde los estratos más bajos de la pirámide social. El crédito proporcionó esta movilidad social, pero si sus valores y actitudes fueron realmente incorporados, solo podremos saberlo en los próximos años o, quizá, en la próxima década.

BIBLIOGRAFÍA

- Arellano, R. (2008), "Valores e ideología: El comportamiento político y económico de las nuevas clases medias en América Latina", documento presentado en el Conversatorio Sobre las Clases Medias en América Latina, Barcelona, Centro de Información y Documentación de Barcelona (CIDOB).
- Bonelli, M. da G. (1989), *A classe média do milagre à recessão*, São Paulo, IDESP.
- Bresser Pereira, L. C. (2005), "Capitalismo dos técnicos e democracia", *Revista Brasileira de Ciências Sociais (RBCS)*, vol. 20, núm. 59.
- Carvalho, J. M. de (1997), *Os bestializados*, Río de Janeiro, Civilização Brasileira.
- Figueiredo, A. (2004), "Fora do jogo: A experiência dos negros na classe média brasileira", *Cadernos Pagu*, núm. 23, julio-diciembre.
- Friedman, T. (2005), *The world is flat. A brief history of the twenty-first century*, Nueva York, Farrar, Straus & Giroux.
- Mora y Araujo, M. (2008), "Vulnerabilidad de las clases media en América Latina. Competitividad individual y posición social", documento presentado en el seminario ADI 2008: Las Clases Medias en América Latina, Barcelona, 3 de octubre.
- Neri, M. (2008), "A nova classe média brasileira" [en línea], <http://www.fgv.br/cps/classemedia>.
- (2009), "Crônicas de uma crise anunciada: Choques externos e a nova classe média" [en línea], <http://www.fgv.br/cps/crise/>.
- O'Dougherty, M. (1998), "Auto-retratos da classe média: Hierarquias de 'cultura' e consumo em São Paulo", *Dados*, vol. 41, núm. 2.
- Poschman, M. et al. (2006), *Atlas da nova estratificação social no Brasil: Classe média, desenvolvimento e crise*, vol. 1, Río de Janeiro, Cortez.
- Telles, E. E. (1993), "Cor da pele e segregação residencial no Brasil", *Estudos Afro-Asiáticos*, núm. 24.
- The Economist* (2008), "Half the nation, a hundred million citizens strong", 11 de septiembre [en línea], http://www.economist.com/world/americas/displaystory.cfm?story_id=12208726.
- Torres, H. (2004), "Quem é a classe média no Brasil", *Gazeta Mercantil-Opinião*, 23 de marzo.
- Vianna, L. J. W. et al. (1999), *A judicialização da política e das relações sociais no Brasil*, Río de Janeiro, Revan.
- Wright Mills, C. (1976), *A nova classe média*, Río de Janeiro, Zahar.

ANEXO 1

De acuerdo con la Asociación Brasileña de Empresas de Investigación (ABEP) (<http://www.abep.org>), “el criterio de clasificación económica Brasil (CCEB) subraya su función de estimar el poder de compra de las personas y familias urbanas, abandonando la pretensión de clasificar a la población en términos de ‘clases sociales’. La división de mercado definida a continuación es exclusivamente de clases económicas [...] el CCEB, como sus antecesores, fue construido utilizando técnicas estadísticas que, como se sabe, siempre se basan en muestras colectivas. En una determinada muestra, de determinado tamaño, tenemos una determinada probabilidad de clasificación correcta (que esperamos sea alta) y una probabilidad de error de clasificación (que esperamos sea baja). Lo que pretendemos es que los casos incorrectamente clasificados sean poco numerosos, para no distorsionar significativamente los resultados de nuestra investigación [...] Por lo tanto, es de fundamental importancia que todo el mercado sea consciente de que el CCEB, o cualquier otro criterio económico, no basta para una buena clasificación en investigaciones cualitativas. En esos casos, aparte del CCEB, debe recabarse la máxima información (posible, viable, razonable) sobre los declarantes, incluyendo, pues, sus comportamientos de compra, sus preferencias e intereses, esparcimiento y *hobbies* y hasta las características de personalidad.”

<i>Posesión en el hogar</i>	<i>Puntos</i>				
	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4+</i>
Televisión a colores (en funcionamiento o en reparación)	0	1	2	3	4
Videocassete o DVD (en funcionamiento o en reparación)	0	2	2	2	2
Radio (en funcionamiento o en reparación, sin incluir la del automóvil)	0	1	2	3	4
Baño (incluido el de la empleada y lavabo con inodoro)	0	4	5	6	7
Automóvil (uso recreativo)	0	4	7	9	9
Empleada (por mes y que trabaje, por lo menos, de lunes a viernes)	0	3	4	4	4
Lavadora (en funcionamiento o en reparación)	0	2	2	2	2
Refrigerador (en funcionamiento o en reparación)	0	4	4	4	4
Congelador (aparato independiente o como parte de del refrigerador)	0	2	2	2	2

<i>Grado de instrucción del jefe de familia</i>	<i>Puntos</i>
Analfabeta/hasta 3er. año de enseñanza básica	0
4o. año de enseñanza básica	1
Enseñanza básica completa	2
Enseñanza media completa	4
Enseñanza superior completa	8

<i>Clasificación</i>	<i>Puntos</i>
A1	42 a 46
A2	35 a 41
B1	29 a 34
B2	23 a 28
C1	18 a 22
C2	14 a 17
D	8 a 13
E	Hasta 7

La clasificación por el “criterio Brasil” no incluye el ingreso, pero la ABEP realiza investigaciones para estimar la distribución de la población de los grandes centros urbanos en las clases socioeconómicas y el ingreso medio de cada segmento. Este cálculo se realiza sobre la base de un relevamiento de las principales regiones metropolitanas del país (Distrito Federal, Porto Alegre, Curitiba, São Paulo, Río de Janeiro, Belo Horizonte, Fortaleza, Salvador y Recife).

Brasil: Distribución de la población de las regiones metropolitanas de acuerdo con la clasificación del criterio Brasil e ingreso medio de cada segmento

	<i>2003^a</i>		<i>2008^a</i>	
	<i>Porcentaje</i>	<i>Ingreso medio en reales</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Ingreso medio en reales</i>
A1	1	7 793	1	9 733
A2	5	4 648	4	6 564
B1	9	2 804	9	3 479
B2	14	1 669	16	2 013
C	36	927	43	1 195
D	31	424	25	485
E	4	207	3	277

FUENTE: Asociación Brasileña de Empresas de Investigación (ABEP) [en línea], <http://www.abep.org>.

^a Datos basados en la encuesta socioeconómica 2000 del Instituto Brasileiro de Opinião Pública e Estatística (IBOPE).

LAS CLASES MEDIAS EN CHILE: TRANSFORMACIONES, SENTIDO DE PERTENENCIA Y TENSIONES ENTRE DISTINTOS PROYECTOS DE MOVILIDAD

MARÍA LUISA MÉNDEZ LAYERA¹

INTRODUCCIÓN

¿Somos o hemos sido alguna vez sociedades de clase media? Esta pregunta tiene su historia. Ya en las décadas de 1950 y 1960 los estudios de sociología de América Latina se centraron en analizar la estructura social, y se realizaron predicciones que indicaban que las sociedades latinoamericanas estaban en vías de convertirse en sociedades de clase media debido al aumento considerable de los niveles de educación —particularmente en Argentina y Uruguay—, que empezarían a asemejarse a los de las sociedades “avanzadas”.

Durante el periodo de posguerra las teorías de la modernización (en particular la de Gino Germani) se centraron en los denominados efectos de demostración y fusión, supuestamente responsables de los problemas de subdesarrollo propios de las sociedades latinoamericanas. Esos efectos eran particularmente palpables en las expectativas económicas de las clases trabajadoras y populares urbanas que, como

¹ Coordinadora Académica ICSO, Universidad Diego Portales, Santiago-Chile. Una primera versión de este documento se presentó en el taller *Estudiando, Midiendo y Produciendo Clases Medias en Chile*, Universidad Diego Portales, Santiago (Chile), financiado por el proyecto de cooperación internacional 7070155 de la Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (Conicyt) de Chile. Este documento se enmarca en cuatro proyectos de investigación en los que participa la autora: los proyectos núm. 1060225 y 11080257 del Fondo Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (Fondecyt), el proyecto Anillos soc12 (los tres financiados por la Conicyt) y el estudio “Capital cultural: Producción, configuración y efectos” (CG 160325019), financiado por la Universidad Diego Portales (Santiago, Chile). La autora quisiera agradecer los comentarios y las sugerencias de Rolando Franco, que contribuyó notablemente a enriquecer este estudio. Agradece también los comentarios de sus colegas del Proyecto Anillos soc12, en especial a Modesto Gayo, por sus aportes en torno a la reflexión sobre la heterogeneidad de la clase media.

señala Larraín (1989), se centaban en preocupaciones tales como el desarrollo de hábitos de consumo similares a los de las sociedades industrializadas. Así “las clases medias aparecen concebidas como una de las principales bases sociales impulsoras de las políticas desarrollistas y, al mismo tiempo, como una categoría social profundamente transformada en su composición y orientación por las transformaciones estructurales implicadas en dichas políticas. Por eso, en suma, puede precisarse que las clases medias aparecen analizadas principalmente desde las líneas temáticas de la modernización, el aumento del empleo público y el fenómeno de la movilidad social durante el desarrollismo latinoamericano” (Sémblér, 2006).

En particular, la teoría de la modernización analizaba las posibles alianzas entre la clase media y las élites o los sectores populares de las sociedades en cuestión, debido al papel central que desempeñaba la clase media al abrazar los valores y las instituciones modernas y ser el actor promotor del cambio y la modernización. Por otra parte, los que defendían teorías marxistas —que partían de ideas como la del imperialismo— también estaban interesados en las posibles alianzas entre los poderes provenientes del exterior y las oligarquías locales. A pesar de que desde esas teorías se concebían las estructuras sociales en términos más bien dicotómicos, existía un especial interés por el papel de las clases medias, aunque se tendía a pensar en términos de las alianzas entre dichos sectores y las élites. Desde ese punto de vista, el desarrollo o cambio solo era posible en la medida en que existiese una lucha interna contra las fuerzas conservadoras propias del imperialismo.

A nivel mundial, y también en América Latina, el periodo que va desde la posguerra hasta comienzos de los años ochenta se caracterizó por un aumento considerable de las ocupaciones no manuales y un declive de las agrícolas. Ese fenómeno fue foco de atención de los investigadores interesados en la estratificación social y la movilidad, como Filgueira y Geneletti (1981). Dichos autores sugirieron que algunos países de América Latina ya podían considerarse sociedades de clase media y que lo mismo sucedería con el resto en poco tiempo, al menos porque tendrían una distribución de los ingresos más igualitaria. Trabajos como el citado son pertinentes para describir la situación de América Latina previa a la crisis de los años ochenta, con un contexto socioeconómico bastante más optimista que el posterior a la crisis.

En los estudios posteriores a la crisis económica de la década de 1980 y las medidas de ajuste macroestructural consiguientes, se cuestionaron sistemáticamente las predicciones citadas, mostrando que el crecimiento de las ocupaciones no manuales y las mejoras en la cobertura educativa no habían supuesto una disminución de la desigualdad en los países de la región. Aún más, en el decenio de 1980 el problema de la devaluación educativa, es decir, de la incapacidad de esas economías para absorber trabajadores cada vez más educados, particularmente en empleos no manuales ni profesionales, se tornó crítico. Como se indica en un estudio de 2000 de la CEPAL, en el que se evalúa el periodo posterior a la crisis de los años ochenta, gran parte del crecimiento de las ocupaciones no manuales había ido a engrosar los llamados sectores populares, y no la “tradicional” clase media, disipando la esperanza de crear sociedades más igualitarias (CEPAL, 2000).

Han pasado dos décadas desde aquellos estudios y nada parece alterar dichas conclusiones. Por el contrario, después de reformas macroeconómicas y políticas de ajuste estructural, la distribución de los ingresos sigue siendo especialmente desigual si se la compara con otras regiones del mundo.

El presente estudio tiene al mismo tiempo un propósito descriptivo y uno analítico. Con respecto al primero, se describen los cambios experimentados por la clase media en Chile durante las últimas cuatro décadas, a partir de la revisión de diversos estudios y fuentes primarias. Además, se profundiza en el análisis de las transformaciones de la estructura social que afectan la composición de la clase media en los terrenos ocupacional y educativo y en materia de ingresos, entre otros.

Con respecto al segundo objetivo, de carácter analítico, se examinan críticamente las ideas en torno a la evolución de la clase media en Chile, desde una revisión de la conceptualización y la consiguiente medición de ese segmento social. Por una parte, se presentan las tesis que asocian el crecimiento de la clase media con el desarrollo del empleo público, lo que tendría un carácter clientelar. A continuación, se presentan los estudios que se centran en la medición de este segmento a partir de la construcción de escalas ocupacionales y su análisis en el marco del cambio macroeconómico posterior a los años setenta. Por último, se realiza una revisión de los estudios de los últimos diez años, que comienzan a incorporar tímidamente

perspectivas más bien culturalistas a la estratificación social para definir las clases medias.

El argumento general es que los estratificadores sociales conservan una nostalgia por una clase media integradora, estatal y tradicional que se habría desvanecido tras años de privatizaciones y cambio de modelo. Esa concepción nostálgica proviene, como se demuestra en el presente estudio, de la construcción de una categoría social, o más bien de un actor social, que se asume desde su origen como homogéneo y con fronteras de clase claras. Ese grupo comenzaría a desdibujarse con los cambios experimentados a partir de los años setenta, razón por la que esa nostalgia arraigada recoge argumentos en favor de que se ha producido un cambio desde la homogeneidad a la heterogeneidad de las clases medias, sin considerar la posibilidad de que, quizás, esa heterogeneidad estaba siempre más presente de lo que se estuvo dispuesto a reconocer, y sin aceptar tampoco que la mayor heterogeneidad deriva también de los cambios teóricos, metodológicos y epistemológicos que se introdujeron en la forma de concebir las clases medias. En consecuencia, se tilda rápidamente a las actuales clases medias de individualizadas y consumistas.

Se argumenta también que, en la actualidad, las ciencias sociales analizan aspectos que antes no se consideraban, como la identidad y el consumo, lo que contribuye a reforzar la tesis de la heterogeneización de la clase media. Como ya se ha mencionado, en el presente artículo se intenta demostrar que, aunque existen datos que respaldan la tesis de la heterogeneidad (que no es necesariamente heterogenización), es preciso observar con mayor cuidado el afán por atribuir a las nuevas clases medias rasgos "privatizadores", orientados al mercado, con aspiraciones, etc., ya que eso está más relacionado con la incapacidad de ofrecer desde las propias ciencias sociales reflexiones teóricas menos cargadas de nostalgia de una clase media "bisagra" o que actúe como actor social decisivo.

En el estudio se concluye con la tesis de que, más allá de hablar de una clase media, es necesario incorporar una comprensión más compleja de un segmento diverso. Las clases medias en Chile, por lo tanto, no son solamente grupos con trayectorias de movilidad variadas, sino también con proyectos de movilidad disímiles y, por ende, la identidad de la clase media no es una cuestión trivial, sino que es un terreno de lucha por la pertenencia social, el reconocimiento y la movilidad.

LA ERA DORADA DE LA CLASE MEDIA BASADA EN EL EMPLEO PÚBLICO

Una gran parte de los estudios sobre la clase media chilena se ha centrado en su carácter urbano y su crecimiento en función del denominado “empleísmo público”. Esta idea ha estado muy presente en la sociología chilena (Martínez y Tironi, 1985; León y Martínez, 2001; Barozet, 2002), así como en la historia (Salazar y Pinto, 1999-2002), la antropología (Lomnitz y Melnick, 1998), la ciencia política (Rehren, 2001; Barozet, 2002) y la economía (Arellano, 1985).

Con respecto a la descripción que figura en algunos estudios provenientes de la historia social, existe un relativo consenso en indicar que la clase media se hizo visible en la historia chilena a partir de los años veinte (Salazar y Pinto, 1999-2002) y que su crecimiento se basó en relaciones de clientelismo (Cerde, 1998; Barozet, 2002) asociadas con el desarrollo de la minería en el norte del país (Salazar y Pinto, 1999-2002), que posibilitó la expansión de las burocracias estatales hasta los años cincuenta. Salazar (Salazar y Pinto, 1999-2002) afirma que la clase media burocrática tejió redes clientelares con el aparato estatal y con los partidos políticos, y que finalmente llegó a dirigir el proceso político progresista realizado por los gobiernos de Frei Montalva y Allende.

Lomnitz y Melnick (1991) coinciden en señalar que, desde comienzos del siglo xx hasta los años sesenta, se desarrolló una clase media relativamente homogénea, ligada principalmente al servicio público. Ese grupo exhibió características que lo diferenciaban tanto de los grupos urbanos populares como de la clase alta o élite. Su inserción laboral era como profesionales independientes o liberales o como empleados públicos, tanto profesionales como administrativos. Por otra parte, solían adherirse a los partidos políticos relacionados con el Partido Radical y el Partido Demócrata Cristiano.

En esa misma línea, Arellano (1985) indica que la mayor visibilidad de la llamada “cuestión social” —desde finales del siglo xix hasta 1924, cuando se promulgaron las leyes sociales— trajo consigo la creación de nuevas instituciones y un aumento del personal y de los gastos fiscales en el campo social, que prácticamente se multiplicaron por cinco de 1920 a 1930 (sobre todo en el área de educación).

En el cuadro 1 se observa que el gasto público aumentó de forma sostenida desde la década de 1930 hasta comienzos de la de 1970. Los gastos reales del sector público en programas sociales se multipli-

caron por cuatro de 1935 a 1955, llegando hasta un 15% del PIB. Se experimentó una explosión del gasto público entre los decenios de 1920 y 1950, seguida por un retroceso en el de 1960, al que siguió un aumento sostenido hasta alcanzar el punto máximo de comienzos de la década de 1970, que disminuyó posteriormente y volvió al estado de cosas vigente en los años sesenta. La crisis de 1929 golpeó fuertemente la economía chilena, lo que trajo consigo la intervención estatal y la aplicación del modelo de sustitución de importaciones. Con ese fin, se creó en 1939 una institución dedicada al fomento industrial, la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo).

En el estudio de Arellano (1985) se confirma que la explosión del empleo público entre las décadas de 1930 y 1950 fue decisiva para la expansión de los grupos medios, a diferencia de lo acaecido en las décadas previas, en las que la "cuestión social" estuvo orientada casi exclusivamente a cambiar las condiciones de vida del proletariado. Según el autor, las razones centrales para que se produjese ese cambio fueron, por una parte, el hecho de que el poder ejecutivo estuviera en manos del Partido Radical, lo que contribuyó a incorporar sus demandas y, por otra, el deterioro de la capacidad reivindicativa de los obreros. De ese modo, los beneficiarios de las políticas sociales variaron, lo que benefició principalmente a los grupos medios en la transición del "Estado protector" al "Estado benefactor". Ese periodo terminó a mediados de los años cincuenta, debido a que las políticas antiinflacionarias frenaron el aumento de beneficios que se venía registrando (Arellano, 1985).

Con respecto a ese periodo, Rehren (2001) también establece una relación entre el crecimiento del Estado y el desarrollo de las clases medias. El autor indica que de la década de 1930 a la de 1960 se desarrolló un tipo particular de vinculación política, de carácter clientelista, entre los partidos políticos y los nuevos sectores sociales que se incorporaron a la política chilena. Este fenómeno no era nuevo. Ya en el periodo parlamentario (1891-1924) tuvo lugar una competencia entre los partidos políticos oligárquicos por el apoyo de distintos sectores de la incipiente clase media y de las familias de la élite política a cambio de posiciones laborales. A diferencia del clientelismo acaecido en el cambio de siglo, el posterior fue un "clientelismo selectivo", que "se expande e institucionaliza en un nuevo sistema político donde múltiples partidos compiten fuertemente para movilizar y obtener el apoyo electoral de sectores medios y populares" (Rehren, 2001). Así,

Cuadro 1. Gasto público social, 1935-1983

Año	Gasto público social		Componentes del gasto público (En porcentajes)			
	Millones de dls., 1981	Porcentaje del PIB	Salud pública, asistencia social y trabajo	Previsión	Vivienda y urbanismo	Educación
1925 ^a	3.1	2.1				
1935 ^a	12.3	5.2				
1945 ^a	23.3	8.0				
1955	55.1	14.9	17.9	41.4	20.4	20.3
1961	85.4	17.0	18.9	51.4	11.5	18.1
1963	90.4	16.3	20.1	46.6	15.1	18.2
1965	124.2	20.0	18.0	45.5	17.9	18.6
1967	159.5	20.1	15.7	46.0	17.8	20.6
1969	180.8	18.7	16.2	43.6	17.8	22.4
1970	206.9	19.9	16.4	45.2	16.0	22.4
1971	274.4	25.2	15.8	45.9	16.3	21.9
1972	226.2	25.8	16.8	44.4	15.9	23.0
1974	182.6	17.6	16.2	36.6	21.5	25.7
1975	153.2	18.3	18.0	41.9	15.7	24.4
1977	165.8	17.4	20.3	40.4	13.4	25.9
1979	191.7	15.4	19.4	44.2	9.9	26.6
1981	202.1	14.3	21.8	43.4	9.4	25.3
1983 ^b	206.1	17.1	24.6	47.1	5.3	23.0

FUENTE: J. P. Arellano, *Políticas sociales y desarrollo: Chile 1924-1984*, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (Cieplan), Santiago de Chile, 1985.

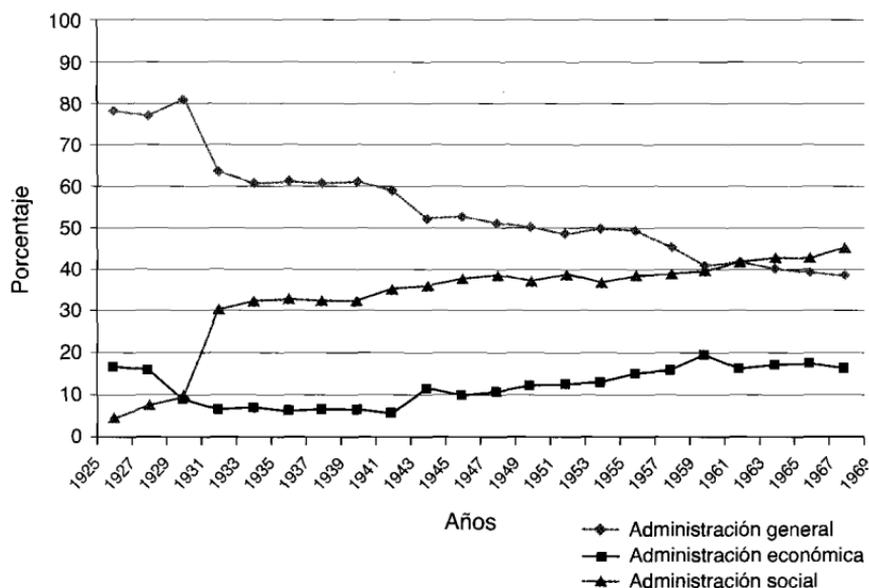
^a Cifras levemente subestimadas, ya que no incluyen las leyes especiales ni otros ingresos provenientes de las instituciones descentralizadas.

^b Provisional.

el Estado se orientó a satisfacer las demandas sociales de esos nuevos sectores mediante un crecimiento sostenido de la administración pública. Como se muestra en la gráfica 1, de las cifras expuestas por Rehren se desprende que se pasó de una cantidad aproximada de 26 mil funcionarios en 1925 a 300 mil a comienzos de los años setenta, de los cuales más de la mitad (53%) se empleaban en el sector social.

En la gráfica 1 se observa un crecimiento especialmente marcado del personal empleado en el área social a comienzos de la década de 1930, pero que se mantuvo sostenido en las décadas posteriores. Lo mismo podría indicarse, aunque de forma bastante más moderada, del empleo ligado a la administración económica, que alcanzó su

Gráfica 1. Número de funcionarios públicos por sector, 1925-1967



FUENTE: E. Barozet, *L'échange de faveurs au sein des couches moyennes chiliennes: De l'entraide informelle à la régulation sociale*, París, École des Hautes Études en Sciences Sociales, 2002.

nivel más alto a comienzos de los años sesenta. En cambio, la administración general decae durante todo el periodo estudiado. Este tema se aborda nuevamente en relación con el análisis sobre si el crecimiento estatal fue estrictamente burocrático, en el sentido de la administración general, o tuvo que ver con el desarrollo del área de servicios sociales o la económica industrial.

En síntesis, de los datos recogidos a partir de los estudios que describen el origen o el comienzo de la visibilidad de la clase media en Chile se desprende que habría una relación entre el desarrollo de las burocracias estatales y el crecimiento y posterior consolidación de la clase media. Asimismo, en los estudios se sugiere que existía una relación más bien clientelar entre ese segmento y el Estado. En particular, Rehren (2001) hace hincapié en que “el exceso de funcionarios en ciertos servicios depende en gran medida del acceso privilegiado que tienen diferentes partidos y grupos de presión a esos servicios”.

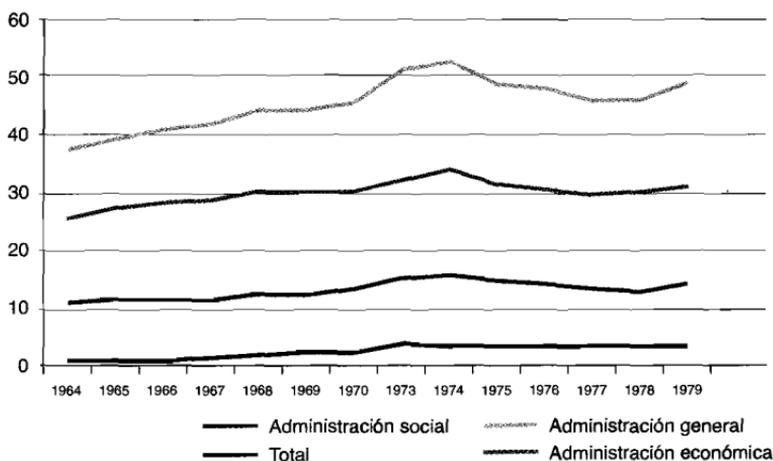
Desde el punto de vista del objetivo analítico del presente estu-

Cuadro 2. Número de empleados en la administración pública:
General, económica y social

	<i>Administración general</i>	<i>Administración económica</i>	<i>Administración social</i>	<i>Total</i>
1964	25 270	10 810	1 194	37 274
1965	26 955	11 201	1 178	39 334
1966	28 338	11 349	1 327	41 014
1967	28 773	11 554	1 632	41 959
1968	30 261	12 149	1 993	44 403
1969	30 017	12 254	2 16	44 431
1970	30 261	13 063	2 174	45 498
1973	32 138	15 464	3 636	51 238
1974	33 892	15 687	3 266	52 845
1975	31 231	14 378	3 275	48 884
1976	30 411	14 275	3 306	47 992
1977	29 666	12 972	3 308	45 946
1978	30 161	12 715	3 305	46 181
1979	30 975	14 326	3 465	48 766

FUENTE: Elaboración propia, sobre la base de O. Muñoz, J. Gatica y P. Romaguer, *Crecimiento y estadística del empleo estatal en Chile 1940-1970*, notas técnicas, núm. 22, Santiago de Chile, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (Cieplan), 1980.

Gráfica 2. Empleo en el sector de servicios administrativos, 1964-1979



FUENTE: *Ibid.*

dio, cabe señalar que en los estudios que describen el crecimiento del empleo público se va construyendo una idea de la clase media como políticamente integradora, e incluso responsable de gobernar el país, al menos durante las décadas de 1950 y 1960. Dicha manera de concebirla (como pública y lejana del asalariado privado) se verá afectada por el proceso de privatización de finales de los años setenta y comienzos de los ochenta. Por ende, desde esa lectura se asumen con mayor fuerza las tesis de homogeneidad, enfrentadas a las de heterogeneidad, de las clases medias. En otras palabras, desde la lectura apegada a la concepción de una clase media tradicional, ligada a la burocracia pública y con altas dosis de nostalgia, se acusa de apatía, distancia y consumismo a las posteriores clases medias heterogéneas y “privatizadas”.

De acuerdo con dicho razonamiento, el “empleísmo” y el clientelismo característicos del periodo 1930-1960 operó en tres dimensiones. Por una parte se ejercía el control de determinados servicios de la administración pública que ofrecían potencial electoral mediante la prestación de beneficios sociales. Se trataba de “políticas de patronazgo, favoreciendo con un puesto a militantes y leales políticos en niveles directivos, quienes adquieren un estatus especial en sueldos y previsión. Así pagan los partidos la lealtad de sus militantes y simultáneamente solventan los costos del partido con cargo a recursos del Estado. Y se aseguran, de paso, el manejo de las políticas públicas y sociales con el fin de mantener el apoyo de las bases electorales en las próximas elecciones o, en el peor de los casos, para construir posiciones de poder que les permitan sobrevivir en el futuro, si las próximas elecciones son adversas” (Rehren, 2001). Una segunda dimensión fue la incorporación “semicorporativa” de nacientes grupos de presión y élites empresariales en la administración y gestión del Estado empresario en calidad de clientes” (Rehren, 2001), por ejemplo en ministerios e instituciones del área económica y financiera, como directorios del Banco Central, del Banco del Estado, la Corfo y otras empresas públicas. Por último, una tercera dimensión del clientelismo se corresponde con el “compadrazgo”, mecanismo mediante el cual los partidos políticos se vincularon con las bases sociales por medio de la burocracia centralizada, mediante la “gauchá chica” y la “gauchá grande”.

El estudio de Rehren coincide con los realizados por Lomnitz y Melnick (1998) y Barozet (2002) en destacar la asociación entre el clientelismo, el compadrazgo y la formación de la clase media. En los tres estu-

dios se señala el fortalecimiento de determinadas redes sociales como capital político que, mediante el pago de favores a cambio de apoyo electoral futuro, se acumulaba tanto para el que tomaba la decisión específica como para el partido político al cual pertenecía, en función de la capacidad para extraer recursos desde el centro (Rehren, 2001).

En el estudio de Lomnitz y Melnick (1998) se indica que el compadrazgo era una práctica extendida que permitía mediar entre la economía de mercado y la redistribución del Estado. A juicio de Lomnitz, esa práctica cumplía una función simbólica que obligaba a la reciprocidad, estableciéndose una deuda simbólica que forzaba a mantener las relaciones de intercambio. Esa práctica estaba asentada en la clase media y podía considerarse un recurso estratégico fundamental a la hora de asegurar su reproducción y posición de clase (Lomnitz y Melnick, 1998; Barozet, 2006).

En un sentido similar, Barozet (2006) afirma que “la personalización de los vínculos y la instrumentalización de las redes personales está vinculada a la forma en que a lo largo del siglo xx se conformó la clase media [...] como un agente histórico de redistribución del Estado” (Barozet, 2006). Dicho fenómeno se vio afectado por las transformaciones estructurales de los años setenta, que desarticularon la clase media que se había conformado en el periodo precedente.

Barozet reconoce que la práctica de intercambio de favores podría no haber sido exclusiva de los sectores medios, ya que son numerosos los estudios en los que se encuentran elementos similares en torno a la superación de la pobreza y el establecimiento de redes sociales (y, posteriormente, de generación de capital social), así como en los estudios más limitados sobre las cadenas de favores en el interior de la élite chilena. Quizá lo más específico del tipo de intercambio o compadrazgo (“pituto”) entre las clases medias es que los favores girarían en torno a servicios y gestiones de carácter burocrático y público.

Según Lomnitz, el compadrazgo chileno es la “relación personal entre individuos que se consideran de igual nivel social [...] se reclutan entre parientes, miembros de un mismo partido político, amigos, conocidos de un mismo nivel social, amigos de amigos, compañeros de trabajo, miembros de una logia masónica, o en general, gente que comparte las mismas aspiraciones intelectuales, una misma ideología política, o intereses similares en la vida” (Lomnitz y Melnick, 1998, citado en Barozet, 2006).

Existen coincidencias en los estudios de Rehren (2001), Lomnitz y

Cuadro 3. Número de empleados en la administración pública: Servicios administrativos, entidades de fomento, servicios sociales y empresas, 1964-1979

	<i>Servicios administrativos</i>	<i>Entidades de fomento</i>	<i>Servicios sociales</i>	<i>Empresas</i>	<i>Total</i>
1964	37 274	28 454	94 522	49 619	209 869
1965	39 334	32 139	103 877	501	22 545
1966	41 014	35 371	10 907	49 803	235 258
1967	41 959	36 684	116 651	49 875	245 169
1968	44 403	37 915	118 597	49 552	250 467
1969	44 543	39 174	126 815	49 348	25 988
1970	45 254	42 563	130 948	54 148	272 913
1973	51 241	99 337	174 041	62 579	387 198
1974	52 845	69 547	178 285	59 533	36 021
1975	48 884	53 927	173 038	49 683	325 532
1976	47 992	48 853	170 287	47 148	31 428
1977	45 946	38 351	173 171	3 842	295 888
1978	46 181	34 388	176 884	35 895	293 348
1979	48 776	32 006	176 335	3 548	292 597

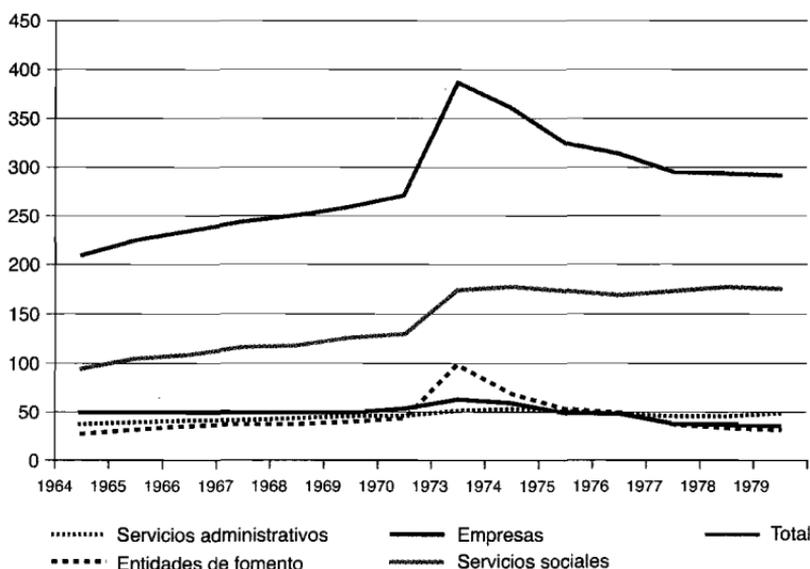
FUENTE: Elaboración propia, sobre la base de O. Muñoz, J. Gatica y P. Romaguera, *Crecimiento y estadística del empleo estatal en Chile 1940-1970*, notas técnicas, núm. 22, Santiago de Chile, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (Cieplan), 1980.

Melnick (1998) y Barozet (2002) sobre la existencia de una asociación entre el crecimiento del empleo público, el clientelismo y la clase media. En otras palabras, lo que definiría a la clase media homogénea, sólida, estatal y burocrática del periodo 1930-1960 es haber crecido al amparo del Estado y haber internalizado como mecanismo de formación y reproducción de clase el compadrazgo, el clientelismo o el "pituto".

Los estudios en torno al empleo público no pertenecen exclusivamente a las ciencias sociales. También ha habido muchos estudios económicos sobre el empleo público durante los años setenta y ochenta, orientados a analizar los efectos de las medidas de ajuste estructural, la privatización de las empresas estatales y la reducción del gasto social.

Por ejemplo, Muñoz, Gatica y Romaguera (1980) argumentan que el empleo público se habría expandido durante el periodo 1940-1970 debido a: 1] la expansión del Estado benefactor, que proporcionaba sobre todo educación y salud; 2] el crecimiento del sector centralizado en más de 100 mil personas, de las cuales un 60% se relacionaba

Gráfica 3. Empleo en el sector público, 1964-1979



FUENTE: Elaboración propia, sobre la base de O. Muñoz, J. Gatica y P. Romaguera, *Crecimiento y estadística del empleo estatal en Chile 1940-1970*, notas técnicas, núm. 22, Santiago de Chile, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (Cieplan), 1980.

con servicios sociales, y 3] la extensión de la función económica del Estado hacia actividades de regulación, coordinación del mercado y fomento de la actividad económica privada (Corfo, Ministerio de Hacienda, de Economía, de Minería, etc.). Los autores indican que, en el periodo 1964-1979, el empleo en la administración general es el que menos crece, como se muestra en la gráfica 2 y el cuadro 2.

En el cuadro 3 y la gráfica 3 se resume el crecimiento del empleo en el conjunto del sector público en el periodo 1964-1979, y esos datos permiten comparar los cambios en el total de los servicios administrativos, las entidades de fomento, los servicios sociales y las empresas estatales.

En el periodo 1940-1980, por lo tanto, el Estado no solo cumplió un papel en el proceso de industrialización y de acumulación de capital, sino que además se convirtió en un importante empleador (Muñoz, Gatica y Romaguera, 1980). El Estado creció de forma sostenida debido a su función en el proceso de industrialización, lo que

llevó a expandir su papel económico hacia actividades de regulación, coordinación del mercado y fomento productivo. En 1970, el 55% de las instituciones del sector público estaban dirigidas a actividades económicas (Marshall y Romaguera, 1981). Pero, además, el Estado creció como empleador al asumir progresivamente una función redistributiva.

En cambio, Marshall (1981) señala que en el periodo 1973-1979 la disminución del gasto público fue drástica, y también fueron menores la regulación y el fomento de las actividades económicas privadas. Además, el Estado se retrajo en su función directa de producción. Por ejemplo, de 1971 a 1973 el porcentaje del gasto fiscal en el PIB fue del 30%, y en 1979 se redujo al 17.6% (Marshall y Romaguera, 1981), mientras que la cantidad de empresas públicas aumentó de 80 a 480 de 1970 a 1973, y en 1979 descendió a 32.

De forma más o menos explícita, en los estudios analizados se describe una relación entre el empleo público y la formación de la clase media. Al amparo del Estado creció un grupo que contaba con cierta homogeneidad en su composición, identidad de clase, valoraciones y actuación política. Al mismo tiempo, se otorgaba un lugar secundario a los medianos y pequeños empresarios, los agricultores, los comerciantes, los industriales y los empleados de servicios, entre otros.

Lomnitz y Melnick lo exponen de forma contundente: los sectores medios crecieron con la urbanización y la educación pública; han apoyado el desarrollo de la industrialización y han contribuido a la profesionalización de los ejércitos y a la expansión de las burocracias públicas (Lomnitz y Melnick, 1998). Asimismo, indican que las clases medias desempeñaron una función “modernizadora y políticamente democratizadora”, en la medida en que contribuyeron a generar y asentar políticas encaminadas a establecer una distribución más equitativa de los ingresos y una legislación propia de un Estado de bienestar (Lomnitz y Melnick, 1998).

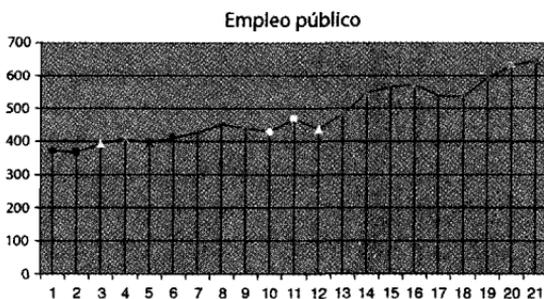
Desde esa concepción, la clase media se corresponde sobre todo con la burocracia pública, vinculada con el acceso a los recursos del presupuesto nacional por medio de los sueldos y salarios, las pensiones y jubilaciones, la atención médica privilegiada —el Servicio Médico Nacional de Empleados (Sermena)— y la política de vivienda mediante cajas de previsión (Méndez, 2002). Desde esa perspectiva, por lo tanto, la reducción del gasto público, los despidos y la privatización de las empresas públicas cambiaron radicalmente la fisonomía de la clase

media. Antes de profundizar en esos argumentos, es preciso analizar la evolución del empleo público en las décadas de 1980, 1990 y 2000.

Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), tras un periodo de reducción durante la década de los años setenta el empleo público retomó su tendencia al crecimiento. Salvo periodos puntuales de contracción parcial, el empleo público ha tendido al crecimiento durante los últimos 20 años; en el cuadro 4 se observa que la cantidad de empleados públicos en 1986 era casi la mitad que en 2007 y, si se compara con los datos de Marshall y Romaguera (1981), ese volumen se aproxima a la situación previa al cambio macroestructural.

Cuadro 4. Crecimiento del empleo público, 1986-2007
(En miles de personas)

Año	Empleo público
1986	371 800
1987	367 700
1988	392 600
1989	406 700
1990	395 500
1991	409 500
1992	425 100
1993	450 700
1994	438 400
1995	429 900
1996	469 630
1997	436 970
1998	482 310
1999	547 240
2000	565 630
2001	571 330
2002	534 120
2003	534 450
2005	591 890
2006	633 262
2007	647 286



FUENTE: Departamento de Estadísticas, Instituto Nacional de Estadísticas (INE) (2009).

Cuadro 5. Comparación del crecimiento de los asalariados
y los trabajadores independientes, 1996-2006
(En miles de personas)

	<i>Asalariados en el sector privado</i>	<i>Asalariados en el sector público</i>	<i>Trabajadores por cuenta propia, independientes</i>
1996	2 978.13	469.63	1 282.18
1997	3 079.30	436.97	1 293.14
1998	3 006.21	482.31	1 381.10
1999	2 915.78	547.24	1 359.93
2000	2 897.86	565.63	1 358.02
2001	2 942.33	571.33	1 443.57
2002	3 002.19	534.12	1 469.84
2003	2 928.51	534.45	1 428.18
2005	3 449.75	591.89	1 527.22
2006	3 643.75	633.262	1 542.47

FUENTE: Elaboración propia, sobre la base de los datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), Informes de Hogares y Personas 1996-2006.

Por lo tanto, de acuerdo con los datos anteriores, el carácter hegemónico del sector público en la formación y composición de la clase media es complejo. Es posible reconocer el crecimiento de dicho sector durante décadas en la primera parte del siglo xx, y también es clara su disminución en las décadas de 1970 y 1980. También es evidente que, desde entonces, el sector público no solo no ha dejado de crecer, sino que ha mantenido un ritmo de crecimiento que, aunque no es igual en los distintos servicios o empresas, es sostenido.

En consecuencia, podría afirmarse que la consolidación de la clase media ha sido más evidente en el empleo público que en los segmentos del sector privado. Sin embargo, es preciso destacar que la propia trayectoria del empleo público muestra recuperación y vitalidad, lo que cuestiona la nostalgia con la que se presenta un segmento de clase media estatal que habría desaparecido, aparentemente, para siempre.

Lo expuesto refuerza la necesidad de revisar los datos disponibles para caracterizar los cambios en la composición de la clase media también en el sector privado, y de incorporar la reflexión sobre los empleados públicos en la actualidad, para no caer rápidamente en la idea de la privatización acelerada de las clases medias.

LAS CLASES MEDIAS DURANTE LAS ÚLTIMAS DÉCADAS: PERSPECTIVAS SOBRE LA ESTRUCTURA SOCIAL Y OCUPACIONAL EN CHILE

En los últimos años, tanto en América Latina como en Chile, se ha dado una lenta pero sostenida revitalización de los estudios de estratificación social y análisis de clase (Filgueira y Geneletti, 1981; CEPAL, 1989, 2000; Filgueira, 2001; Torche y Wormald, 2004; Atria, 2004; Franco, León y Atria, 2007). En esos estudios se ha pretendido caracterizar la estructura social de las sociedades latinoamericanas tras 20 o 30 años de transformaciones macroestructurales. Dichos estudios han tenido como foco de debate los profundos cambios de las sociedades latinoamericanas, en particular desde el decenio de 1970 en adelante y, como señalan Franco, León y Atria (2007), no solo reflejan las preocupaciones de la comunidad académica, “sino también de los requerimientos relacionados con las políticas públicas”.

Ese programa de investigación indica un creciente interés en las clases medias, en particular en relación con la extensión del sector de los servicios, las características de la tercerización y la heterogeneidad de las clases medias (Barozet, 2002, 2006; Cerda, 1998; Torche y Wormald, 2004; Torche, 2005; Espinoza, 2002; Méndez, 2008).

En el caso de Chile, los estudios coinciden en que hubo un crecimiento de ese segmento, que llega a aproximarse a la mitad de la población del país (alrededor del 45%). Se describe, asimismo, que esa cifra no se corresponde con las respuestas sobre la autopercepción de la posición de clase de los encuestados: más del 70% se identifica con la clase media. Esa “contradicción” o discrepancia ha reforzado los argumentos en favor de la idea de que hubo una transición de un periodo que abarca desde los años veinte a los años setenta, en el que predominaba una clase media homogénea (Cerda, 1998; Barozet, 2002), a otro caracterizado por la heterogenización de dicho segmento. Ante esa situación, en los estudios se aportan descripciones sobre cuál es “realmente” ese grupo y cómo ha ido cambiando y convirtiéndose en algo distinto. Aunque la relación entre la clase media y los asalariados públicos no está tan presente como en los estudios referidos a la primera mitad del siglo xx, igualmente se parte del supuesto de que existió una clase media relativamente homogénea y de que las actuales son heterogéneas y difíciles de captar, tanto a nivel conceptual como metodológico.

Estratificación social y clases medias en los años setenta y ochenta

En el estudio realizado por Martínez y Tironi (1985), así como en otros del Centro de Estudios para el Desarrollo (CED) de los años ochenta, se analizan las “consecuencias sociales y políticas de los cambios en la estructura productiva”, es decir, del nuevo modelo económico aplicado en Chile. Con ello se pretendía retomar un tema que había sufrido un retraimiento desde las décadas de 1960 y 1970 (Barozet, 2002).² En el cuadro 6 se muestra la evolución de estas clases en el periodo 1960-1980.

Durante el periodo analizado las clases medias crecieron de forma sostenida y sus ingresos se correspondieron con los quintiles 3 y 4. Ese crecimiento se ubica en el sector industrial y en las ocupaciones del sector servicios. La clase trabajadora, por el contrario, disminuyó de forma notable en todos los sectores, particularmente en el industrial, y sus ingresos se deterioraron. El sector independiente mejoró su posición, alejándose de los sectores de menores ingresos, mientras que los asalariados perdieron su posición entre los de ingresos más altos.³

Uno de los elementos más interesantes del estudio mencionado es que las clases medias constituían alrededor del 40% de la población y que, dentro de ellas, la clase media asalariada se mantuvo en torno al

² En este estudio —así como en otros publicados en 1998 y en 2001— los autores desarrollan una tipología de ocupaciones sensible a los cambios estructurales acaecidos a partir de los años setenta. Identifican cuatro clases sociales: empleadores, clases medias, clase trabajadora y trabajadores no manuales no asalariados. La primera de ellas (empleadores) se divide internamente según el capital cultural y la autoridad, lo que permite distinguir entre profesionales y técnicos (credenciales y capital cultural) y administradores y directivos (autoridad). La segunda clase se basa inicialmente en el estatus de empleo (asalariado, independiente o autoempleado) y luego en términos de autoridad y burocracia. La tercera, la clase trabajadora, toma en cuenta las diferencias entre trabajo manual y asalariado y luego se divide en diferentes sectores. Por último, la cuarta clase social abarca dos segmentos, uno autoempleado o por cuenta propia y otro precario, que carecería de relaciones laborales reguladas, lo cual lo convertiría en un estrato precario y vulnerable.

³ Al observar detalladamente los datos del estudio, es posible apreciar que el segmento independiente ligado al sector productivo pasó del 6.5% en 1960 al 7.3% en 1980. En dicho sector, el segmento de vendedores y comerciantes ligados al sector servicios es el que más creció. Las posiciones asalariadas también aumentaron, de un 24.6% a un 29.9% durante el mismo periodo, y quienes más incrementaron sus ingresos fueron los profesionales y los directivos asalariados. Por último, el sector independiente de la clase media del sector servicios disminuyó de un 3.5% en 1960 a un 2.5% en 1970, y se mantuvo estable en 1980.

Cuadro 6. La evolución de las clases sociales, 1960-1980

(En porcentajes)

<i>Clases sociales</i>	1960	1970	1980
EMPLEADORES	2.0	2.2	3.1
Profesionales y técnicos	0.3	0.2	0.2
Administradores y directivos	0.9	1.4	1.1
Otros empleadores	0.8	0.6	1.8
CLASES MEDIAS	34.6	40.0	39.7
Clase media independiente. sector industrial	6.5	6.8	7.3
<i>Profesionales y directivos</i>	0.1	0.2	0.0
<i>Personal administrativo</i>	0.6	0.5	0.4
<i>Comerciantes, vendedores y otros ligados al sector servicios</i>	5.8	6.1	7.0
Clase media independiente, sector servicios	3.5	2.5	2.5
<i>Profesionales y directivos</i>	1.4	1.4	1.2
<i>Personal administrativo</i>	0.3	0.1	0.2
<i>Comerciantes, vendedores y otros ligados al sector servicios</i>	1.8	1.1	1.1
Clase media asalariada	24.6	30.7	29.9
<i>Profesionales y directivos</i>	6.1	9.6	10.4
<i>Personal administrativo</i>	12.4	14.0	12.2
<i>Comerciantes, vendedores y otros ligados al sector servicios</i>	6.1	7.1	7.3
CLASE TRABAJADORA	24.9	20.2	17.8
Sector primario	0.1	0.3	0.6
Industria	18.5	14.8	12.5
Construcción	4.6	3.8	4.0
Transporte	1.7	1.4	0.7
CLASE TRABAJADORA NO MANUAL Y NO ASALARIADA	28.2	24.6	22.9
Autoempleados del sector industrial	5.4	3.4	3.8
<i>Sector primario</i>	0.0	0.0	0.1
<i>Industria</i>	4.9	3.2	3.1
<i>Construcción</i>	0.5	0.2	0.6
Estrato bajo no industrial	22.8	21.2	19.1
<i>Vendedores callejeros</i>	2.6	2.6	2.8
<i>Trabajadores de servicios</i>	9.9	9.8	9.3
<i>Servicio doméstico</i>	10.3	8.8	7.0
Sin información	10.4	13.0	16.6

FUENTE: J. Martínez y E. Tironi, *Las clases sociales en Chile. Cambio y estratificación, 1970-1980*, Santiago de Chile, SUR, 1985.

Cuadro 7. La evolución de las clases sociales según el nivel de ingresos, 1960-1980
(En porcentajes)

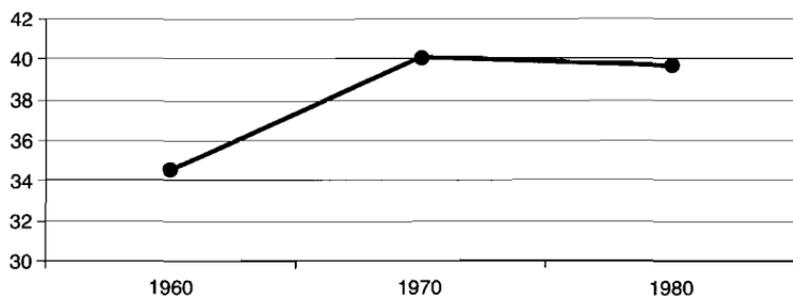
Clase social	Año	Nivel de ingresos		
		Alto (quintil 5)	Medio (quintiles 4 y 3)	Bajo (quintiles 2 y 1)
Empleadores	1960	90.0	8.6	1.4
	1970	89.5	9.5	1.0
	1980	91.8	6.8	1.4
Clases medias	1960	38.3	47.1	14.6
	1970	36.2	48.4	15.4
	1980	35.5	50.0	14.5
Autoempleados	1960	33.6	43.0	23.4
	1970	34.3	43.1	22.6
	1980	36.6	48.6	14.8
Asalariados	1960	40.3	48.7	11.0
	1970	36.7	50.0	13.3
	1980	35.0	50.0	14.5
Clase trabajadora	1960	5.1	49.0	45.9
	1970	4.7	49.8	45.5
	1980	3.6	48.1	48.3
Clase trabajadora no manual y no asalariada	1960	4.1	28.0	67.9
	1970	4.6	26.3	69.1
	1980	2.9	28.8	68.3

FUENTE: Elaboración propia, sobre la base de J. Martínez y E. Tironi, *Las clases sociales en Chile. Cambio y estratificación, 1970-1980*, Santiago de Chile, SUR, 1985.

30%. En efecto, más del 70% de las clases medias continuaron ubicadas en el sector asalariado hasta la década de los años ochenta.

De acuerdo con los datos de este estudio, se observa un grupo "ganador" (autoempleados) y uno "perdedor" (asalariados). Además, en el primer grupo no todos ganaron, solo lo hicieron los que estaban ligados con el sector servicios. Al mismo tiempo, los profesionales y los directivos mejoraron sus ingresos, mientras que los trabajadores ligados al comercio, los servicios y las ventas los empeoraron.

Gráfica 6. Evolución de las clases medias, 1960-1980
(En porcentajes de la población total)



FUENTE: J. Martínez y E. Tironi, *Las clases sociales en Chile. Cambio y estratificación, 1970-1980*, Santiago de Chile, SUR, 1985.

Cuadro 8. Evolución del nivel de ingresos en las clases medias con respecto al de los asalariados e independientes sociales, 1960-1980
(En porcentajes)

	Año	Alto (quintil 5)	Medio (quintiles 3 y 4)	Bajo (quintiles 2 y 1)
Clases medias	1960	38.4	47.1	14.6
	1970	36.2	48.4	15.4
	1980	35.5	50.0	14.6
Autoempleados	1960	33.6	43.0	23.5
	1970	34.3	43.1	22.6
	1980	36.6	48.6	14.8
Asalariados	1960	40.3	48.7	11.1
	1970	36.3	48.7	13.3
	1980	35.1	50.5	14.5

FUENTE: J. Martínez y E. Tironi, *Las clases sociales en Chile. Cambio y estratificación, 1970-1980*, Santiago de Chile, SUR, 1985.

Los años noventa: el éxito económico y las clases medias

Según León y Martínez (2001), a pesar del relativo éxito económico alcanzado durante la primera mitad de los años noventa, en Chile

persistieron en igual magnitud las desigualdades de oportunidades educativas y de ingresos. La década de 1990 no solo se caracterizó por el "auge económico" chileno, sino también por la tercerización y la burocratización de la fuerza de trabajo en el sector privado, como se muestra en el cuadro 9.

La categoría social que más creció fue el sector medio asalariado privado, y la que disminuyó de forma más acusada fue el sector medio de asalariados públicos. Con respecto a la distribución de los ingresos, puede apreciarse que las categorías ligadas con la agricultura se empobrecieron, mientras que las no agrícolas tendieron a consolidar su composición de clase media. Además, se observa que los ingresos de los empleados privados y los autoempleados mejoraron en comparación con otras posiciones de clase media. Solo los empleadores aumentaron su participación en el 40% más rico, como se ve en el cuadro 10.

A pesar de que los niveles de ingresos entre la clase trabajadora y la clase media se fueron distanciando, los niveles de educación se acercaron. Sin embargo, mientras el 83% de la gente joven de clase media participaba en el mercado laboral con 12 años de educación, solo lo hacían el 46% de la clase trabajadora y el 28% de los grupos marginales. Esto indica que el capital cultural de las nuevas generaciones aún está determinado por el capital educacional de los padres. A pesar de

Cuadro 9. Evolución de las categorías sociales, 1970-2000
(En porcentajes)

<i>Categorías sociales</i>	1971	1980	1987	1990	1995	2000	
Agricultura, pesca, etc.	18.3	14.4	19.7	18.7	15	13.9	-
No agrícola	81.7	85.5	80.3	81.3	85	84.7	+
Empleadores	1.3	1.4	2.4	3.2	2.7	2.4	+
Sectores medios	26.2	33.5	29.2	31.3	36.2	37.3	+
Asalariados públicos	18.4	9	7.3	6.9	6.8	7.4	-
Asalariados privados	—	15.3	16	18.2	21.3	21.6	++
Autoempleados	7.8	9.2	5.9	6.3	8.1	8.2	+
Artesanos	6.2	5.2	4.8	5.2	5.4	5.5	-
Clase trabajadora	34.5	20.3	26.4	28	28.9	28.6	-
Grupos marginales	9.6	10.4	13.2	12.5	11.2	11.0	+
Desempleados	3.1	14.4	4.3	1	0.6	1.4	-

FUENTE: A. León y J. Martínez, *La estratificación social chilena hacia fines del siglo xx*, serie Políticas Sociales, núm. 52 (LC/L.1584-P), CEPAL, 2001.

Cuadro 10. Evolución de la distribución de los miembros de cada categoría social según grupos de ingresos, 1970-1995
(En porcentajes)

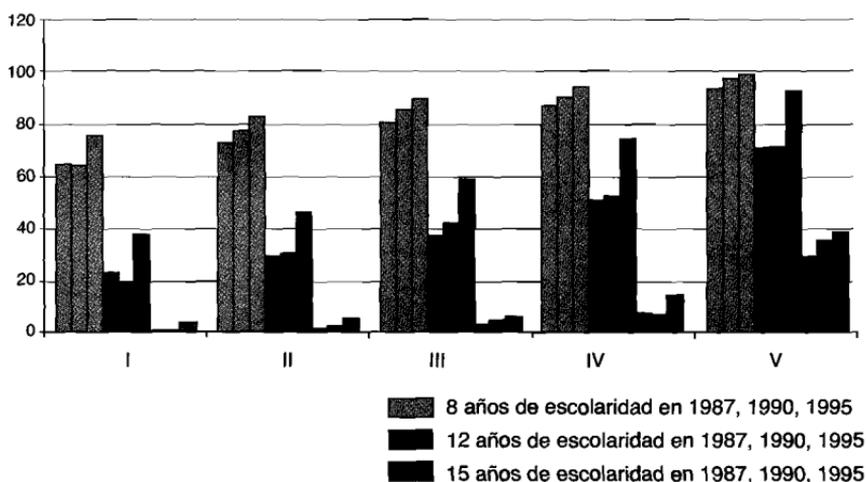
Categorías sociales	1971			1987			1990			1995		
	20% más pobre	40% siguiente	40% más rico	20% más pobre	40% siguiente	40% más rico	20% más pobre	40% siguiente	40% más rico	20% más pobre	40% siguiente	40% más rico
Agricultura	34	50	16	28	49	23	36	49	15	39	43	18
No agrícolas	14	37	49	18	38	44	16	38	46	16	40	44
Empleadores	—	5	95	—	2	98	—	2	98	—	1	99
Sectores medios	5	26	69	5	23	72	6	26	68	7	28	65
Asalariados	2	24	74	4	23	73	4	26	70	7	32	61
Sector público	—	—	—	1	13	86	2	20	78	3	28	69
Sector privado	—	—	—	5	28	67	5	29	66	9	33	58
Autoempleados	12	30	58	8	24	68	13	24	63	5	18	77
Artesanos	32	47	25	31	41	28	40	38	22	19	39	42
Clase trabajadora	8	50	42	11	58	31	9	56	35	17	60	23
Grupos marginales	51	40	9	46	42	12	52	39	9	46	38	16

FUENTE: A. León y J. Martínez, *La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX*, serie Políticas Sociales, núm. 52 (LC/L.1584-P), Santiago de Chile, CEPAL, 2001.

que de 1987 a 1995 hubo un importante aumento en el nivel de educación entre las generaciones más jóvenes en los distintos segmentos (pasó del 40% al 60%), las distancias no se redujeron.

Los estudios citados han permitido retomar el debate sobre la estratificación social en Chile, dirigiendo la atención hacia temas que caracterizan la estructura social chilena actual: la disminución de la clase obrera, la tercerización y la burocratización privada, así como la movilidad social de las clases medias bajas urbanas "integradas" (Figueira, 2001). Aunque entre estos estudios hay tanto lecturas relacionales de las clases sociales (por ejemplo, categorías ocupacionales como empleado o empleador) como graduales (nivel de ingresos o de educación), se da una identificación de las categorías sociales con los actores sociales, es decir, grupos con ciertos intereses, identidades colectivas y las acciones asociadas con ellos. En ese sentido, la definición de las clases medias aún conservaba una referencia al papel que les correspondería desempeñar en la sociedad y, probablemente, esto alimentase la visión que destaca la situación de los empleados públicos como actores sociales que encarnan el "ser de clase media", lo que hace que los cambios se establezcan en función de procesos de tercerización, burocratización privada, etcétera

Gráfica 7. Evolución del nivel de educación por quintiles, 1987-1995



FUENTE: A. León y J. Martínez, *La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX*, serie Políticas Sociales, núm. 52 (LC/L.1584-P), Santiago de Chile, CEPAL, 2001.

Filgueira (2001) afirma que ese tipo de perspectivas están influenciadas por las teorías de la modernización, que conciben la clase media como un segmento homogéneo, ligado al Estado y a patrones de movilidad estructural, y es a partir de ello que se analiza su evolución en un contexto determinado. Indica también que entre los desafíos del estudio de la estratificación social latinoamericana figura no solo dar cuenta de los cambios ocupacionales, sino también superar el paradigma tradicional y analizar otros temas, como los estilos de vida, el consumo y la construcción de identidades de clase, entre otros.

En la medida en que los estudios de estratificación social se abran a estos temas y perspectivas, se desdibujará la concepción tradicional de la clase media, y no necesariamente porque haya cambiado hasta convertirse en algo distinto, sino porque se la comenzará a buscar en espacios antes “vedados” y en sectores que “no pertenecían” a ella, como los segmentos de asalariados privados, que en realidad siempre habían estado allí, nunca se privatizaron o se convirtieron en burocracia privada. Quizá sea por ello que Filgueira también sugiere concentrarse en estudios anteriormente ausentes, como los de las clases medias o las clases bajas “integradas” en un sentido amplio, y no necesariamente en la clase media tradicional.

En consecuencia, los estudios de estratificación social tradicionales también conservarían algo de nostalgia por una clase media estatal que aparece como golpeada, “perdedora” y marginada por nuevos segmentos que son más individualistas y mejores competidores en el mercado. Dichos grupos se describen en el *Panorama social de América Latina, 1999-2000* (CEPAL, 2000), donde figura información en materia de ocupación, ingreso y educación en 1997 en el caso de Chile, entre otros.

En este estudio la clase media chilena está compuesta por ejecutivos y administradores de pequeñas empresas, trabajadores por cuenta propia y profesionales asalariados (el 10.2% de la fuerza de trabajo, con un ingreso promedio de 11.5 en equivalentes de líneas de pobreza [LP]) y técnicos (el 7.5%, con un ingreso de 9.1 LP). La estructura social chilena se caracteriza por un reducido grupo con ingresos muy altos, mientras que el nivel bajo tiene ingresos muy cercanos entre sí, y estaría constituido por los empleados administrativos, los artesanos y los trabajadores del comercio, así como por ocupaciones que en otros estudios forman parte de los sectores medios y que, efectivamente, de acuerdo con los ingresos, pueden distinguirse de otros trabajadores.

Cuadro 11. Estructura ocupacional, ingreso medio en líneas de pobreza y años de estudio por categorías ocupacionales^a

(En porcentajes)

	Porcentaje de la fuerza de trabajo ocupada	Ingreso medio (en líneas de pobreza per cápita)	Promedio de años de estudio	
Empleadores	4.1	34.6	12.4	Nivel alto
Ejecutivos y administradores	4.0	16.2	11.4	Nivel intermedio
Profesionales	8.1	15.4	16.3	
Técnicos	7.5	9.1	13.4	
Empleados administrativos	9.6	5.4	12.5	
Trabajadores en comercio	9.5	4.5	10.2	
Cuello azul/artesanos	27.4	5.0	9.5	Nivel bajo
Trabajadores servicios personales	16.4	3.2	9.0	
Trabajadores agrícolas	12.6	3.9	6.4	

FUENTE: CEPAL, *Panorama social de América Latina, 1999-2000*.^aNiveles ordenados de acuerdo con el ingreso según las líneas de pobreza.

Cuadro 12. Estructura ocupacional en padres e hijos

(En porcentajes)

	Padre	Actual
Asalariados formales, sector público	11.9	5.7
Asalariados formales, clase trabajadora	27.0	18.2
Otros asalariados formales	25.8	38.6
Formal por cuenta propia	9.5	8.8
Informal por cuenta propia	15.0	11.9
Asalariado no regulado	7.7	7.6
Servicio doméstico	3.1	9.3
Total	100.0	100.0

FUENTE: V. Espinoza, "La movilidad ocupacional en el Cono Sur. Acerca de las raíces estructurales de la desigualdad social", *Proposiciones*, núm. 34, 2002.

El estudio de la CEPAL (2000) es especialmente interesante para analizar las cuestiones relativas a la desigualdad. En el cuadro 11 se puede observar la distribución desigual de los ingresos, desde 34 LP en el caso de los empleadores hasta 4 LP en el de los trabajadores

agrícolas. Asimismo, desde el punto de vista de la educación, llama la atención la disparidad en la escolaridad de los empleados administrativos, los trabajadores del comercio y los trabajadores urbanos en general, así como la ausencia de correlación con los mejores niveles de ingresos (CEPAL, 2000).

A partir de los estudios descritos puede afirmarse que los profesionales asalariados, los directivos y los técnicos del sector privado han sido los más favorecidos por los cambios en la estructura social acaecidos en las últimas tres décadas, lo que no ocurre en las ocupaciones no cualificadas del mismo sector. Los sectores del comercio y de los servicios personales y sociales, así como el de los servicios financieros, son los que muestran un mayor dinamismo para crear empleo y diversificación productiva (CEPAL, 2000). Al mismo tiempo, son esas ocupaciones las que reciben en promedio los ingresos más altos,⁴ particularmente las de los sectores de comercio, sector financiero y computación.

También en estudios de movilidad social pueden encontrarse referencias a la tensión entre los patrones de movilidad estructural e individual. Espinoza (2002) indica que en los años noventa no estaba garantizada una trayectoria de movilidad social ascendente, particularmente en las posiciones de clase media. Por ejemplo, el cambio de una posición manual a una no manual entre dos generaciones no se correspondía necesariamente con una trayectoria de movilidad ascendente; tampoco el cambio de posiciones manuales no calificadas a calificadas se asociaba con mejores recompensas. En este estudio, realizado en Santiago, Buenos Aires y Montevideo, se observan mayores grados de movilidad intergeneracional que en otros efectuados anteriormente por CEPAL (2000) y Filgueira (2001). Sin embargo, ese mayor nivel de movilidad entre generaciones sería, según Espinoza, de carácter individual, distinto a los patrones estructurales de las décadas previas.

Los resultados del estudio indican que, en el caso de Santiago, existe una mayor presencia de ocupaciones tales como profesionales, técnicos calificados, administrativos, trabajadores del sector servicios y del comercio, y del servicio doméstico; por el contrario, tienen menor presencia los trabajadores agrícolas y los empleadores y administradores. Sin embargo, al comparar estos datos con el tipo de contrato intergeneracional, los resultados se vuelven más complejos.

⁴ Lo que podría cuestionar la idea que tiende a asociar tercerización con precarización en el contexto latinoamericano.

Como puede verse, disminuyen las posiciones asalariadas formales en el sector público, así como en la clase trabajadora, mientras que aumenta la presencia de los asalariados (privados). Esto refuerza los resultados de los estudios de estratificación social que describen un desplazamiento de las clases medias hacia los asalariados privados o las posiciones burocráticas del sector privado o, simplemente, la privatización del asalariado. También guarda coherencia con lo descrito en el *Panorama social de América Latina* de la CEPAL, ya que indica que los procesos de crecimiento económico de la primera mitad de los años noventa y la contracción de la segunda mitad trajeron consigo la generación de trabajos de buena y mala calidad, flexibilización laboral, etc. (CEPAL, 2000). En el caso de Santiago, del total de la muestra de asalariados la proporción de trabajadores y empleados sin contrato aumentó del 11.8% en 1990 al 15.8% en 1998.

Espinoza (2002), en un intento de distanciarse de la búsqueda de actores sociales con intereses e identidades colectivas, adopta una perspectiva de grados en la estratificación social mediante la que establece clasificaciones o cortes en función de los ingresos. El autor critica la decisión de localizar la clase media en “lo que queda al medio” ya que, en la práctica, existen barreras para el ascenso: “la clase media, especialmente su sector menos calificado, ya no se encuentra como en la generación anterior a la expectativa del ascenso, sino a la defensiva, enfrentada permanentemente al riesgo de descenso” (Espinoza, 2002). De hecho, la década de 1990 se caracterizó por la inexistencia de movilidad social estructural, es decir, la movilidad no estaba asegurada, ya que entre una y otra generación existía una alta probabilidad tanto de ascender como de descender. En ese riesgo, la clase media intentaba situarse lo más lejos posible de la pobreza: “los hijos de la clase media enfrentarán sobre todo el dilema de un futuro asalariado con bajas recompensas —pan duro pero seguro— o la exigente competencia por sostenerse en el trabajo independiente, donde el éxito está reservado a pocos. La dinámica actual de la clase media aparece así diferente de la memoria de los años de la industrialización. Si antes un trabajador ‘no manual’ podía cifrar sus esperanzas en ‘hacer carrera’ y uno ‘manual’ confiaba en que el futuro de sus hijos sería mejor que el propio, ahora ambos realmente tienen que buscar y aun fabricar sus oportunidades” (Espinoza, 2002).

Torche y Wormald (2004) analizan los procesos de crecimiento de las posiciones técnico-profesionales y de la pequeña burguesía. Los

autores muestran que 73.9% de la población ha experimentado algún grado de movilidad con respecto a sus padres; de ahí uno de los títulos de un estudio posterior de Torche (2005), en el que describe a Chile como una sociedad desigual pero fluida. En efecto, al margen de la élite, el resto de la sociedad tiene grados importantes de movilidad, y para el periodo objeto de estudio se trata sobre todo de movilidad ascendente (estrato próximo), con un 63.3% de los entrevistados que la han experimentado y un 36.7% que ha sufrido una trayectoria descendente.

En ese estudio se muestra que las oportunidades educativas beneficiaron a los que habían ingresado a la educación secundaria, sobre todo a los que provenían de familias con esos niveles educativos. El grupo menos beneficiado es el no manual, asociado con la clase media, que tiene similitudes en materia de ingresos y de educación con los pequeños propietarios, los trabajadores no manuales de rutina y los independientes, pero que sin embargo no cuenta con trayectorias de movilidad social ascendente. Estas conclusiones guardan coherencia con los hallazgos de Espinoza (2002) en relación con los márgenes de movilidad de la actual generación de trabajadores no manuales, que no podrán contar con expectativas similares a las que tuvieron quienes vivieron el periodo de sustitución de las exportaciones, en el que el paso de trabajador manual a no manual traía consigo un prestigio asociado y determinadas recompensas. En otras palabras, a pesar de que los niveles totales de movilidad son significativos, al menos un tercio de ellos es de "corta distancia", como se pone en evidencia en el cuadro 13.

Por lo tanto, se confirma la hipótesis de "clausura" de la élite chilena, ya que cuenta con la mayor herencia de clase, seguida por los trabajadores independientes y manuales. La clase de servicio casi se duplica (se ha ampliado de 10.8 a 19.25%) durante la última década. Existe una "demanda" por más personas, que suelen provenir de la misma clase en más de la mitad de los casos. Por el contrario, la herencia de clase más baja se da en las clases de rutina no manual y los trabajadores agrícolas. El estudio mencionado también proporciona información sobre el autorreclutamiento de las clases sociales, lo que permite analizar de forma más compleja el origen social de los miembros de cada segmento.

En el cuadro 14 puede observarse el alto grado de homogeneidad en la composición de las clases actuales, aunque la clase de rutina no

Cuadro 13. Destino ocupacional de clase según la clase ocupacional de origen^a (*outflow*)
(En porcentajes)

	<i>Servicio alto</i>	<i>Pequeña burguesía</i>	<i>Rutina no manual</i>	<i>Independiente</i>	<i>Manual calificada</i>	<i>Manual no calificada</i>	<i>Propietario agrícola</i>	<i>Trabajador agrícola</i>	<i>Total</i>
Servicio alto	56.5	6.8	8.3	10.1	7.7	8.9	1.2	0.3	100
Pequeña burguesía	27.1	20.2	4.7	10.9	12.4	22.5	2.3	-	100
Rutina no manual	35.1	5.3	7.3	15.2	10.6	25.2	-	1.3	100
Independiente	19.6	2.6	6.9	23.4	15.4	26	3.3	2.8	100
Manual calificada	13.3	1.9	5.0	16.6	29.0	28.8	1.2	4.2	100
Manual no calificada	13.6	3.4	6.3	17.4	20.7	32.8	.7	5.1	100
Propietario agrícola	14.5	2.0	3.6	17.0	17.7	28.3	8.4	8.4	100
Trabajador agrícola	3.9	3.6	4.7	14.8	17.8	32.4	4.3	18.5	100
Total	19.3	4.1	5.7	16.5	18.3	27.2	2.8	6.2	100

FUENTE: F. Torche y G. Wormald, *Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro*, serie Políticas Sociales, núm. 98 (LC/L.2209-P), Santiago de Chile, CEPAL.

^a Este cuadro indica la "distribución de destinos para cada categoría de origen".

Cuadro 14. Origen ocupacional según la clase ocupacional de destino (*inflow*)^a
(En porcentajes)

	<i>Servicio alto</i>	<i>Pequeña burguesía</i>	<i>Rutina no manual</i>	<i>Independiente</i>	<i>Manual calificada</i>	<i>Manual no calificada</i>	<i>Propietario agrícola</i>	<i>Trabajador agrícola</i>	<i>Total</i>
Servicio alto	31.5	18.1	15.6	6.6	4.5	3.5	4.5	0.5	100
Pequeña burguesía	5.8	20.5	3.3	2.7	2.8	3.4	3.4		100
Rutina no manual	8.8	6.3	6.1	4.5	2.8	4.5		1.0	100
Independiente	13.8	8.7	16.1	19.2	11.4	12.9	15.7	6.2	100
Manual calificada	11.4	7.9	14.4	16.7	26.2	17.5	6.7	11.3	100
Manual no calificada	15.1	18.1	23.3	22.5	24.1	25.7	5.6	17.5	100
Propietario agrícola	10.6	7.1	8.9	14.5	13.6	14.7	41.6	19.1	100
Trabajador agrícola	3.0	13.4	12.2	13.4	14.5	17.7	22.5	44.3	100
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100

FUENTE: F. Torche y G. Wormald, *Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro*, serie Políticas Sociales, núm. 98 (LC/L.2209-P), Santiago de Chile, CEPAL, 2004.

^a Este cuadro indica “la distribución de orígenes para cada categoría de destino”.

Cuadro 15. Las clases sociales según el nivel de herencia
y de autorreclutamiento

<i>Herencia</i>		
<i>Autorreclutamiento</i>	<i>Alta</i>	<i>Baja</i>
Alta	Clase de servicios alta Clase trabajo manual	
Baja		No manual de rutina Clase de servicios baja

FUENTE: Elaboración propia, sobre la base de F. Torche y G. Wormald, *Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro*, serie Políticas Sociales, núm. 98 (LC/L.2209-P), Santiago de Chile, CEPAL, 2004.

manual tiene un menor porcentaje de autorreclutamiento (6%), es decir que sus miembros tendrían diversos orígenes.

Al integrar los análisis mencionados pueden identificarse las clases que poseen una herencia y un autorreclutamiento elevados y bajos. La clase de servicios alta y las clases manuales son bastante homogéneas, lo que genera interrogantes sobre la identidad o la identificación de sus miembros con sus respectivas clases. Lo mismo ocurre en sentido contrario, cuando se observa un segmento de la clase media denominado clase no manual de rutina, que tiene orígenes diversos y que, por lo tanto, también sugiere preguntas sobre la conformación o construcción de su identidad de clase.

En síntesis, en Chile no han estado ausentes los procesos de diversificación de las ocupaciones no manuales, que han sido característicos en todo el mundo durante los últimos 40 años. La diversificación de las actividades no manuales y la expansión del sector servicios contenida en los estudios obligan a pensar en términos de diferenciación de las clases medias. En efecto, comparados con los estudios analizados en la primera parte del presente documento, estas últimas investigaciones ofrecen una caracterización más sistemática de la clase media y muestran un panorama más complejo de su evolución durante las últimas cuatro décadas. Algunos autores (Martínez y Tironi, 1985; Martínez y León, 1987; León y Martínez, 2001) coinciden en que —a partir de los años ochenta y noventa— la clase media, desde el punto de vista de las ocupaciones, supera el 40% de la población mayoritariamente asalariada, y entre sus diversas ocupaciones figuran empleos de comercio, burocracia estatal y privada, y también, aunque

en menor medida, independientes, profesionales y técnicos liberales, artesanos modernos y pequeña burguesía transportista (León y Martínez, 2001).

Asimismo, de los estudios se desprende que hay segmentos de clase media que han mejorado su posición (independientes, sector de servicios financieros), así como el grupo adulto de entre 36 y 55 años de edad. En cambio, la generación más joven posiblemente no reciba las mismas recompensas. Por último, se observa en los estudios que existen barreras a la movilidad ascendente para la clase media, y que dicha movilidad ya no es de carácter estructural. Además, los ingresos de los empleados privados y los autoempleados han mejorado en comparación con otras posiciones de clase media. Así, en este estudio cabe resaltar dos cambios: la diferencia en los niveles de ingresos entre los trabajadores por cuenta propia, los trabajadores independientes o autoempleados (“ganadores”) y los asalariados —sobre todo públicos— (“perdedores”), y la creciente distancia entre la clase trabajadora y las clases medias en términos de ingresos. Además, los datos presentados sugieren que las trayectorias de movilidad social ascendente no están garantizadas, particularmente para las posiciones de clase media, y aunque se produzcan grados de movilidad al menos un tercio de ellos son de corta distancia.

Resulta prácticamente imposible afirmar que estamos ante un grupo homogéneo, por lo que podría sostenerse la tesis de la heterogeneización de la clase media. Sin embargo, lo que confirman estos estudios es que, a medida que las aproximaciones teóricas y metodológicas se van enriqueciendo y haciendo más complejas, es posible reconocer matices entre distintos grupos con trayectorias de movilidad diversas y que han enfrentado barreras particulares. Es decir, no solo el cambio estructural activa la nostalgia por una clase media homogénea y estatal, políticamente integradora y guiada por el interés nacional y representante de un proyecto de progreso, sino que también lo hacen los métodos y las apuestas teóricas. A continuación se analiza un conjunto de investigaciones académicas y de mercado influidas por las últimas corrientes en materia de estratificación social que han llegado a convertir en “fetiche” a la clase media.

CLASES MEDIAS, IDENTIDADES, GUSTOS Y ESTILOS DE VIDA:
APROXIMACIONES RECIENTES

Los estudios más recientes sobre las clases medias adoptan perspectivas de carácter más subjetivo y cultural, así como temáticas más variadas, como la construcción de identidades a partir del consumo y la diferenciación de estilos de vida. Dichos estudios no son hechos aislados, ya que en la última década se han generado diversas versiones —algunas opuestas entre sí— sobre el Chile contemporáneo y los denominados “nuevos chilenos”. Ya sea desde la investigación académica o desde el comentario social, se señalan nuevas características de la sociedad chilena y nuevas identidades, y el debate sobre la clase media ha adquirido un nuevo y creciente protagonismo.

En un informe del PNUD (2002) se analizaba críticamente la forma en que el cambio político, social y económico era percibido por las personas, y cómo ello afectaba sus papeles en la sociedad, sus imágenes del país y de las relaciones sociales, y sus propios sentimientos, generando malestar, infelicidad, incertidumbre e inseguridad. De acuerdo con dicho informe, el efecto de la modernización en la vida cotidiana podía ser descrito como temor del “otro”, de la exclusión social y de la pérdida de sentido. Además, se reconocía un incipiente proceso de individualización que hacía necesaria la reconstrucción de las imágenes de lo colectivo.

Desde otro punto de vista, Moulian (1997) se preguntaba por el aparente éxito de las políticas neoliberales para instalar el “deseo hedonista” entre los chilenos, particularmente en el “ciudadano *credit card*” que actuaría como un sujeto despolitizado, “domesticado” y alienado por la ilusión individualista del consumo. Larraín (2001) afirma que una de las consecuencias de la dictadura ha sido el profundo cambio cultural con respecto a la formación de la identidad y la lucha por el reconocimiento, pasando de una preponderancia de la lucha colectiva a un auge del consumo individual, lo que habría ido de la mano del consumismo y el individualismo.

Quizás el estudio de Halpern (2002) sea el que mejor representa el optimismo ante los cambios socioculturales de las últimas décadas. Según ese autor, los nuevos chilenos “han perdido su vocación latinoamericana y ahora miran al norte”, y están abiertos a abrazar una cultura emprendedora en varios niveles de su vida social, incluyendo la política. El malestar mencionado derivaría, en realidad, de

la frustración e incertidumbre económica provocada por la crisis de 1998.

Desde una perspectiva más ambivalente, Tironi (1999) habla de *La irrupción de las masas y el malestar de las élites* para referirse críticamente al tradicionalismo ideológico de la élite económica chilena, pero también se refiere a la élite intelectual, que interpreta la masificación del consumo como una amenaza que desafía sus particulares formas de reconocimiento y distinción. Desde un punto de vista “bourdieuano”, Tironi sugiere que el cambio sociocultural experimentado por Chile no se evalúa desde la perspectiva de la alta cultura, sino a partir de disciplinas relativas al trabajo, la imaginación, el manejo del riesgo y el mejoramiento de los servicios públicos, que son todas cuestiones lideradas por “gente común y corriente”.

En consecuencia, se ha descrito a los nuevos chilenos como aventureros, perseverantes y orientados al consenso, aunque también como inseguros, temerosos, individualistas, consumistas, domesticados y apáticos. Sin embargo, lecturas antagónicas como las citadas no permiten entender el hecho complejo de que los “nuevos” chilenos puedan ser, al mismo tiempo, inseguros y aventureros. En otras palabras, no contribuyen a entender la lucha por el reconocimiento y por qué todas las alternativas descritas serían más bien estrategias ante contextos notablemente diversos. Términos como “las masas”, los “emergentes”, los “consumistas”, los “C3” o los “C4” son intentos de explicar el cambio sociocultural observando los segmentos de la clase media. La perspectiva que, a partir de los años ochenta y noventa, intenta ubicar grupos de forma antagónica —es decir, se es “élite” o se es “masa”, se es “emprendedor” o se es “inseguro”— no permite comprender las tensiones, las luchas por el reconocimiento ni la ambivalencia que existe en cada una de esas posiciones. Las personas adoptan estrategias para llenar los vacíos del modelo, y en dichas estrategias negocian trayectorias vitales y sociales con nuevas y viejas aspiraciones.

Sobre las clases medias y los nuevos grupos socioeconómicos

Durante los últimos años la clase media también ha sido protagonista de los estudios de mercado. Como una forma de desafiar las formas más convencionales de segmentar los grupos sociales, se ha llegado a hablar de nuevos grupos socioeconómicos, como el D1 o el C4.

En el caso de Argentina, Mora y Araujo (2002) ofrece un índice de nivel económico y social que, según Sémbler, “deja atrás el clásico debate entre la primacía de la posición en el proceso productivo y la posición en el consumo, instalando una visión de la estratificación social a partir del acceso que logran los grupos a determinados recursos sociales (participación social)” (Sémbler, 2006). La ocupación cede el lugar a cuestiones relativas a la actitud o a las orientaciones hacia la política, los comportamientos de consumo y las oportunidades de logro. Según Sémbler, dicho índice se elabora a partir de tres variables:

- 1] El nivel educacional del principal sostén del hogar (primario, secundario, terciario no universitario, universitario, posgrado).
- 2] El nivel ocupacional del principal sostén del hogar. Se trata de una jerarquía de ocupaciones basada en trabajadores por cuenta propia o en una relación de dependencia laboral. Los primeros abarcan a los trabajadores autónomos y los empleadores de empresas muy pequeñas, y los segundos al conjunto de posiciones, del sector público y el privado, que van desde el empleo doméstico hasta las labores de alta dirección empresarial.
- 3] Las posesiones materiales del hogar.

A partir del puntaje total que obtienen los hogares en las distintas variables del índice se establecen las cohortes que dan origen a las posiciones, los segmentos y las clases sociales (Sémbler, 2006).

De esta forma, se identifican tres grandes conglomerados o clases:

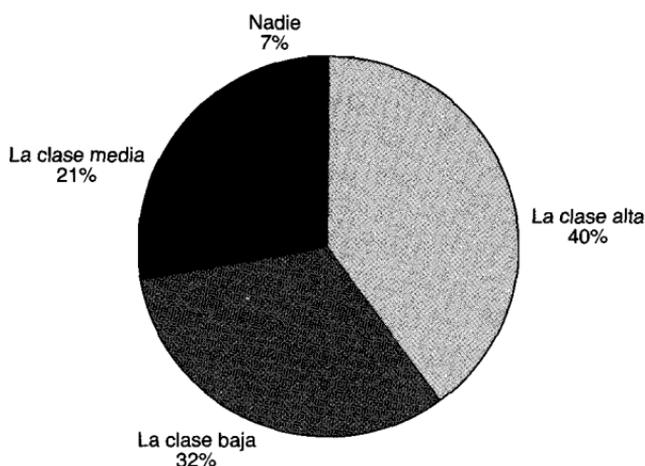
- Clases afluentes: formadas por los segmentos altos, A-B-C1 y C2 alto.⁵
- Clases medias: formadas por los grupos C2 bajo, C3 y D1 medio bajo.
- Clases bajas: constituidas por los grupos D2 y E bajo.

En un estudio realizado por la agencia McCann Erickson Worldgroup para Chile⁶ se describe un nuevo grupo socioeconómico, que debería considerarse de forma separada y como una parte considerable de la clase media. Ese grupo, el “C4”, se ubica en la posición más

⁵ Tanto para el segmento C2 como para el D Sémbler identifica subgrupos de acuerdo con el nivel de ingresos. En el caso del grupo C2 alto, éste se ubicaría más bien en las clases afluentes, a diferencia del C2 bajo. Lo mismo con los grupos D1 y D2.

⁶ Véase el periódico *El Mercurio* del 7 de diciembre de 2008.

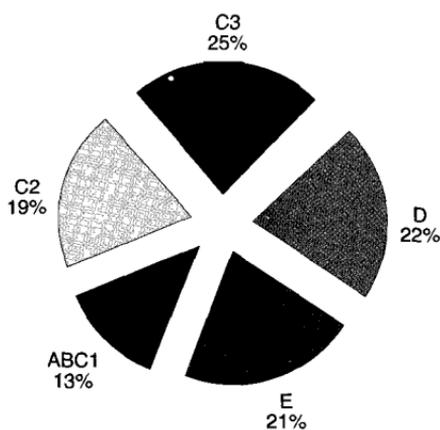
Gráfica 8. Percepción de los principales beneficiarios del gobierno



FUENTE: Universidad Diego Portales, *Cuarta encuesta nacional de opinión pública*, Santiago de Chile, 2008.

Gráfica 9. Percepción de bienestar según la cobertura de las necesidades básicas^a

Pensando en los ingresos de usted y su familia, ¿cuál de las alternativas describe mejor su situación actual?



FUENTE: Universidad Diego Portales, *Cuarta encuesta nacional de opinión pública*, Santiago de Chile, 2008.

alta del grupo D, y se caracterizaría por contar con ingresos fijos (de 250 mil a 450 mil pesos chilenos mensuales), estar lejos de la pobreza grave, tener gusto por la tecnología y sentirse poco beneficiado en la sociedad chilena. Esa descripción concuerda con los datos proporcionados por varias encuestas nacionales sobre los grupos medios, en cuanto a un sentimiento de postergación. De hecho, se ha hecho mención de la clase media postergada, golpeada, entre otros calificativos.

En concreto, en esos estudios, entre otros, se destaca la heterogeneidad de los grupos que habitualmente se describen como de clase media (C2 y C3, o C4 o D1). Entre los elementos más significativos figuran las diferencias con respecto a la percepción del bienestar familiar, y esas diferencias dificultan la agrupación de los segmentos en la misma categoría.

En la gráfica 9 se muestra que la percepción del bienestar familiar es distinta entre los segmentos C2 y C3, y que el grupo de mayores ingresos (C2) tiene una percepción de bienestar algo mejor que el C3.

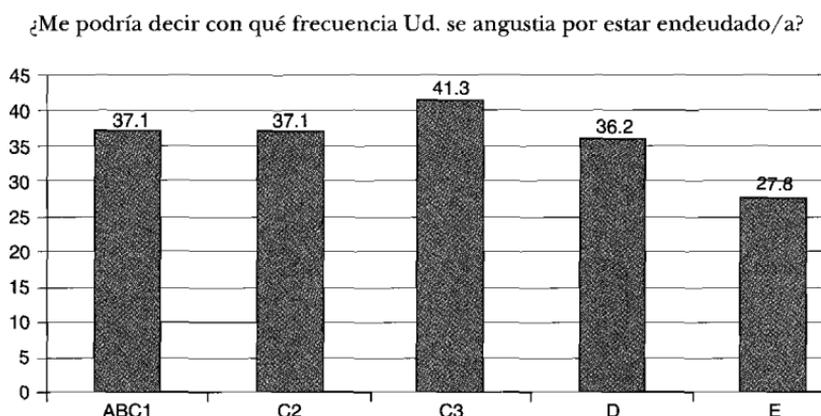
El tipo y la capacidad de consumo han pasado a ser elementos a partir de los cuales se caracterizan sistemáticamente los segmentos de clase media, argumentando que forman parte de la construcción de la identidad personal y familiar. En ese sentido, Ariztía (2002) indica que el periodo 1987-1997 se caracterizó por la incorporación de los sectores medios al consumo masivo por medio de la expansión y consolidación de los créditos de consumo, que fueron particularmente mayores entre los estratos C2, C3 y D (Ariztía, 2002).

Sin embargo, no debería perderse de vista que el consumo, el endeudamiento y el trabajo constituyen una tríada que funciona de manera conjunta, por lo que la vulnerabilidad a la que están expuestas las familias de clase media no es fácil de ignorar. Como sugiere Mora y Araujo, las distinciones dentro de la clase media son pertinentes en la medida en que indican diferencias importantes en términos de vulnerabilidad, en particular entre una clase media competitiva en la sociedad del conocimiento y una no competitiva, que solo llega a desarrollar actividades administrativas (Mora y Araujo, 2008). Según ese autor, la clase media competitiva está más formada, sabe idiomas, tiene competencias tecnológicas, como el manejo de Internet, sus niveles de productividad son altos y tiene una inserción sólida en la economía junto con un futuro laboral promisorio, tanto en el sector público como en el privado, en labores de "cuello blanco" y con alta calificación. En cambio, la clase media no competitiva carece de

las herramientas o competencias mencionadas, por lo que solo estaría asociada con las labores del sector público y es el grupo que más siente la vulnerabilidad. Esto guarda coherencia con los argumentos expuestos por Espinoza y Barozet (2008) en cuanto a la definición actual de la clase media en Chile como residual, ni rica ni pobre, esforzada, que invierte en capital educacional para construirse un espacio social propio en la jerarquía social; que se mantiene fuera de las dificultades cotidianas que caracterizan a los sectores populares pero que parece no alcanzar un horizonte de seguridad. En definitiva, estaría sometida a altos niveles de precariedad y contaría con una limitada protección social (Barozet y Espinoza, 2008). Como se indica en la gráfica 10, son los grupos C3 los que de forma más acusada se sienten “siempre” apremiados o angustiados por las deudas.

Además de la expansión del crédito, en los años noventa se amplió considerablemente la oferta de grandes centros comerciales dirigida a sectores de la clase media de Santiago y de otras ciudades (Plaza Vespucio, Plaza La Serena, Plaza Oeste, Plaza Trébol, Arauco Maipú, y otros) (Ariztía, 2002). En diversos estudios (PNUD, 2002; Flacso, 1997) se describe la proximidad a esos lugares de compra, la regularidad de las prácticas de consumo asociadas y su identificación como espacios de sociabilidad.

Gráfica 10. Percepción de angustia ante el endeudamiento^a



FUENTE: Universidad Diego Portales, *Cuarta encuesta nacional de opinión pública*, Santiago de Chile, 2008.

^a La gráfica representa el porcentaje de respuestas “siempre” por nivel socioeconómico.

Cuadro 16. Principales transformaciones en la estructura del consumo

<i>Clave bienestar</i>	<i>Variables relacionadas</i>
Disminución del gasto en necesidades básicas	Crecimiento económico
Aumento del gasto en educación y salud	Transformación del papel del Estado
Dimensión significativa del consumo	Variables relacionadas
Crecimiento del gasto en bienes asociados con una dimensión significativa del consumo	Crecimiento económico, aumento de la oferta y explosión de crédito financiero
Diferenciación hacia adentro En los estratos medios existen hogares con fuertes concentraciones de gastos en bienes relacionados con esta dimensión	¿Impacto diferenciado de las transformaciones de los años 90?

FUENTE: T. Ariztía, *Consumo y sectores medios en Chile de los 90*, Santiago de Chile, Instituto de Sociología, Pontificia Universidad Católica de Chile, 2002.

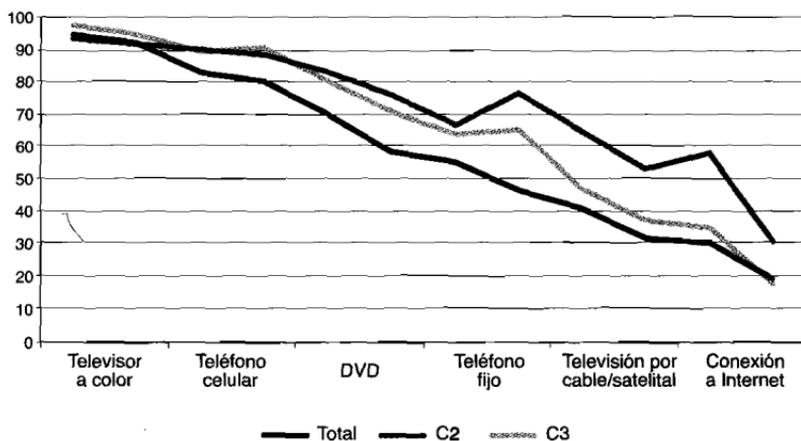
En favor de las tesis de heterogeneidad de la clase media se puede observar que las transformaciones en el consumo no son homogéneas (Ariztía, 2002), ya que existen diferentes trayectorias de movilidad, laborales y de educación que determinan una particular forma de "llegada" a la clase media. En las gráficas 11a y 11b se puede observar que si se considera una canasta de bienes de consumo, existen diferencias entre los segmentos: los grupos C2 y C3 no se diferencian mucho cuando se trata de la posesión de televisores, refrigeradores, lavadoras, etc., pero sí en materia de computadoras, televisión satelital, conexión a Internet o calefacción.

Como síntesis descriptiva, las principales transformaciones a las que se han visto expuestas las clases medias a partir de los años noventa han sido el aumento de los ingresos, pero también del endeudamiento y del gasto de los hogares, la masificación del crédito de consumo, la tercerización y la privatización burocrática.

Sin embargo, según Ariztía, en la década de 1990 no solo se produjo un crecimiento sostenido del gasto en educación y en salud de los sectores medios, sino también un despliegue de la dimensión simbólica del consumo, caracterizado por un aumento notable del

Gráfica 11a. Posesión de bienes domésticos según el nivel socioeconómico ^a

¿Y aquí en su hogar tienen ustedes...?

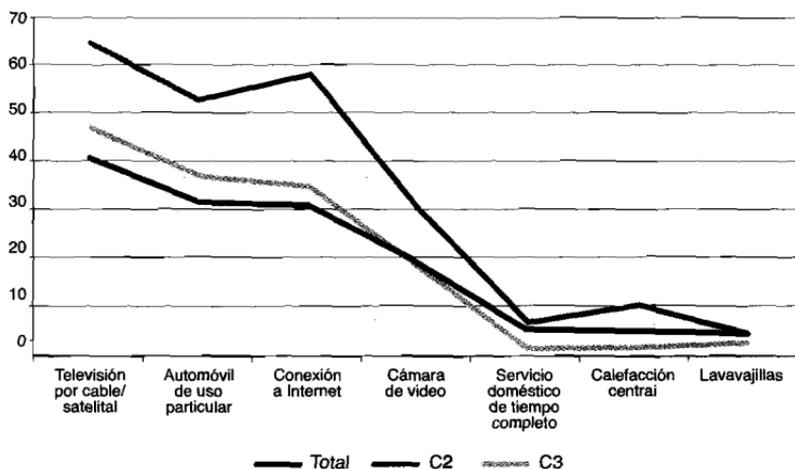


FUENTE: Universidad Diego Portales, *Cuarta encuesta nacional de opinión pública*, Santiago de Chile, 2008.

^a La gráfica representa el porcentaje de respuestas “bien que se posee en el hogar” para los niveles socioeconómicos C2 y C3.

Gráfica 11b. Posesión de bienes domésticos según el nivel socioeconómico ^a

¿Y aquí en su hogar tienen ustedes...?



FUENTE: Universidad Diego Portales, *Cuarta encuesta nacional de opinión pública*, Santiago de Chile, 2008.

^a La gráfica representa el porcentaje de respuestas “bien que se posee en el hogar” para los niveles socioeconómicos C2 y C3.

gasto en consumo de bienes culturales y de presentación de la persona (Ariztía, 2002). En estudios realizados por el PNUD se indica que las personas de clase media con un mayor nivel de educación, sobre todo de nivel superior, gastan más que la media en consumo cultural y exhiben mayores grados de individualización y sociabilidad (PNUD, 2002), que se definen como características propias de la modernidad reflexiva, en la que la construcción del proyecto de uno mismo es una cuestión central en el derrotero de la movilidad social y en el sentido que a ella se le atribuye.

Desde el decenio de 1990 ha habido una incorporación creciente de todos los estratos sociales chilenos al consumo cultural.⁷ Sin embargo, los ingresos, la clase social o el grupo socioeconómico, el estatus y el tiempo, siguen siendo factores que afectan las prácticas culturales de forma acusada. Existe una clara división entre los participantes en el consumo cultural o los consumidores culturales y los que no participan, que es la mayoría (cerca del 60%). Entre quienes participan en actividades culturales, se observa una diferenciación entre los que realizan actividades y los que solo, o principalmente, observan (Gayo, Teitelboim y Méndez, 2009).

Los grupos C3 son más bien distantes del consumo y la participación cultural; generalmente son los grupos más jóvenes de dicho nivel los que participan. El grupo C2 tiene una participación y un consumo cultural bastante más sistemáticos y variados, como se indica en el cuadro 17, tomado del trabajo de Gayo, Teitelboim y Méndez (2009), donde se describen los estilos de vida en Chile a partir de la Encuesta sobre Consumo Cultural y uso del Tiempo Libre. De los datos expuestos se desprende que, en Chile, las clases medias están más bien distantes del consumo cultural y limitadas con respecto a este, no solo por los costos que implica, sino también por el tiempo disponible para destinar al ocio. Esto es particularmente claro en el caso del grupo C3. El gusto de los segmentos C3 y C2 es variado, y el del C2 está más próximo al de la élite cultural.

⁷ Según las estadísticas recogidas en las dos encuestas sobre consumo cultural y uso del tiempo libre, realizadas conjuntamente por el Consejo Nacional de la Cultura y las Artes (CNCA) y el INE, además de los estudios en materia de consumo y participación cultural existentes (Catalán y Torche, 2005; PNUD, 2002; Torche, 2007; Gayo, Teitelboim y Méndez, 2009).

Cuadro 17. Tipología de los consumidores culturales

<i>Distantes culturales (30.5%)</i>	<i>Inactivos populares (28.6%)</i>	<i>Observadores culturales (16%)</i>	<i>Hacedores populares (10%)</i>	<i>“Élite” cultural (10%)</i>	<i>“Jóvenes culturales” (5.2%)</i>
Educación media C3 sobre todo, y CS y D 35 a 44 años de edad Son los que no asisten a exposiciones de arte ni conferencias No participan en actividades artísticas (clases de baile, teatro, pintura, etc.) No asisten al teatro, a espectáculos de danza ni a recitales No tienen grabados, ni esculturas, ni objetos diseñados por artistas reconocidos No tienen vínculos familiares con el arte	Bajo nivel educacional (enseñanza básica o menos) Grupo E 65 años de edad y más Escuchan muy poca música, y si lo hacen es mexicana, cumbia o tango. Leen libros religiosos No asisten a exposiciones de arte, conferencias o exposiciones No participan en actividades artísticas (clases de baile, teatro, pintura, etc.) No asisten al teatro, a espectáculos de	Educación superior Grupos ABC1 y C2 Entre 45 y 54 años de edad Van al cine, compran libros, leen novelas, el periódico, revistas de actualidad, y ven siempre DVD Van a conferencias, al teatro y a recitales Viajan dentro y fuera de Chile Una parte importante de ellos vive fuera de la Región Metropolitana de Santiago Van al fútbol Algunos tienen objetos de arte (esculturas, pinturas, etc.)	Educación media Grupo C3 Entre 15 y 24 años de edad No viajan al extranjero y viven preferentemente en la Región Metropolitana de Santiago Realizan alguna actividad artística semanal Escuchan música, bailan, pintan, escriben, hacen teatro, sacan fotos, tocan algún instrumento musical, asisten a clases de danza y tienen parientes vinculados	Educación superior Grupos ABC1 Entre 25 y 34 años de edad Realizan alguna actividad artística semanal Visitan sitios patrimoniales, viajan al extranjero, van al cine, compran libros y sacan fotos Tienen obras de arte y tocan instrumentos musicales Suelen ir habitualmente al cine, al teatro, a conferencias, exposiciones o recitales, etc.	Educación superior Grupos ABC1 Jóvenes de entre 15 y 24 años de edad No solo consumen cultura, sino que además realizan actividades como sacar fotos, tocar instrumentos musicales, practicar danza, escribir, pintar y escuchar música rock y pop

No van al cine ni compran libros.	danza ni a recitales No tienen grabados, ni esculturas, ni objetos diseñados por artistas reconocidos. No tienen vínculos familiares con el arte	Su característica es que van a actividades culturales pero no las realizan; una actividad declarada es hacer deporte	con el arte Ocasionalmente van a recitales, no escuchan la radio y van al teatro con regularidad
Leen el periódico a veces			
Ven DVD ocasionalmente			
Les gusta la música melódica o tropical y escuchan programas musicales en la radio			
Viajan dentro del país	No van al cine ni compran libros No ven DVD, casi nunca leen el diario y no viajan dentro del país		

FUENTE: M. Gayo, B. Teitelboim y M. L. Méndez (2009), "Patrones culturales de uso del tiempo libre en Chile. Un intento de evaluación de la teoría bourdieuana", *Universum*, núm. 24, vol. 2.

Sobre las identidades de las clases medias

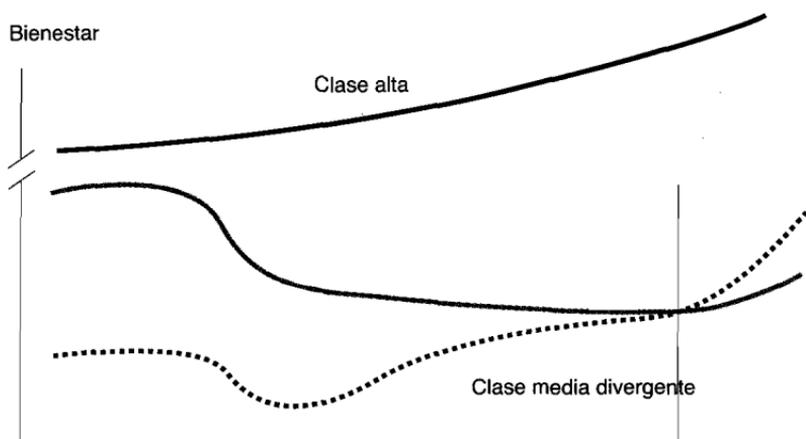
Como se indicó previamente, la discrepancia entre la medición “objetiva” y la autopercepción como clase media ha sido una constante en los estudios sobre la clase media actual en Chile. Arellano (2008) ha desarrollado una tipología de estilos de vida e identidades de clase media latinoamericana en la que se distingue entre una clase media tradicional emergente, otra tradicional descendente, y una nueva clase media divergente. Según el autor, “las dos primeras, como su nombre lo señala, corresponden de manera general a la percepción tradicional de las clases medias según los analistas sociales (clase bisagra entre la alta y la baja), solamente que una [se encuentra] en proceso de ascenso y la otra en descenso. La nueva clase media sería la que surge de un proceso nuevo y diferente de desarrollo social en algunos países” (Arellano, 2008). A diferencia de las clases medias tradicionales, las nuevas clases medias no tendrían una aspiración social dirigida hacia los grupos más altos, sino que estarían construyendo modelos sociales y económicos propios, basados en sus propias trayectorias de movilidad social reciente y en su acceso a la información internacional: “por ello se propone llamar a este nuevo segmento Clase Media Divergente, por oposición a la Clase Media Tradicional (emergente en algunos países como Chile, y ‘sumergente’ en otros, como Argentina y Venezuela)” (Arellano, 2008). En la gráfica 13, tomada del estudio de Arellano, se muestran las trayectorias de cada uno de esos segmentos de la clase media en América Latina.

Según el autor, encontramos en América Latina una nueva clase media divergente que se encuentra en una trayectoria de movilidad social ascendente, al igual que la clase media emergente y a diferencia de la clase media descendente.

La clase media “sumergente” es característica de Argentina y Uruguay, así como de Venezuela, países que en los últimos 20 años han perdido poder económico. Estas clases dejan de actuar como clase bisagra y, a su pesar, se van acercando a clases más bien populares, con quienes no se habían identificado previamente. Esa identidad de clase media coincide con la identidad basada en el mérito (o más bien meritocrática) chilena que se analiza *infra*, y que, en palabras de los propios entrevistados, se describe como “hijos del rigor”.

La trayectoria de movilidad social ascendente de la clase media “emergente” es producto del crecimiento económico. Según Are-

Gráfica 13. Desarrollo histórico de las clases sociales en América Latina



FUENTE: R. Arellano, "Valores e ideología: el comportamiento político y económico de las nuevas clases medias en América Latina", documento presentado en el Conversatorio sobre las Clases Medias en América Latina, Barcelona, CIDOB, 2008.

llano, es más característica de países como Chile y Costa Rica. Esta descripción coincide con la identidad de la clase media emergente de las investigaciones de Méndez y Gayo (2007) y Méndez (2008), que se analizan a continuación. Esa identidad se ha generado en procesos de desarrollo económico neoliberal. Los que participan de ella son "partidarios del derecho a la propiedad y tienen muchas veces ideas políticas conservadoras, aunque puede haber algunos grupos con orientaciones socialistas, pero modernas y no atentatorias contra los principios de la propiedad" (Arellano, 2008). Este quizá sea el grupo que más habitualmente se describe por su "aspiracionalidad" con respecto a la educación de sus hijos y su constancia en el trabajo como forma de lograr un mejor nivel económico.

Por último, Arellano describe la nueva clase media "divergente", que sería producto de la migración del campo a la ciudad característica de los años sesenta, que es más patente en ciudades como México, São Paulo, Lima, Bogotá o Río de Janeiro. En Chile el proceso migratorio del campo a la ciudad se dio en una fase anterior, ya que es característico de comienzos del siglo xx, cuando grandes contingentes de personas provenientes del sector rural se desplazaron a vivir a las ciudades. Algunos de ellos consiguieron trabajos en la administra-

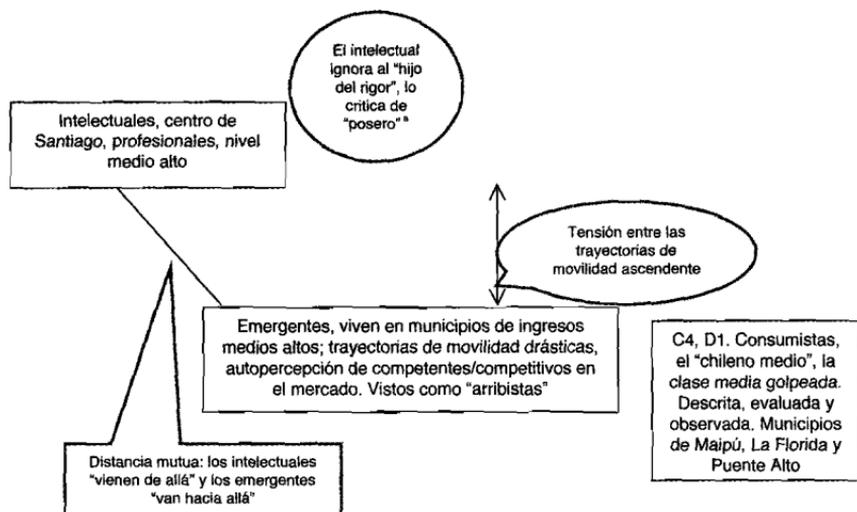
ción pública, por lo que desarrollaron una afinidad por la vida más comunitaria, barrial y de sociabilidad territorial, a diferencia de los segmentos de las clases altas, que ya habían vivido durante más tiempo en la ciudad y que tenían una mayor cercanía con la vida urbana y una menor necesidad de reproducir los lazos “cara a cara” característicos del mundo rural.

Esto guarda coherencia con las investigaciones de Méndez y Gayo (2007) y Méndez (2008), en las que se describen las tensiones entre las distintas identidades y trayectorias de la clase media. Sobre la base de investigación cualitativa, utilizando historias de vida de familias residentes en Santiago, Méndez muestra que existen tensiones entre, al menos, los “intelectuales” y los “normales”, o entre los “hijos del rigor” y los “emergentes”. Entre los entrevistados que residen en el centro de Santiago, en sectores reconocidos por su valor patrimonial e histórico (Barrio Lastarria, Barrio Brasil o Barrio Yungay), existen diferencias entre los antiguos y los nuevos residentes. Algunas personas de ingresos medios altos y altos se han visto atraídas a vivir allí como una forma de “pertener” a sectores de gran potencial cultural e histórico.

En dicha investigación se muestra que los residentes antiguos, generalmente de origen medio y medio bajo, y que en su mayoría han sido los primeros profesionales de sus familias, reconocen y valoran estas áreas de forma distinta, y resaltan aspectos más bien cívicos y no tan culturales. Por ejemplo, destacan la cercanía con los ministerios, el metro, los servicios públicos y las galerías comerciales, y no los cafés, las librerías o las galerías de arte. Esa tensión es descrita por los propios entrevistados como tensión entre “intelectuales” y “gente normal”. Lo interesante es que ambos grupos se sienten representantes de la clase media, unos por su opción de vivir más cerca del centro y su rechazo a los valores de la clase alta, y los otros por representar las trayectorias de movilidad social producto de la educación.

Otra tensión interesante se produce por oposición a la identidad de la clase media “emergente”, bien descrita en el estudio de Arellano ya citado. En el caso de Chile, Méndez muestra que existen grupos que se autoperciben como emergentes, ya que provienen de familias de bajos ingresos, pero, a diferencia de los “hijos del rigor” o de los primeros profesionales de la familia, han logrado “ver las oportunidades”, es decir, han logrado encauzar sus trayectorias de movilidad desde estrategias individuales, y no exclusivamente por los cauces tradi-

Gráfica 14. Tensiones entre las identidades de clase media en Santiago de Chile



FUENTE: Elaboración propia.

^a En Chile, dicho de una persona, significa que actúa de forma poco auténtica o natural (*Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española*).

^b Ñuñoa es un municipio del sector sudoriental del Gran Santiago (Chile).

cionales, como sucede con los “hijos del rigor, que ponen su esfuerzo en la educación, en carreras con salida en la administración pública, con un fuerte arraigo por el centro de Santiago como espacio cívico y con una importante nostalgia e idealización por la antigua clase media, también pública y estatal. Es decir, se sienten herederos de dicha clase media” (Bourdieu, 1984), a diferencia de los emergentes, que son producto de las últimas tres décadas.

Desde el punto de vista territorial y de residencia, Márquez y Pérez (2008) han abordado la relación entre las identidades de la clase media y los procesos de individualización y construcción de los estilos de vida, a fin de contribuir a clarificar las barreras simbólicas que establecen los individuos para definir sus identidades dentro de una identidad de clase media amplia pero ambigua.

En particular, los autores analizan los procesos de segregación urbana y la construcción de la identidad en la ciudad de Santiago, mostrando la existencia de una relación entre las dos cuestiones. El argumento que proponen es que en Santiago se experimenta un declive

sostenido de la aceptación de las diferencias sociales en la convivencia cotidiana, sobre todo en el aspecto de la residencia, así como en el espacio público, que lleva a la construcción de barreras simbólicas, pero también físicas, entre los grupos que, en consecuencia, nunca realizan acciones de intercambio o integración.

Esta nueva segregación urbana ha dado paso a una práctica de estilos de vida "neocomunitarios", que supuestamente reforzarían el valor de un "nosotros" frente a un "ellos" del que protegerse. Es decir, un "otro" que significa un peligro para las nuevas clases medias altas de la ciudad. Así, los grupos medios altos se identifican con ese estilo de vida y optan por residir en barrios muy homogéneos, que constituyen condominios cerrados, y que suelen estar lejos del centro de la ciudad o de los lugares de trabajo.

Méndez (2008) explica dichas tensiones entre los estilos de vida de la clase media sobre la base de distinciones entre lo auténtico y lo no auténtico. Dichas tensiones se reflejan en diferencias en torno a la atribución de pertenencia "por derecho propio" a esta categoría social. Al complementar el examen de los estudios cuantitativos con los cualitativos, así como los estudios más centrados en la dimensión laboral con los que atienden más a los factores culturales, es posible apreciar que existen tensiones entre distintos grupos que han llegado a formar parte de la clase media siguiendo trayectorias diferentes. Por una parte están los grupos tradicionales del sector público; por otra, los grupos que han mejorado sus oportunidades en el marco del modelo neoliberal y a partir de trayectorias de movilidad individual; hay otros que, aunque tienen una posición privilegiada en la estructura social, prefieren, por razones políticas o ideológicas, ser vistos o reconocidos como de clase media desde el punto de vista cívico, urbano e intelectual.

Por lo tanto, la heterogeneidad o heterogenización de la clase media hace referencia a procesos de diferenciación que no son necesariamente jerárquicos, ya que se presentan estilos de vida diversos y paralelos u horizontales. Sin embargo, eso no significa que no exista tensión. La cercanía social puede ser la madre de las más violentas guerras (Bourdieu, 1984). La heterogeneidad dentro de la clase media implica que los individuos están llamados a construir su propio proyecto de sí mismos, y su estilo de vida no implica la ausencia de un constante cuestionamiento de un "yo" frente a un "otro", o de un "ellos" frente a un "nosotros", o de un segmento frente a uno vecino. En concreto, la construcción de una identidad de clase media no

está al margen del proceso de reconstrucción de barreras simbólicas (Lamont, 1992; Southerton, 2002). Los procesos de diferenciación horizontal mediante los cuales la clase media chilena está construyendo su identidad no están exentos de tensiones que se reflejan en la construcción de barreras culturales e incluso morales. Dichos procesos de individualización también deben enmarcarse en los registros sociales y éticos, en particular cuando están en juego variadas formas de entender la autenticidad, o lo que es ser “auténticamente” de clase media en Chile en la actualidad.⁸

¿Ser fiel a los orígenes o ser fiel a uno mismo? He ahí el dilema. Como ya se ha mencionado, las teorías de clase tradicionales coincidían en describir identidades de clase en conflicto, y tomaban como uno de los ejes de diferenciación las demandas de autenticidad provenientes de la clase trabajadora o de los sectores populares, que buscaban distanciarse de la artificialidad o poca espontaneidad de los sectores más acomodados. Según Savage, Bagnall y Longhurst (2005), en los años setenta la clase trabajadora inglesa recurría a la distinción entre lo “natural” y lo “social”, en la que la gente auténtica y común (*ordinary people* en inglés) actuaría de forma natural y no guiada por la necesidad de distinción social. Los autores argumentan que la retórica de la autenticidad se utiliza para contrarrestar el gusto esnob de la clase alta y como una forma de marcar el valor de ser “normal”.

Detrás de esos argumentos subyace la idea de que los individuos buscan enfatizar sus propias identidades para destacar sus particularidades o su ser único. En otras palabras, los individuos contemporáneos evitan disolver sus identidades en una “masa” o en identidades de clase colectivas o tradicionales.

Por lo tanto, los estudios sobre la identidad de la clase media en Chile muestran que, a pesar de ser esta una categoría tan compartida, implica asimismo una tensión entre un contenido de “normalidad”, o ser común y corriente, y tener algunas particularidades que hacen

⁸ Estos argumentos guardan relación con los desarrollados por Sayer (2005) en su libro *The moral significance of class*, en el que se ofrece un análisis detallado de la subjetividad de clase, centrándose en sentimientos de clase, y en el que se abordan temas como las exigencias de un “buen” comportamiento, “buenos” modales, y todos aquellos aspectos relacionados con la ética de la vida cotidiana que se asocian con la construcción de una identidad de clase. No obstante, dicho estudio trata las tensiones o barreras simbólicas de carácter moral o ético en la definición de una identidad de clase obrera, pero no aborda la identidad de la clase media.

especiales o diferentes a las personas. Siguiendo los argumentos de Lamont (1992) y Southerton (2002),⁹ cabe señalar que en la clase media chilena existe una tensión entre autenticidad y artificialidad como una forma de establecer diferencias, y que en ellas se recurre a barreras de naturaleza moral: crítica al arribismo, a la “pose”, a la artificialidad, al intelectualismo, a ser emergente, a ser meritario, a ser auténtico, a ser consumista, etc. Como parte de ellas se presentan distinciones entre identidades construidas a partir de diversas trayectorias personales de movilidad, que demandan reconocimiento de sus grados de autenticidad, sea por su fidelidad a los orígenes (“sigo viviendo donde me crié”, “sigo siendo igual”), sea por su fidelidad al proyecto que cada individuo se está forjando, siendo clave en este último caso la consecuencia y coherencia (“yo tuve una visión de lo que quería para mí”).

CONCLUSIONES

La investigación sobre las clases medias en América Latina y en Chile ha estado recorrida por el análisis de su composición y, por ende, implica responder las interrogantes acerca de su heterogeneidad. A pesar de que se han descrito grados de heterogeneidad dentro de ella, tanto desde la historia como desde la sociología se ha identificado generalmente a la clase media chilena de forma más acusada con el desarrollo de la administración pública. Tironi (1998) daba cuenta de esa heterogeneidad refiriéndose al concepto de clase construida (Bourdieu), y afirmaba la existencia de una clase media tradicional, con la que habría existido una fuerte “identificación simbólica”, y que, a pesar de su diversidad interna, poseía un grupo central que le otorgaba identidad y le ayudaba a establecer barreras de entrada y salida. Ese grupo aglutinador era el sector medio nacido de la vinculación con

⁹ En su investigación comparada entre la clase media alta de Estados Unidos y la de Francia, Lamont (1992, 2002) muestra cómo la primera enfatiza las diferencias con otros grupos de la clase media alta en relación con el dinero y los modales, y no en torno a la cultura, como sí sucede con la clase media alta de Francia. Southerton (2002) indica que la diferencia entre un “ellos” y un “nosotros” hace hincapié en barreras morales o éticas, como la honestidad, la ética del trabajo, la integridad personal, etc., pero también en aquellas referidas a ser alguien con “los pies en la tierra” (*being down-to-earth*), y no pretencioso o “en pose” (*antiphonyism*).

el Estado. En torno a él se mantenían los “grupos periféricos”, como el católico y el inmigrante. El primero de ellos, sin embargo, lograría con el tiempo una mayor importancia, y terminaría por remplazar al aglutinador inicial en ese papel. Esa identidad de clase media ha seguido vigente hasta la actualidad, aunque no es un eje exclusivo.

En el presente estudio se ha intentado no solo describir los cambios y transformaciones de las clases medias en Chile, sino también mostrar cómo se han analizado, lo que abarca tanto los estudios que se centran en la relación entre el sector público y las clases medias como las cuestiones relativas a las identidades en tensión en torno a proyectos de movilidad. Con un sentido más crítico, en este estudio se ha buscado exponer el grado de nostalgia con el que los estudios de estratificación social han mirado a las clases medias, definiendo como factor gravitante su carácter urbano y su asociación con el empleo público.

De los datos presentados se deduce que, efectivamente, en Chile estamos ante una clase media heterogénea (Méndez y Gayo, 2007). Durante las dos últimas décadas las clases medias han crecido de forma sostenida y sus ingresos se han asentado en los quintiles 3 y 4. Ese crecimiento se ubica en el sector privado y en las ocupaciones del sector servicios. El sector independiente de la clase media también ha mejorado su posición, alejándose de los sectores de menores ingresos, mientras que los asalariados públicos han perdido su posición correspondiente a los ingresos más altos. Las clases medias constituyen alrededor del 40% de la población y, dentro de ellas, la clase media asalariada se mantiene en torno al 30 por ciento.

Según Mora y Araujo (2008), la clase media se divide, al menos, entre las posiciones más competitivas y las menos competitivas. Entre las primeras, en Chile, figuran los profesionales asalariados, que son directivos y técnicos del sector privado que han resultado ser los más favorecidos por los cambios en la estructura social acaecidos en las tres últimas décadas, cuestión que no ocurre con las ocupaciones no calificadas del mismo sector. Asimismo, de los datos presentados se puede deducir que las trayectorias de movilidad social ascendente no están garantizadas, sobre todo en las posiciones de clase media y, aunque se produzcan grados de movilidad, al menos un tercio de ellos es de corta distancia. Por lo tanto, resulta prácticamente imposible afirmar que estamos ante un grupo homogéneo. Como una manera de cuestionar formas más convencionales de segmentar los grupos sociales, en re-

cientes estudios de mercado se ha llegado a hablar incluso de nuevos grupos socioeconómicos, como el D1 o el C4. En el presente estudio se respaldan esos hallazgos y se muestra que en Chile existen diferencias importantes entre los grupos C2 y C3, en términos de percepción de bienestar, endeudamiento, consumo cultural y construcción de la identidad. Existen diferentes trayectorias de movilidad, laborales y de educación, entre otras, que determinan una forma particular de “llegada” a la clase media.

Sin embargo, en este análisis se ha demostrado que la perspectiva para atribuir heterogeneidad también es importante y compleja, ya que parte de supuestos asentados en una lectura bien definida de una clase media tradicional.

Por una parte, en la actualidad las ciencias sociales se preocupan por aspectos que antes no tenían en cuenta, como la identidad y el consumo. A pesar de las distintas perspectivas incorporadas a su estudio, uno podría limitarse a considerar solamente el cambio en la estructura ocupacional de las clases medias y abogar en favor de una heterogenización.

Por otra parte —y esto es aún peor—, las ciencias sociales también se encuentran en tensión con la tradicional forma de comprender y conceptualizar a las clases medias. Actualmente no existe una única clase media, ni una clase media que cumpla con la función integradora entre distintos segmentos, ni que se desenvuelva con integración social: no hay una clase media bisagra. Lo que existe son clases medias que han tenido que desarrollarse en un nuevo contexto, donde lo que prima es un patrón de movilidad individual, no estructural, en el que las personas han tenido que afinar su sentido de movilidad en el mercado, siendo quizá más individualistas, pero también fuertemente familiares en sus prioridades y proyectos.

Podría afirmarse, entonces, que existe un cierto “deseo” de ser parte de la clase media, o de ser visto como de clase media. Esto podría haberse originado en los procesos de movilidad social ascendente de las últimas décadas, que han conducido a que un porcentaje importante de la población superase la pobreza y abandonase las ocupaciones manuales. En otras palabras, se trata de grupos que ya no forman parte de grupos pobres o vulnerables, pero que al mismo tiempo se encuentran lejos de las élites de poder.

Por último, las ciencias sociales seguirán encontrando dificultades para concebir la identidad de la clase media como un terreno de

lucha por la pertenencia social, el reconocimiento y la movilidad si se sigue comparando a las clases medias actuales con una dorada y perdida clase media tradicional, en vez de centrar la atención en las tensiones sobre lo que es "auténticamente" de clase media hoy. Como señala Taylor (1989, 1991), en la medida en que las sociedades contemporáneas se encuentran cada vez menos presionadas por la moral convencional y por las categorías tradicionales, los individuos modernos se encuentran cada vez más obligados a construir sus identidades y buscar su propia forma de ser ellos mismos. Esto se ha descrito como la ética o el ideal de autenticidad, que exigiría integrar diversos aspectos de la vida pública y privada, social e individual, así como del origen y el proyecto de movilidad. La ética de la autenticidad no sería tanto una cuestión de correspondencia con ideas o entidades preexistentes como una cuestión de coherencia, consecuencia y fidelidad con el proyecto que cada uno tiene para sí mismo.

Por lo tanto, la ética de la autenticidad hace también referencia a una constante tensión entre ser y convertirse, cuestión que queda graficada en la tensión de pertenencia e identidad que este trabajo ha planteado para el caso de la clase media en Chile. Además, se observa que los distintos segmentos de la clase media no llevan a cabo esa lucha simbólica con los mismos capitales, ni con los mismos *habitus*, como plantea Bourdieu, sino desde sus limitaciones estructurales (oportunidades y recursos disponibles) y biográficas (origen y disposiciones).

Por lo tanto, pasa a ser fundamental concebir la identidad de la clase media como un terreno de lucha por la pertenencia social, el reconocimiento y la movilidad, con una mayor apertura y respeto desde los estratificadores sociales.

BIBLIOGRAFÍA

- Arellano, J. P. (1985), *Políticas sociales y desarrollo. Chile 1824-1984*, Santiago de Chile, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (Cieplan).
- Arellano, R. (2008), "Valores e ideología: El comportamiento político y económico de las nuevas clases medias en América Latina", documento presentado en el Conversatorio sobre las Clases Medias en América Latina, Barcelona, CIDOB.

- Ariztía, T. (2002), *Consumo y sectores medios en el Chile de los 90*, Santiago de Chile, Instituto de Sociología, Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Atria, R. (2004), *Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales*, serie Políticas Sociales, núm. 96 (LC/L.2192-P/E), Santiago de Chile, CEPAL. Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.04.II.G.119.
- Banerjee, A. V. y E. Duflo (2008), "What is middle class about the middle classes around the world?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 22, núm. 2.
- Barozet, E. (2002), *L'échange de faveurs au sein des couches moyennes chiliennes: De l'entraide informelle à la régulation sociale*, París, École des Hautes Études en Sciences Sociales.
- (2006), "El valor histórico del pituto: Clase media, integración y diferenciación social en Chile", *Revista de Sociología*, núm. 2, Santiago de Chile, Universidad de Chile.
- Barozet, E. y V. Espinoza (2008), "¿Quiénes pertenecen a la clase media en Chile? Una aproximación metodológica", *Ecuador Debate*, núm. 74.
- Birdsall, N. et al. (2000), *Stuck in the tunnel: Is globalization muddling the middle class?*, Washington, D. C., Center on Social and Economic Dynamics, Brookings Institution.
- Bourdieu, P. (1984), *Distinction: A social critique of the judgement of taste*, Londres, Routledge-Kegan Paul.
- Catalán, C. y P. Torche (2005), *Miradas y perspectivas. Consumo cultural en Chile*, Santiago de Chile, INE/Consejo Nacional de la Cultura y las Artes.
- CEPAL (1989), *Transformación ocupacional y crisis social en América Latina*, serie Libros de la CEPAL, núm. 22 (LC/G.1558-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.90.II.G.3.
- (2000), *Panorama social de América Latina, 1999-2000* (LC/G.2068-P/E), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.00.II.G.18.
- Cerda, C. (1998), *Historia y desarrollo de la clase media en Chile*, Santiago de Chile, Universidad Tecnológica Metropolitana (UTEM).
- Espinoza, V. (2001), "Social mobility and middle class social movements. Physicians and teachers facing the modernization of the Chilean state", Washington D. C., Asociación de Estudios Latinoamericanos (LASA).
- (2002), "La movilidad ocupacional en el Cono Sur. Acerca de las raíces estructurales de la desigualdad social", *Proposiciones*, núm. 34.
- Filgueira, C. (2001), *La actualidad de viejas temáticas: Sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina*, serie Políticas Sociales, núm. 51 (LC/L.1582-P), Santiago de Chile, CEPAL. Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.01.II.G.125.

- Filgueira, C. y C. Geneletti (1981), *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*, Cuadernos de la CEPAL, núm. 39 (E/CEPAL/G.1122), Santiago de Chile, CEPAL.
- Flasco (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales) (1997), *Encuesta sobre representaciones de la sociedad chilena*, Santiago de Chile.
- Franco, R., A. León y R. Atria (eds.) (2007), *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales en un cuarto de siglo*, Santiago de Chile, CEPAL/LOM.
- Halpern, P. (2002), *Los nuevos chilenos y la batalla por sus preferencias*, Santiago de Chile, Planeta.
- Gatica, J. y P. Romaguera (2005), *El mercado laboral en Chile: Nuevos temas y desafíos*, Santiago de Chile, serie Working Papers, Fundación Expansiva.
- Gayo, M., B. Teitelboim y M. L. Méndez (2009), "Patrones culturales de uso del tiempo libre en Chile. Un intento de evaluación de la teoría bourdieuana", revista *Universum* (Universidad de Talca, Chile), año 24, núm. 2: pp.42-72.
- Graciarena, J. (1967), "Poder y clases sociales en el desarrollo de América Latina", Buenos Aires, Paidós.
- Lamont, M. (1992), *Money, morals, and manners: The culture of the French and American upper-middle class*, Chicago, University of Chicago Press.
- Larraín, J. (1989), *Theories of development: Capitalism, colonialism and dependency*, Cambridge, Polity Press.
- (2001), *La identidad chilena*, Santiago de Chile, LOM.
- León, A. y J. Martínez (1998), "La estratificación social chilena hacia fines del siglo xx", C. Toloza y E. Lahera (eds.), *Chile en los noventa*, Santiago de Chile, Presidencia de la República/Dolmen.
- (2001), *La estratificación social chilena hacia fines del siglo xx*, serie Políticas Sociales, núm. 52 (LC/L.1584-P), Santiago de Chile, CEPAL. Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.01.II.G.127.
- Lomnitz, L. y A. Melnick (1998), *Neoliberalismo y clase media: El caso de los profesores en Chile*, Santiago de Chile, Dibam.
- Lomnitz, L. y A. Melnick (1991), *Chile's middle class. A struggle in the face of neoliberalism*, Boulder, Lynne Rienner.
- Kessler, G. y V. Espinoza (2003), *Movilidad social y trayectorias ocupacionales en la Argentina: Rupturas y algunas paradojas del caso de Buenos Aires*, serie Políticas Sociales, núm. 52 (LC/L.1895-P), Santiago de Chile, CEPAL. Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.03.II.G.55.
- Márquez, F. y F. Pérez (2008), "Spatial frontiers and neo-communitarian identities in the city: The case of Santiago de Chile", *Urban Studies*, vol. 45, núm. 7.

- Marshall, J. (1981), *El gasto público en Chile*, Santiago de Chile, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (Cieplan).
- Marshall, J. y P. Romaguera (1981), *La evolución del empleo público en Chile*, Santiago de Chile, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (Cieplan).
- Martínez, J. y A. León (1987), *Clases y clasificaciones sociales. Investigaciones sobre la estructura social chilena, 1970-1983*, Santiago de Chile, SUR.
- Martínez, J., A. León y E. Tironi (1985), *Las clases sociales en Chile. Cambio y estratificación, 1970-1980*, Santiago de Chile, SUR.
- Mideplan (Ministerio de Planificación y Cooperación) (2001), *Percepciones culturales de la desigualdad en Chile*, Santiago de Chile, Departamento de Estudios Prospectivos.
- Moulian, T. (1997), *Chile actual: Anatomía de un mito*, Santiago de Chile, LOM.
- Méndez, M. L. (2002), "Experiencias y significados asociados a la idea de movilidad social en el relato de doce familias floridananas", tesis de maestría, Santiago de Chile, Universidad de Chile.
- (2008), "Middle class identities in a neoliberal age: Tensions between contested authenticities", *The Sociological Review*, vol. 56, núm. 2.
- Méndez, M. L. y M. Gayo (2007), "El perfil de un debate: Movilidad y meritocracia. Contribución al estudio de las sociedades latinoamericanas", R. Franco, A. León y R. Atria (eds.), *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales en un cuarto de siglo*, Santiago de Chile, CEPAL/LOM.
- Mora y Araujo, M. (2002), *La estructura social de la Argentina: Evidencias y conjeturas acerca de la estratificación actual*, serie Políticas Sociales, núm. 59 (LC/L.1772-P/E), Santiago de Chile, CEPAL. Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.02.II.G.85.
- (2008), "Vulnerabilidad de las clases medias en América Latina. Competitividad individual y posición social", documento presentado en el seminario ADI 2008: Las Clases Medias en América Latina.
- Muñoz, O., J. Gatica y P. Romaguera (1980), *Crecimiento y estadística del empleo estatal en Chile 1940-1970*, notas técnicas, núm. 22, Santiago de Chile, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (Cieplan), enero.
- Pinto, A. (1971), "Desarrollo económico y relaciones sociales en Chile", *Chile hoy*, México, Siglo XXI.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (2002), *Informe sobre desarrollo humano en Chile. Nosotros los chilenos: Un desafío cultural*, Santiago de Chile.

- Portes, A. y K. Hoffman (2003), *Las estructuras de clase en América Latina: Composición y cambios durante la época neoliberal*, serie Políticas Sociales, núm. 68 (LC/L.1902-P), Santiago de Chile, CEPAL. Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.03.II.G.61.
- Rehren, A. (2001), *Clientelismo político y reforma del Estado en Chile*, documento de trabajo, núm. 305, Santiago de Chile, Centro de Estudios Públicos (CEP), junio.
- Salazar, G. y J. Pinto (1999-2002), *Historia contemporánea de Chile*, Santiago de Chile, LOM, 5 vols.
- Savage, M., G. Bagnall y B. Longhurst (2005), *Globalization and belonging*, Londres, Sage.
- Sayer, A. (2005), *The moral significance of class*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Sémblér, C. (2006), *Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios*, serie Políticas Sociales, núm. 125 (LC/L.2637-P), Santiago de Chile, CEPAL. Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.06.II.G.164.
- Silva, B. (2005), "La clase media en Chile después de las transformaciones estructurales: Una aproximación cualitativa a través del análisis de clase", tesis de licenciatura, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile.
- Southernnton, D. (2002), "Boundaries of 'us' and 'them': Class, mobility and identification in a new town", *Sociology*, vol. 36, núm. 1.
- Taylor, C. (1989), *Sources of the self: The making of the modern identity*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (1991), *The ethics of authenticity*, Londres y Cambridge, Harvard University Press.
- Tironi, E. (1998), "La clase construida y apuntes acerca de la construcción simbólica de la clase media", L. Lomnitz y A. Melnick (eds.), *Neoliberalismo y clase media: El caso de los profesores en Chile*, Santiago de Chile, DiBam.
- (1999), *La irrupción de las masas y el malestar de las élites*, Santiago de Chile, Grijalbo.
- Torche, F. (2005), "Unequal but fluid: Social mobility in Chile in comparative perspective", *American Sociological Review*, núm. 70.
- (2007), "Social status and cultural consumption: The case of reading in Chile", *Poetics*, núm. 35.
- Torche, F. y G. Wormald (2004), *Estratificación y movilidad social en Chile: Entre la adscripción y el logro*, serie Políticas Sociales, núm. 98 (LC/L.2209-P), Santiago de Chile, CEPAL. Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.04.II.G.132.

EDUARDO TOCHE*

Lima, 20 de abril de 2009

INTRODUCCIÓN

En recientes aproximaciones a la estructura social de América Latina, en un contexto de economía de mercado abierta, se ha puesto nuevamente de relieve —aunque con enfoques diferentes— a los denominados sectores medios. En efecto, estos grupos fueron materia de estudio hace algunas décadas, al destacar los procesos de movilidad social que provocaban las políticas desarrollistas en nuestra región.

Por ejemplo, en Perú el relativo interés por los sectores medios surgió al evaluar los efectos de las políticas aplicadas en los años cincuenta y sesenta y, especialmente, de las medidas radicales que adoptó el gobierno reformista militar encabezado por el general Juan Velasco Alvarado entre 1968 y 1975. Al respecto, se estimó que durante la década de 1960 las medidas distributivas y el patrón de redistribución tuvieron efectos progresivos, pero localizados sobre todo en los estratos urbanos, tanto el moderno como el tradicional (Webb, 1975: 89). Sin embargo, dentro del sector moderno de la economía las consecuencias de estas políticas fueron desiguales y favorecieron de manera importante a los trabajadores de las empresas de intensa capitalización (Webb, 1975).

Este patrón no cambió significativamente con las reformas impulsadas por el gobierno militar. Si bien se realizaron esfuerzos evidentes por aplicar medidas orientadas a cerrar las brechas de desigualdad existentes, las políticas de impuestos, gastos sociales y precios actuaron en contra de este objetivo. En otras palabras, aun cuando las condiciones para la expansión y consolidación de los denominados

* Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO).

sectores medios parecían favorables, lo cierto es que hubo escasos avances al respecto.

En la actualidad las preocupaciones son diferentes. Entre otras líneas de análisis se ha intentado destacar el surgimiento de nuevos riesgos para los sectores medios, afectados por una situación de descenso en la escala de estratificación social (Atria, 2004). En algunos casos, ello ha conducido a preguntarse por las condiciones de reproducción de las clases dominantes que detentan la riqueza sustantiva de los países (Catan, 2007).

Al respecto, y considerando que el concepto de clase social alude al acceso diferenciado a los recursos, el poder y las posibilidades de vida, en varios estudios se ha concluido que las disparidades en materia de ingresos urbanos —con variaciones entre los países— han dado lugar al aumento del proletariado informal y al estancamiento e incluso el descenso de los sectores medios y bajos. Además, la agudización de la desigualdad social por efecto del modelo económico ha terminado por generar estrategias de adaptación relacionadas con el microempresariado, el empleo marginal, el incremento del crimen violento y la aceleración y diversificación de la emigración (Portes y Hoffman, 2003).

En general, en Perú no se han utilizado estas aproximaciones para identificar el movimiento “hacia abajo” de los estratos medios —así como la promoción “hacia arriba” de los sectores denominados emergentes— a fin de distinguir sus subjetividades de acuerdo con los retos, desafíos y posibilidades que les depara la realidad actual. En los estudios más estandarizados sobre la diferenciación social en Perú se define a los sectores medios en función de criterios cuantitativos, basándose en indicadores tales como el nivel de estudios, los ingresos y el tipo de ocupación. Al respecto, no está de más apuntar que este rasgo no es privativo de nuestro país y, por otra parte, que no deja de tener consecuencias que, fundamentalmente, favorecen una especie de “invisibilización” de estos grupos sociales.

En efecto, como afirma Nugent (2003) y también Wortman (2007), debido al énfasis del neoliberalismo en el crecimiento económico se priorizó la inversión y, para mitigar los costos pertinentes, la expansión de los programas sociales. En otras palabras, se hizo hincapié en los sectores más pudientes y los pobres, mientras que el complejo conglomerado existente entre ambos polos perdió importancia como actor relevante.

Tal como están planteadas las cosas, no se analizan en profundidad

las múltiples consecuencias que tiene la aplicación de políticas públicas en las que se prioriza de manera casi exclusiva el crecimiento. Como lo afirma Atria (2004: 21), en la sociedad industrial moderna la clasificación social se efectúa generalmente sobre la base de la estructura ocupacional. Así, hay que distinguir entre los esquemas que describen el perfil de la desigualdad ocupacional y aquellos que, con fundamento teórico, buscan incorporar en el nivel empírico las manifestaciones de las relaciones de clase, a partir de los cuales se han originado diversos criterios de clasificación de la estructura ocupacional que pueden dar lugar a muy diferentes “mapas de las clases”.

De acuerdo con estas premisas, para Atria (2004) los esquemas de clasificación comprenderían tres amplios grupos: 1] los de categorías ocupacionales “convencionales”, que se elaboran fundamentalmente como medida descriptiva para ser utilizados en la investigación empírica y que son de especial importancia para las dependencias involucradas en las políticas sociales; 2] la escala subjetiva de prestigio social de las ocupaciones, y 3] los esquemas ocupacionales de base teórica, que se construyen con referencia explícita a los enfoques teórico-clásicos de la sociología asociados con los nombres de Marx y Weber.

Así, los sistemas clasificatorios no serían “ingenuos”. Una de las cuestiones fundamentales al respecto es que las “miradas” que se desprenden de las variables ocupacionales, aun cuando se las relacione con otras tangibles y “medibles”, no permiten apreciar con claridad lo que podríamos denominar “sectores” o “estratos” medios, tanto en la investigación como en el diseño y la elaboración de las políticas públicas. Parte de la explicación de este estado de cosas radica tal vez en el repliegue de la función crítica. Para Martín Hopenhayn (2005) la situación de América Latina demuestra el abandono de esta por parte de los intelectuales, sumergidos en una crisis de expectativas que ha generado diferentes respuestas al proceso de globalización. Una de ellas ha sido el crecimiento del tercer sector como espacio público, que afronta una serie de retos y riesgos en los intentos por repensar el desarrollo en cuanto tema que ha quedado restringido al discurso de una élite tecnocrática.

Al plantear la problemática de esta manera, del caso peruano se desprenden varias cuestiones —a modo de premisas— que podrían tener consecuencias importantes para el mejor perfilamiento de los enfoques usados hasta la fecha:

- 1] No hay que restringir el problema de consolidación de la clase media a los efectos del modelo neoliberal.
- 2] Existe una continua descapitalización económica, social, cultural y política que se retroalimenta, dando lugar a situaciones que están relacionadas con un ámbito cultural (conducta, valores) que se encuentra permanentemente en “tránsito”, sin consolidar procesos de creación de identidad, y en el que los discursos en apariencia modernos esconden una significativa carga tradicional.
- 3] La ausencia de políticas estatales que habrían permitido generar un entorno favorable para la clase media es un problema cuyo alcance trasciende las últimas décadas.
- 4] La capacidad y el modo de consumo de la clase media en los periodos de prosperidad, dada su orientación, no revelan confianza alguna en sí misma, sino más bien los habituales temores a largo plazo que se intenta manejar por medio de movimientos a corto plazo.

De esta manera, para complementar las interpretaciones habituales se requieren aproximaciones más cualitativas, que permitan indagar las supuestas identidades que recrean estos sectores y el proyecto de sociedad que aspiran a construir o mantener sobre la base de sus patrones de consumo, conductas e imaginarios. Sin embargo, es preciso superar la tendencia a realizar observaciones a partir de una situación dada, puesto que en la percepción de las diferencias sociales se pasan por alto los efectos de las dinámicas sociales y de los modelos económicos que moldean y posibilitan los cambios. En otras palabras, se ha privilegiado el análisis estático por sobre uno dinámico, que dé cuenta de los aspectos cambiantes y permanentes de la clase media ante las profundas transformaciones que ha experimentado Perú en el último medio siglo.

En esa línea, se ha tendido a definir la clase media como un sector de mentalidad estamental heredada de la sociedad colonial, oligárquica y aristocrática tradicional, a la cual aspira o pretende emular (Portocarrero, 1998). Por otra parte, se la muestra como un sector vinculado con el pensamiento democrático, representativo del proyecto de modernidad basado en el ascenso y la movilidad social. En este sentido, es el mérito antes que el prestigio lo que define su identidad como clase social (Nugent, 2003). De este modo, la valoración de la clase media en las ciencias sociales peruanas ha sido bastante ambigua, conduciendo en algunos casos a la negación de su existen-

cia como clase consolidada —dado el fracaso en impulsar un proyecto modernizador— o a su afirmación como potencialmente incluyente, debido a su capacidad de movilizar un proyecto democratizador.

En estas tendencias interpretativas no aparece claramente delimitado el escenario de mayor impacto en la identidad y las estrategias de movilidad de los sectores medios. Nos referimos a los cambios en su vinculación con el Estado y a los aspectos espacio-temporales de su diferenciación interna en el proceso de urbanización limeño. Con escasas excepciones, no hay estudios puntuales sobre la formación de la clase media, menos aún sobre las clases dominantes, tampoco sobre la burocracia estatal en sus manifestaciones tanto civiles como militares.

Al respecto, la tendencia señalada por Nugent (2003: 18) de asociar a la clase media con la estabilidad política y social fue en su momento una interesante alternativa que, desgraciadamente, no ha sido abordada hasta la fecha. En opinión de este autor, casi siempre se alude a la clase media para describir un estilo de acción pública acaecido en el pasado, caracterizado por la pacificación y la previsibilidad. En otras palabras, una conducta determinada por la capacidad de ejercer hegemonía y la ausencia de violencia e inestabilidad.

Aun así, en la escasa bibliografía existente sobre la clase media peruana pueden subrayarse algunos temas, como la relación entre esta y el Estado, abordada desde el punto de vista de los cambios experimentados a partir de principios del siglo xx en los patrones de dominación y autoridad. Según Sheahan (2001), estos se tradujeron en la formación de nuevas élites debido a la reducción de las barreras al ascenso social y a la conciencia sobre los nuevos escenarios y expectativas de movilidad individual.

De este modo, el primer escenario que delimita esta visión es el que surgió durante la reconstrucción nacional luego de la guerra del Pacífico, que condujo a un incipiente desarrollo urbano y a una diferenciación entre trabajadores manuales y empleados del área de servicios (Parker, 1995).

Sin embargo, será recién a mediados de siglo que esta clase media emergente se consolide como élite intelectual, ocupando cargos importantes en el sector público y llegando incluso a constituir plataformas partidarias que le permitieron ascender al Poder Ejecutivo, como ocurrió durante los gobiernos de Manuel Prado (1939-1945 y 1956-1962) (Zapata, 2003) y el primer gobierno de Fernando Belaún-

de (1963-1969). Esta confluencia de intereses políticos y económicos duró poco tiempo, pero dejó una impronta decisiva en el imaginario social de los estratos medios, dado que en adelante los “técnicos del desarrollo” o el grupo de tecnócratas serían los sectores más activos en la producción de discursos sobre la identidad nacional (Fuller, 2002).

Cabe destacar que historiadores como Jorge Basadre (2003 [1983]) ya habían puesto de relieve la fragilidad económica de la clase media y su vinculación con el Estado como elemento decisivo de su configuración interna. Al respecto, pueden distinguirse dos periodos: el primero, desde fines del siglo XIX hasta comienzos del siglo XX, en el que el principal interés del sector tradicional conformado por propietarios de bienes raíces, rentistas, empresarios, empleados, pensionistas, profesionales liberales, intelectuales y principalmente militares (debido a su importancia numérica) fue acercarse a la aristocracia y distinguirse de la plebe urbana; el segundo, desde mediados del siglo XX hasta la fecha, en el que se observa la consolidación de nuevos grupos de estrato alto de la clase media, que ocupan puestos directivos en el gobierno y en sectores estratégicos (industria, finanzas y educación).

De acuerdo con Sheahan (2001), entre los años cincuenta y setenta del siglo pasado se impuso un modelo de desarrollo dirigido por el Estado, con una mayor preocupación por la integración social. El fracaso de este, demostrado plenamente a fines del decenio de 1980, así como la violencia generada por la crisis de expectativas entre los sectores medios provincianos —que al agudizarse la crisis económica se expandió incluso a los sectores medios limeños—, contribuyeron a crear un ambiente favorable para dar un giro hacia el modelo neoliberal, que estableció como objetivos sociales prioritarios la pacificación y el crecimiento económico.

Según Sinesio López (1997), la consolidación política de la clase media de los años cincuenta se ubicaría en la transición del Estado oligárquico al Estado neoliberal. En un primer momento el partido aprista se incorporó parcialmente a la vida política, en alianza con el pradismo y el odríismo. Esta situación, unida al papel que desempeñó el Estado en el crecimiento de la industria, generó un vacío de representación que fue aprovechado por la clase media y los sectores populares emergentes y permitió el ascenso de nuevos canales partidarios (Acción Popular, Democracia Cristiana y Movimiento Social Progresista) al Poder Ejecutivo, con el primer gobierno de Fernando

Belaúnde. En una segunda etapa, el ascenso de las fuerzas reformistas se consolidó durante el gobierno de las fuerzas armadas, cuando se redefinieron las funciones del Estado. En este periodo se fortalecieron las asociaciones sindicales mediante la incorporación de los gremios bancarios y docentes a la arena política. Para ese entonces el sistema educativo venía experimentando un desarrollo exponencial en sus niveles primario, secundario y superior, paralelo al crecimiento demográfico y urbano.

El escenario descrito permite aseverar que gracias al crecimiento y a la importancia que adquirieron los sectores populares urbanos se sentaron las bases de una nueva clase media emergente conformada en gran medida por personas que habían migrado recientemente a la ciudad de Lima, con nuevos valores y aspiraciones respecto al imaginario de la clase media tradicional, pero moldeadas de acuerdo con el proyecto de país que esta había impulsado mediante el mito de la educación y el progreso.¹ Al respecto, la necesidad de hacer propaganda respecto de las bondades del modelo condujo a que se aclamaran los supuestos éxitos de los sectores emergentes, tal como sucedió con los planteamientos de Hernando de Soto (1986), que intentó presentarlos como agentes de un desarrollo basado en el libre mercado que, en palabras del autor, se denominó “capitalismo popular”.

Cabe destacar que, como se señaló anteriormente, esta movilidad social obedeció a la expansión del sistema de educación superior, al crecimiento demográfico, a la expansión urbana y a los espacios relativos que se abrieron para la movilización social. En el caso peruano, el papel del Estado fue fundamental para que ello sucediera, en la medida en que incrementó de manera sostenida el gasto social en educación, particularmente entre 1956 y 1967 (López, 1997: 241, 267). Sin embargo, el retroceso paulatino de la función social del Estado —acelerado en los años noventa— terminó por restringir el ascenso y la formación de una nueva élite universitaria que expresara los intereses de los sectores emergentes.

En las últimas cinco décadas (desde 1955 hasta 2005), las universidades de Perú aumentaron de 6 a 82. Las universidades públicas

¹ El “mito de la educación” fue una construcción de la antropología peruana para graficar en el imaginario de la población marginada —definida por el Estado como pobre, analfabeta y quechuahablante— los efectos de la intensa expansión del sistema educacional entre los decenios de 1940 y 1970 del siglo pasado, presentándolo como el medio esencial para superar su situación.

crecieron de 5 a 35, y las privadas de 1 a 47. Las matrículas se incrementaron 3.5 veces en las primeras y 7.8 veces en las segundas. Antes de 1984 las universidades públicas absorbían casi dos tercios del total de los estudiantes, pero ya hacia fines de esta década las privadas llegaron a captar aproximadamente la mitad y en el año 2006 las sobrepasaron. Esto obedeció a la descapitalización del sector público y al fomento de la mercantilización de la enseñanza. En cambio, el ingreso real de los docentes de nivel superior se deterioró progresivamente. En 2004 un profesor principal de tiempo completo en las universidades públicas percibía un salario equivalente al ingreso mensual de un adjunto en cualquier universidad privada (Minedu, 2006).

En cuanto al crecimiento de la burocracia estatal, en un estudio realizado a fines de los años ochenta (Giesecke y Hurtado, 1987) sobre la administración pública peruana se diferenciaba entre las formas de organización y la ejecución de las funciones estatales. En opinión de los investigadores la relación entre la organización de la burocracia estatal y el trabajo desempeñado por los funcionarios pertinentes configuraba las características organizacionales y sus efectos en la sociedad. En esta línea, distinguían entre los papeles sectorial (autoconservador), político (intermediador de una clase social determinada) y comunal (desarrollo social) y destacaban el predominio de los dos primeros ante la falta de capacidad organizativa para asumir el papel comunal. Dado el crecimiento cuantitativo del sector educacional, el análisis de la burocracia estatal todavía requiere una aproximación cualitativa sobre las tendencias regionales y los perfiles profesionales existentes en cada contexto institucional. En todo caso, lo que se percibe es un encuentro de diferentes lógicas de interacción, dependiendo de la categoría laboral del funcionario y de una serie de atributos culturalmente asignados a las redes sociales y a la cercanía o distancia con la población.

Desde principios de los años noventa se advierte un retroceso de la centralización sindical y popular y, por otra parte, un fortalecimiento de la centralización empresarial. El Estado se redujo y parte de la alta burocracia abandonó sus puestos,² mientras que los sueldos de la bu-

² Uno de los matices de esta aseveración radica en la estrategia aplicada durante los años noventa para lograr una mayor eficiencia del Estado, basada en la calidad profesional de los funcionarios públicos. Esta medida siguió el fácil expediente de ofrecer sueldos elevados financiados por los organismos multilaterales, específicamen-

rocracia media y baja disminuyeron a un tercio de los que percibían en la década de 1980 (López, 1997: 286). Las nuevas fuerzas neoliberales, conformadas por el capital extranjero, el gran empresariado nacional y la tecnocracia civil y militar, orientaron el gasto público a la seguridad y la deuda externa, creando un entorno que favoreció el aumento de la inseguridad entre los sectores medios, que ante esta amenaza recurrieron a dos estrategias: el “atrincheramiento” o la migración externa.

La primera estrategia debe entenderse en el contexto del explosivo crecimiento de Lima a causa de las sucesivas oleadas migratorias que redefinieron el rostro ciudadano tradicional. Los aspectos espaciotemporales de la diferenciación social remiten a los cambios experimentados en Perú desde los años cuarenta (migraciones y modernización desigual), ochenta (crisis económica e incremento de inseguridad) y noventa (mayor individualismo e integración simbólica, pero aumento de la desigualdad) como los factores estructurales que han redefinido el perfil social y el rostro urbano de la capital.

Más recientemente, se habla de “nueva ruralidad” para reorientar el análisis de las transformaciones ocurridas en la interacción de los mundos urbano y rural (Monge, 2006). Lo cierto es que, como resultado de ellas, no solo se ha cuestionado el papel asignado desde mediados de siglo a la clase media en el desarrollo nacional, sino también su propia existencia como grupo diferenciado y claramente delimitado en función de rasgos de identidad y conductas que la sociedad valora como progresistas —en cuanto incluyentes y meritocráticas— y civilizadas —afines al discurso de “decencia” propio de los sectores oligárquicos—. Puede decirse, entonces, que la precariedad del proceso de urbanización ha dificultado la consecución de un sector medio consolidado según esta nueva base social.

La transformación de la metrópoli en una caótica megalópolis ha significado una experiencia diferenciada de inserción de los nuevos contingentes migratorios y de adaptación de los pobladores de los distritos de clase media y alta, que han ido replegándose hacia el sur o conviviendo forzosamente con los “nuevos vecinos”. En ese sentido, la migración externa puede entenderse como una estrategia de movilidad social en un contexto de precarización e inseguridad. Cabe

te el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), y de esta manera el Estado se presentaba como competitivo respecto de la empresa privada en la demanda de profesionales calificados.

destacar que el fenómeno no es exclusivo de la clase media; si bien la diáspora se inició en los sectores urbanos costeños, actualmente se ha expandido a los miembros jóvenes de las comunidades campesinas y a los descendientes de migrantes rurales.

Sobre la base de la documentación sobre migración internacional procesada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), Óscar Sandoval señala que entre 1990 y 2005 la salida de peruanos al exterior se multiplicó por seis, alcanzando su mayor intensidad en el quinquenio 2000-2005. De acuerdo con la cifra de este periodo (1.6 millones de migrantes), la del periodo anterior y la tendencia creciente del año 2006, se calcula que a la fecha la corriente migratoria alcanza cerca de tres millones de personas, el 51.7% de las cuales son mujeres. Además, el citado informe subraya que 143866 migrantes del periodo 1995-2005 eran profesionales, principalmente profesores, seguidos de ingenieros, administradores de empresas, enfermeras y médicos. Los principales países de destino fueron Estados Unidos, España y Argentina.

En cuanto a la composición interna de la clase media peruana, los estudios sobre el tema distinguen hasta tres sectores o estratos surgidos en diferentes periodos: 1] una clase media tradicional vinculada con el imaginario dual colonial y con un temprano impulso modernizador (Portocarrero, 1998), que le asigna una alta valoración al gasto como inversión para mantener la apariencia de un cierto estilo de vida (Parker, 1997); 2] una clase media consolidada, producto de la expansión urbana y de la segunda reforma universitaria, que permitió su desarrollo como élite intelectual y tecnócrata (Portocarrero, 1998; Fuller, 1998), y 3] una clase media emergente, producto de las migraciones masivas, de la redefinición del espacio urbano y de los nuevos usos del capital económico y relacional (Nugent, 2003). Desde el punto de vista racial, suele caracterizarse a estos sectores como criollos, blancos y andinos, pero la comprobación de sus diferencias y de su heterogeneidad revela que este tipo de discurso sirve más bien como elemento de negación que de afirmación de identidad; de este modo, la clase media se define a sí misma como lo que no es, lo cual destaca nuevamente su ambigüedad semántica.

Lo que no aparece en estas formas de tipificación y distinción es el modo en que la clase media se articula efectivamente con los sectores dominantes. En estudios históricos o de corte político como los de Basadre (2003 [1983]), Bourricaud (1989 [1967]) y Malpica

(1965, 1989) se manifestó tempranamente el interés por analizar el papel de las élites de poder en Perú. Esta preocupación se ha dejado de lado en las aproximaciones sobre la clase media, pues se basan en un enfoque situacional, expresando el desencanto ante el declive del papel dirigente de la clase media, así como en una inquietud por definir y entender la racionalidad de los nuevos sectores medios, desde su mentalidad y sus espacios de consumo cultural hasta sus límites, estrategias, autopercepciones y posibilidades. De este modo, en aproximaciones sociológicas como las de TEMPO (Portocarrero, 1998) y DESCO (Nugent, 2003) se priorizan los factores intersubjetivos que repercuten en la identidad y las expectativas de la clase media limeña tradicional y emergente. Por otra parte, hay estudios de mercadotecnia como los de Arellano y Burgos (2007) que destacan los factores sociodemográficos del crecimiento de Lima como un mercado de consumidores de gran potencial de dinamismo comercial. Sin embargo, en ambos casos la relación entre los factores objetivos y subjetivos se aborda de manera muy autorreferencial.

Salvo excepciones, como los trabajos de Parker (1995, 1997) sobre la historia social de la clase media tradicional, no se han abordado las causas de esta diversificación. Además, desde una aproximación integral al fenómeno del consumo, no hay estudios que den cuenta de los efectos de los procesos globales en el trabajo, el consumo y el papel que desempeña la clase media como élite intelectual y dirigente. La reflexión de Norma Fuller (2002) es relevante al respecto, pues contrariamente a la visión tradicional que le niega capacidad de dirección, sostiene que el sector tecnocrático surgido a mediados de siglo asumió esta tarea al proponerse como intérprete y traductor de la identidad nacional. Sin embargo, la tendencia predominante en la investigación social ha sido examinar a los grupos posicionados en uno de los extremos de la escala social (los pobres y los pobres extremos), dejando de lado tanto a los sectores medios como a los sectores altos dominantes, cuyo estudio como élite ha quedado relegado principalmente al papel del empresariado y a su relación con el poder central (Durand, 2003).

De esta manera, nuestra premisa es que la sucesión de cambios estructurales ocurridos principalmente desde los años cincuenta e intensificados en los años noventa contribuyó a desorganizar a la clase media, produciendo una mayor heterogeneidad en su composición interna. Esta situación debe entenderse en el marco de la expansión

y reconfiguración del espacio urbano, así como del análisis de la formación de nuevos espacios interconectados de producción, consumo y riesgo a nivel global, nacional y local, que redefinieron el papel y la subjetividad de los actores que interactúan en ellos.

¿Puede afirmarse que en la actualidad la clase media peruana no es dominante, y mucho menos dirigente? El presente estudio busca renovar la discusión al respecto desde la evidencia empírica. Partimos de un marco teórico que vincula la construcción de la identidad del yo con el contexto de transformación de la producción y el consumo y sus efectos en el espacio urbano que ocupan los estratos medios. Nuestra hipótesis es que el deterioro de la clase media obedece a una desadaptación ante los cambios estructurales y subjetivos, exteriorizada mediante nuevas formas de interacción social y una redefinición de las expectativas y el sentido de diferenciación. Estas formas de interacción no solo son heterogéneas, sino también conflictivas, lo cual se expresa en la formación de un espacio público sumamente fragmentado en el que conviven diferentes arenas de lucha que utilizan distintas estrategias de socialización e individuación, a menudo obligadas y defensivas ante situaciones percibidas como amenazantes.

En este sentido, la clase media no solo se encuentra entre “la presión y la incertidumbre”, sino ante una encrucijada de dilemas morales y existenciales que terminan por diluir su capacidad decisoria e incluso de autorrepresentación. De este modo, podemos afirmar que el fracaso en impulsar un proyecto o visión de país no es la causa, sino el resultado del proceso de desgaste y decadencia de una clase media identificada con un Estado desarrollista. La quiebra del modelo desarrollista y el giro hacia la liberalización neoliberal no solo determinó su descapitalización, sino también su contracción e invisibilidad política.

Acercamientos utilizados

Respecto de los estilos de vida, Giddens (1997) considera que en el contexto moderno se combinan oportunidades y riesgos, dando lugar a un proceso de “despojamiento moral” que influye en la construcción reflexiva del proyecto o identidad del yo. De este modo, la elección de un estilo de vida incluye un conjunto de prácticas que le dan forma material a la crónica concreta de la identidad y permiten

su realización coherente y su dominio interno a nivel relacional e institucional. En este proceso, la vida se planifica y el cuerpo se convierte en un elemento central de respuesta al mundo exterior en la tarea de resguardar la coherencia de la crónica de identidad individual.

El marco teórico de Giddens permite concebir la coherencia narrativa individual como una estrategia de adaptación basada en la construcción social de un marco de confianza básico —una coraza defensiva— que otorgue un sentimiento de seguridad ante un clima de riesgo ineludible. En este contexto puede entenderse la lectura de Sennett (2000) sobre los efectos del capitalismo flexible en el carácter, esto es, en la subjetividad, la moral y la posición ante el futuro de diferentes grupos de empleados para quienes “hay historia, pero no una narrativa compartida de dificultad y, por lo tanto, no hay destino compartido” (Sennett, 2000: 154).

Considerando las especificidades étnico-raciales latinoamericanas, es decir, un pasado colonial y un presente fragmentado, hace falta entender la trayectoria del yo y sus estrategias de adaptación dentro de los mecanismos culturales distintivos que moldean los procesos de individuación. En este sentido, conviene utilizar la clasificación de tipos de capital de Bourdieu. Como señala Fuller (1998), Bourdieu propone un modelo de reproducción de clase basado en la combinación del capital productivo, simbólico y relacional. Los distintos arreglos permiten dinamizar la comprensión de las clases sociales y de sus estrategias de acumulación y reproducción.

El capital relacional o social resulta particularmente relevante, porque indica la pertenencia a un grupo en el que el intercambio se convierte en una señal de reconocimiento mutuo, ejerciendo un efecto multiplicador en el capital económico y simbólico efectivamente disponible (Bourdieu, 2000: 150). Ante este trabajo de diferenciación y distinción simbólica que supone el uso del capital social Cattani y Kieling (2007) abordan las estrategias de escolarización de las clases dominantes brasileñas, como parte obligatoria de su transmisión de posición y reproducción de clase. “La red de relaciones iniciada en un momento particular de la adolescencia tiende a mantenerse y a reproducirse de forma pragmática y utilitarista cuando la coyuntura la hace necesaria” (Cattani y Kieling, 2007: 175).

La combinación de los distintos capitales y su transformación en la acción colectiva encuentra en la esfera del consumo una de sus principales arenas de legitimación. Como señala Mary Douglas (1998),

todo acto de elección en favor de algo es también una elección en contra. En otras palabras, el consumo no es un acto mecánico ni espontáneo, sino que responde a una trama de significados social y culturalmente contextualizados. A diferencia de la experiencia francesa, en la que el sistema de enseñanza es fundamental para legitimar las posiciones más elevadas, en Brasil se aprecia un campo simbólico fragmentado, con mayor influencia de la cultura norteamericana de masas (Cattani y Kieling, 2007). En Argentina, Wortman (2003) sostiene que las clases medias porteñas pasan por una redefinición de su identidad mediante los distintos modos de habitar el espacio urbano. Según la autora, el espacio y el tiempo dedicados al consumo cultural revelan un sentimiento de inseguridad ante el presente y de escepticismo ante la posibilidad de mejorar en el futuro, como resultado del ajuste económico experimentado en las dos últimas décadas.

En el caso de la clase media limeña tradicional, lo que le otorgó sentido al consumo de bienes y servicios culturales fue la capacidad de reforzar determinadas señales de identidad en cuanto indicadores de éxito social, no necesariamente mediante la exhibición de bienes tangibles, sino gracias a la capacidad de representar una posición social (Parker, 1997). Esto explica su preocupación por realizar gastos que considera imprescindibles para conservar un cierto estilo de vida, así como la centralidad en sus elecciones de consumo relacionadas con la ubicación y el tipo de vivienda, los lugares donde comer o divertirse y, fundamentalmente, la educación de los hijos sobre la base de valores más relacionales que de contenidos. Este tipo de configuración sin duda presenta continuidades, pero también diferencias entre los nuevos estratos mesocráticos procedentes de las nuevas generaciones de migrantes, así como entre los descendientes de la clase media tradicional en el contexto de su virtual desaparición como grupo.

PARA CONOCER A LA CLASE MEDIA LIMEÑA

Según el Instituto Apoyo,³ en el Perú urbano actualmente hay 3.7 millones de hogares, el 18.5% de los cuales pertenece a los niveles socioeconómicos (NSE) A y B, el 32.5% al C y el 30% al D.

³ Véase [en línea], www.apoyo.com.

Por otra parte, el 68% de los jefes de hogar son hombres de 46 años en promedio. Asimismo, el NSE A tiene un ingreso familiar medio de 9500 soles (algo más de 3 mil dólares), el B de 2400 (unos 750), el C de 1300 (400), el D de 850 (250) y el E de 600 soles (180 dólares). Los hogares peruanos destinan un 41% de sus ingresos medios a la alimentación, un 10% al transporte, un 10% a los servicios básicos (luz, agua, teléfono fijo y celular) y un 9% a la educación.

La composición del gasto familiar peruano, en el que destaca la enorme importancia que tiene la compra de alimentos (véase el cuadro 1), se reproduce en el caso de Lima. Más aún, se verá que este promedio no oculta las diferencias entre los diversos estratos socioeconómicos. El cuadro 2 muestra la distribución del gasto de los hogares en las distintas zonas de la ciudad de Lima, según datos de la empresa de mercadotecnia Arellano.⁴

Si esta división espacial propuesta por Arellano corresponde a los estratos socioeconómicos —como se verá, de hecho lo hace—, entonces cabe afirmar que las variaciones no dependerían del tipo de consumo sino del mayor (o menor) gasto absoluto de cada uno de ellos.

Los datos del mapa 1 constituyen un primer acercamiento a las características de la clase media limeña, cuya ubicación residencial sería Lima Norte y en menor proporción Lima Sur, en el caso de los sectores que en adelante se denominarán “emergentes”, y Lima Centro y Moderna en el de los “tradicionales”. Ahora bien, tras esta especie de fotografía panorámica subyace un rápido y profundo proceso de urbanización —ocurrido entre las décadas de 1940 y 1980— que determinó las actuales características del paisaje limeño.

Como se aprecia en las gráficas 1 y 2, la migración campo-ciudad es el factor crucial para entender la distribución de la población en la Lima actual. Más aún, en términos relativos este fenómeno social afectó fundamentalmente a las zonas Norte, Sur y Este, de manera que en la práctica significó el poblamiento de áreas antes baldías. Como consecuencia de ello, en el conglomerado limeño se crearon “fronteras internas” y surgieron varias “ciudades” que, entre otros usos simbólicos, sirvieron para que los habitantes ciudadanos identificaran los ámbitos pertenecientes a los sectores “emergentes” y “tradicionales”.

En efecto, la migración y la reconfiguración de los espacios urbanos limeños ayudaron a recrear discursos e imaginarios que, de

⁴ Véase [en línea], <http://www.arellanomarketing.com/content/index.php>.

una u otra forma, fueron adquiriendo legitimidad y estableciendo las pautas para la generación de memorias y de historias "oficializadas". Al respecto, todos aceptan sin comprobarlo mayormente la afirmación de que en la segunda mitad de los años noventa y comienzos del nuevo siglo surgió un nuevo estrato de la clase media situado en los antiguos extremos de la ciudad —hoy Lima Norte y Sur— cuyos integrantes no son asalariados, sino "emprendedores" con negocio propio que aspiran a que sus hijos tengan una mejor educación de la que ellos disponen. Asimismo, se sostiene que este nuevo sector creció sin la "sombra" del Estado en términos de leyes laborales, seguridad social y otros.

Al respecto, a partir de la publicación del libro de Hernando de Soto (1986), se generalizó la idea de que desde los años ochenta en adelante existe un estrato de la clase media vinculado con los sectores populares que surgió gracias a su habilidad en los negocios.

Todo ello alimentó una "gesta" que calará profundamente en la formación de la identidad de los pobladores que fueron ubicándose en los contornos de la ciudad, cuyos actores —los migrantes exitosos— levantaron su mundo desde la nada y afrontando muchos factores adversos. Arellano,⁵ tal vez quien mejor ha sistematizado las percepciones del sector, afirma que estamos ante estratos medios que "se han formado y han crecido al costado de la sociedad tradicional; ni siquiera al costado, con la sociedad tradicional en contra".

Más aún, según Arellano el gran indicador de "triumfo" de la travesía iniciada décadas atrás es el hecho de que Lima dejó de ser de los limeños. "Solo el 12% de los limeños son limeños de tradición, hijos y nietos de limeños. El 88% son migrantes o descendientes de migrantes de primera o segunda generación. Todo esto es una sociedad en formación."

Lo anterior fue creando el mito del trabajo y la voluntad. Como explica Guillermo Nolasco, especialista en desarrollo económico de una organización no gubernamental (ONG) y microempresario del Mercado Central de Lima, "se da un proceso, el éxito de Lima Norte desde los años ochenta, de consolidación económica, que expresa el esfuerzo de miles de migrantes y descendientes de migrantes quienes, a partir del trabajo y de la actividad económica muy elemental, comenzamos a desarrollar negocios, empresas, servicios, que permi-

⁵ Publicista y especialista en mercadotecnia, ha publicado varios libros de amplia circulación sobre los sectores emergentes de Lima.

Cuadro 1. Perú: Distribución del ingreso familiar
(En porcentajes)

<i>Ciudad</i>	<i>Arequipa</i>	<i>Trujillo</i>	<i>Chiclayo</i>	<i>Piura</i>	<i>Iquitos</i>	<i>Cusco</i>	<i>Huancayo</i>	<i>Cajamarca</i>
Ingresos (en soles)	1 172	1 117	963	1 123	1 226	1 259	1 027	1 281
Gastos en alimentación	41	45	51	45	47	41	49	42
Demás gastos familiares	59	55	49	55	53	59	51	58

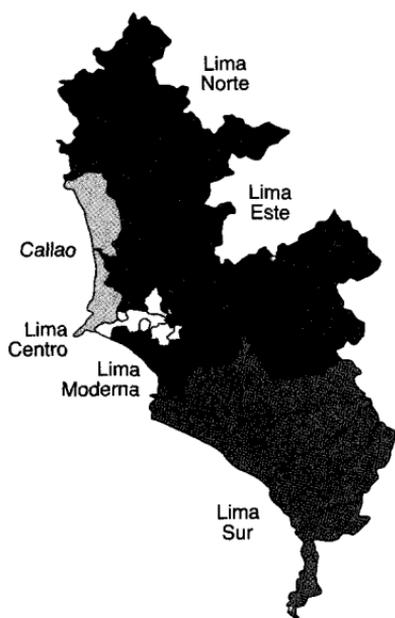
FUENTE: Apoyo S. A. [en línea], www.apoyo.com.

Cuadro 2. Perú: Distribución del gasto de los hogares en la ciudad de Lima
(En porcentajes del ingreso total)

	<i>Norte</i>	<i>Sur</i>	<i>Este</i>	<i>Centro</i>	<i>Callao</i>	<i>Total</i>
Alimentación	53.5	55.5	59.5	54.2	49.6	55.0
Vivienda	14.4	12.5	11.0	12.5	15.7	12.8
Vestuario	4.3	2.9	3.1	5.7	6.1	4.4
Recreación	3.5	4.5	2.2	4.7	4.9	4.1
Educación	6.8	8.2	7.0	7.4	7.6	7.5
Salud	6.8	5.1	6.4	6.3	9.0	6.5
Transporte	10.7	11.3	10.4	9.2	7.1	9.8

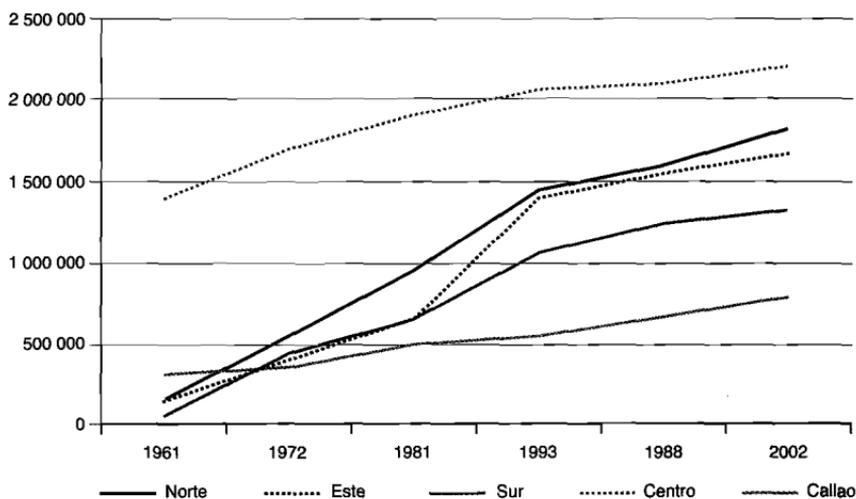
FUENTE: Arellano Investigación de Marketing S. A. [en línea], <http://www.arellanomarketing.com>.

Mapa 1. Zonificación de la ciudad de Lima



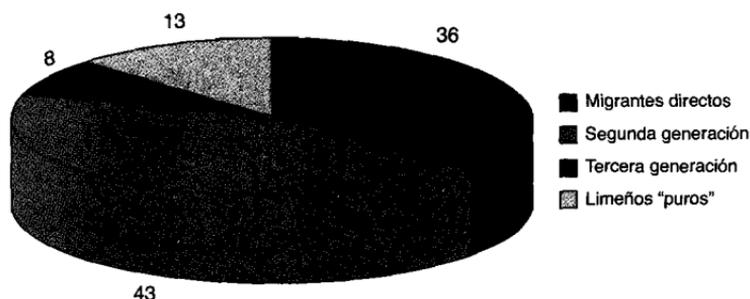
FUENTE: Apoyo S. A. [en línea], www.apoyo.com.

Gráfica I. Perú: Evolución demográfica de Lima, 1961-2002



FUENTE: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) [en línea], www.inei.gob.pe.

Gráfica 2. Perú: Origen de la población limeña, 2002
(Habitantes de 16 años y más, en porcentajes)



FUENTE: Arellano Investigación de Marketing S. A. [en línea], <http://www.arellanomarketing.com>.

NOTA: Migrante directo: nacido fuera de Lima; segunda generación: padres y abuelos provincianos; tercera generación: padres limeños y abuelos provincianos; limeños "puros": padres y abuelos limeños.

tieron inicialmente nuestra subsistencia, nuestra sobrevivencia. Pero luego evolucionas y ves que no es suficiente, no tienes por qué quedarte en la sobrevivencia. Si tu capacidad, tu conocimiento, tu manejo, tus actividades, te dan para provocar procesos de acumulación, se da ese nivel de evolución también en la comprensión del actor económico. Entonces, muchos trabajadores queremos progresar, queremos tener mejor calidad de vida, que nuestros hijos no tengan que pasar por una educación precaria o por una atención de salud miserable."

Por otra parte, como se ha señalado, este discurso subrayará la idea de los logros conseguidos mediante la voluntad y apelando a la solidaridad, sin la intervención de agentes extraños. Continúa Nolasco: "No ha sido un proyecto político, que la izquierda imaginó o que la derecha promovió. Fue una evolución de sectores emergentes que, ante no tener nada y padecer eternamente, prefirieron dar lo mejor de sí, buscar, juntar capacidades familiares para hacer posible el proceso de acumulación. Hay una dinámica de crecimiento en que las unidades económicas inicialmente ven la fortaleza del trabajo de la familia, pero que en su evolución no es suficiente. Tienen que armar alianzas, consorcios, acuerdos con otros [buscando] obtener beneficios [para] todos, y mayor economía."

Antonio Zapata⁶ afirma algo semejante sobre la parte sur de la ciudad. “En Villa El Salvador, me contaban que el 20% de la población tenía nivel de ingresos de clase media. La cantidad de edificios de cinco pisos que hay sobre antiguos lotes, es gente con plata, y por otro lado quienes alquilan son también de clase media, entre talleres, comerciantes de diversos giros. Por otro lado, muchachos de Villa que han ido a estudiar a las universidades, han regresado, se han casado con otra chica de Villa, hay un conjunto de profesionales, con nuevas profesiones, nuevos tipos de oficinistas, profesionales y empleados como núcleo y en sectores populares han emergido empresarios exitosos.”

Ante lo expuesto, puede notarse un cierto desequilibrio entre la densidad de los relatos que refieren a Lima Norte y Lima Sur, con predominio del primero. Esto responde a la dimensión que adquiere la realidad. En efecto, Lima Norte es indudablemente el espacio en el que el fenómeno emergente se expresa en toda su magnitud: es la zona más extensa y de mayor cantidad de habitantes de la Gran Lima, donde predominan los niveles socioeconómicos C y D y que concentra el mayor número de establecimientos comerciales y de servicios. También incluye al distrito más poblado de Perú, San Juan de Lurigancho, que tiene 906 994 habitantes.

Sin embargo, pese al dinamismo que ha mostrado en los últimos años, la “ciudad emergente” aún no supera en concentración de ingresos e intensidad comercial a los espacios en los que predominan los sectores medios “tradicionales”, esto es, Lima Centro y Lima Moderna. Entre otros datos significativos, cabe señalar que el 80% de las viviendas de manzana de Lima Moderna pertenecen a los NSE A y B; asimismo, en esta zona se encuentra la mayor cantidad de cajeros automáticos, sucursales de bancos y supermercados (véase el cuadro 3).

El consumo: Homogeneidades y diferencias

Como hemos visto, no hay variaciones significativas en la distribución del gasto familiar entre las distintas zonas de Lima (véase el cuadro 2). Ahora bien, las diferencias en el monto absoluto de ingresos se reflejan en la manera de tomar decisiones sobre los productos a adquirir. Es posible apreciar que en los espacios en los que predomina la clase

⁶ Historiador, investigador del Instituto de Estudios Peruanos (IEP).

media “tradicional” —entremezclada con los sectores altos— se privilegia claramente el componente “calidad” de los productos alimenticios, mientras que en las zonas Norte y Sur el “precio” es una variable fundamental, aun cuando en la primera lo supera por estrecho margen la “calidad” (véase la gráfica 3). De alguna manera, estas tendencias se reproducen cuando se trata de productos no alimenticios.

En cuanto a las actividades de esparcimiento y culturales, la gráfica 4 revela que existe un patrón homogéneo entre todos los segmentos que componen la ciudad de Lima, en el que destaca nítidamente la alternativa de ver televisión.

De esta manera, las diferencias cruciales al parecer no radican en el consumo inmediato, sino más bien en la capacidad de acceso a bienes cuya connotación de prestigio es mucho más nítida. Así, todo indicaría que el mejoramiento de las condiciones de vida de la clase media tradicional en el último quinquenio, situación que obedeció al ciclo económico expansivo y a su focalización en la mediana y gran empresa, favoreció su ingreso a los clubes privados y la frecuencia de los viajes de vacaciones.

Al respecto, Víctor Vich⁷ subraya que la heterogeneidad de la clase media depende del nivel de ingresos, el factor racial y los consumos simbólicos diferenciados. En este sentido, podrían identificarse fácilmente los lugares de encuentro de los distintos sectores: la clase media alta se afilia a clubes “fichos” (“fresas”) como El Nacional, el Golf, el Regatas y el Villa, mientras que la media pertenece al Terrazas, al Cricket o al Club Real. “Para ser socio del Terrazas tienes que pagar cinco mil dólares; para ser del Regatas tienes que pagar 40 mil. También hay mucha clase media allí, es heterogéneo, porque son hijos o nietos de socios y tienen descuentos. Pero la clase en que me muevo es de clubes ‘baratos’, El Bosque, un club en Chaclacayo, que cuesta tres mil dólares.”

En efecto, todo parece indicar que la pertenencia a un club es una cuestión importante para la clase media “tradicional” y una aspiración que debe cumplir en cuanto se presente la oportunidad de hacerlo. El hecho de incorporarse a los clubes subraya, finalmente, que no estamos en una sociedad de iguales, ya que los comités de selección tratan de cumplir a cabalidad los criterios de homogeneidad cultural del caso.

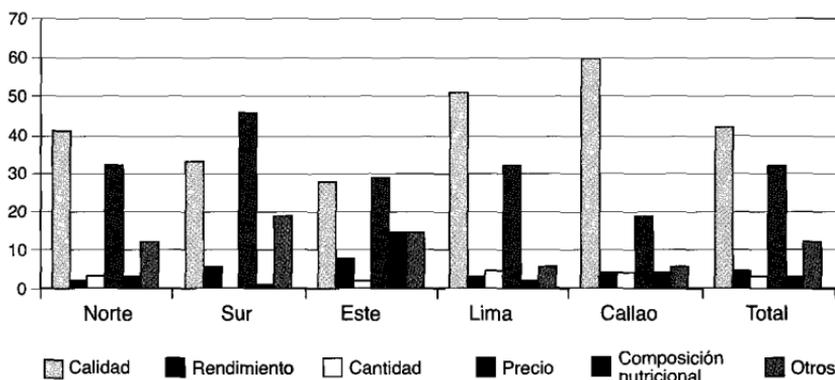
⁷ Investigador del Instituto de Estudios Peruanos (IEP) y la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP).

Cuadro 3. Lima: Distribución de población, manzanas y establecimientos comerciales

Zonas	Población	Cantidad de manzanas	Número de establecimientos	Ingreso familiar medio mensual (en soles)
Lima Norte	2 125 911	22 191	72 349	1 136
Lima Este	1 902 537	23 229	60 543	1 155
Lima Centro	871 650	5 165	64 510	1 309
Lima Moderna	1 236 853	9 705	38 078	4 894
Lima Sur	1 624 961	19 156	53 429	1 113
Callao	897 539	9 422	23 861	1 255
Gran Lima	8 659 451	88 868	312 770	1 903

FUENTE: Apoyo S. A. [en línea], www.apoyo.com.

Gráfica 3. Lima: Atributos que se buscan en los productos alimenticios (En porcentajes)



FUENTE: Arellano Investigación de Marketing S. A. [en línea], <http://www.arellano-marketing.com>.

A su vez, también debe tenerse presente que el crecimiento económico de la última década ha ampliado de manera importante los espacios para la educación y el consumo cultural. Sin embargo, como afirma Patricia Ames,⁸ todos están muy concentrados en los lugares

⁸ Antropóloga, especialista en educación.

que se identifican como de clase alta o media “tradicional”, con excepción del cine.

Si bien algunos consideran que el cine es un espacio democrático, también hay otros en cuya opinión tal vez lo fue, pero ya no lo es. Esto podría revelar las trabas existentes para el arraigo de la modernidad en la ciudad, pues en teoría los espacios públicos no deberían segmentar, sino más bien permitir la convergencia. No obstante, lo que encontramos en Lima es que sus habitantes consumen las mismas películas, pero cada uno en “su” cine, esto es, en el que le corresponde según su estrato y lugar de residencia.

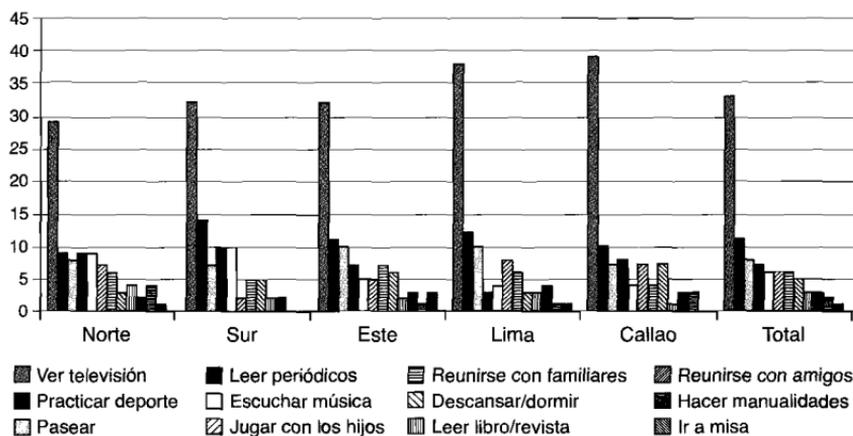
Por otra parte, habría que destacar la importancia de la oferta gastronómica como un consumo nuevo que está adoptando la clase media y que también constituye un sesgo diferenciador, puesto que sería difícil que un miembro del sector “emergente” —aun cuando tuviera la posibilidad económica de hacerlo— fuera comensal de los restaurantes de comida fusión o novoandina que celebran los sectores medios altos y “tradicionales”.

Al respecto, sobresalen los locales de Gastón Acurio —para algunos, la persona que ha podido leer con mayor claridad las preferencias de consumo de los distintos sectores medios y medios altos—, entre los cuales se cuentan el Astrid, que ha sabido clasificar a su público a partir del costo de sus platos: algunos oscilan entre 40 y 50 dólares. También cabe destacar el éxito logrado por la pastelería San Antonio.

En cambio, el sector “emergente” parece inclinarse por la comida rápida (*fast food*). Por ejemplo, cabe mencionar el éxito que han logrado en este grupo algunas franquicias internacionales como el Kentucky Fried Chicken o adaptaciones locales como el Norky's, cuyos negocios sobresalen por su presentación “chicha”. “Entrás allí y te mareas, tiene que ver con esta estética de la vorágine, del neón, de lo llamativo, de la flor de plástico, que las clases medias tradicionales no van a usar, porque al contrario están viendo los sitios que tengan diseño arquitectónico.”

Esto mismo puede aplicarse a las comidas y bebidas que se consumen actualmente en los hogares. Hasta hace algunos años, el cebiche —en general, el pescado— no formaba parte de la dieta de los sectores medios “tradicionales”. De igual manera, habría sido impensable que consumieran pisco, una bebida alcohólica que se asociaba con los pobres y marginados y que hoy ha pasado a ser la bebida nacional.

Gráfica 4. Lima: Empleo del tiempo libre
(En porcentajes)



FUENTE: Arellano Investigación de Marketing S. A. [en línea], <http://www.arellanomarketing.com>.

Así, un aspecto sumamente importante de este tipo de consumo —en el que se pone en juego lo simbólico— es que sus variaciones estéticas permiten establecer las “señales” adecuadas para que sea identificado como perteneciente a un determinado sector. Fanni Muñoz⁹ trae a colación este detalle mediante una lectura del decorado que enmarcaba los videos de Vladimiro Montesinos —asesor del ex presidente Fujimori, quien actualmente cumple condena por cargos de corrupción y violaciones a los derechos humanos— difundidos años atrás en los medios de comunicación. “Por ejemplo, cuando veía los videos de Montesinos, esas lámparas, gobelinos. Eso fue de la estética de la clase media de los cincuentas, un *hitch* entre clásico y griego, eso era lo que antes se compraba en los sectores medios. Pero eso ya no es.” Sin embargo, “tienes a una persona que puede estar en Los Olivos y gana dos mil dólares mensuales; pero su casa es tipo Montesinos o es una moda estándar, como la que te pone Saga Falabella. Cuando quise comprarme una mesita adecuada a este departamento, no existía, porque todas son grandes. Tuve que mandármela hacer para poder obtener el gusto que yo quería.”

Rolando Arellano no niega esta segmentación del consumo, pero

⁹ Socióloga e historiadora.

la suya constituye una lectura diferente a las expuestas. Argumenta que la estructura de consumo de la clase media "tradicional" es una copia de la antigua o tradicional. En otras palabras, aspira al mismo tipo de consumo que los sectores adinerados. En cambio, los sectores "emergentes" no copian, sino que crean su propia estructura de consumo.

En esa línea, cita el ejemplo de la música. La clase media "emergente" genera su propia música (el "reguetón", la "chicha"), mientras que la "tradicional" se inclina por las baladas en inglés. Asimismo, considera que el sector "emergente" se viste de manera original y que su alimentación está mucho más vinculada a factores propios e incluso apegada a una denominada tradición serrana, más que costeña. Al respecto, cabe citar el caso de Rocky's, donde se va a "comer pollo a la brasa".¹⁰

Desde este punto de vista, la ciudad no estaría experimentando una pugna cultural en la que los espacios muestran una segmentación territorial de la influencia de los diversos elementos estéticos que la componen y de la accesibilidad que ello condiciona. Por el contrario, intenta sugerir acercamientos o fusiones que parecerían aproximarse mucho a los formatos del mestizaje que inventaron hace varias décadas los sectores medios ahora "tradicionales" en sus intentos por construir un discurso nacional hegemónico. En este sentido, la ciudad no sería una arena en la que los actores procuran darle hegemonía a sus propios conceptos o, en su defecto, establecer fronteras claramente definidas —versión que al parecer subyace en la visión de los sectores "tradicionales"—, sino más bien un espacio de confluencia casi "natural".

En efecto, partiendo de la constatación de dos bloques estéticos distintos e incluso contrapuestos, Arellano sostiene que está dándose un acercamiento, "pero hacia arriba, no hacia abajo". Así, contrariamente a lo que muchos suponen, sobre todo los publicistas para quienes la "aspiracionalidad" significa que los niveles socioeconómicos más bajos siempre copian a los más altos, esta también puede darse

¹⁰ El pollo a la brasa es una apropiación evidente de los sectores populares de la que originalmente fue una comida de los sectores medios y medios altos. Su rápida y amplia difusión en la primera mitad de los años setenta obedeció a las políticas alimentarias del gobierno reformista militar, que intentó reorientar el consumo masivo de carne de vacuno —cuya oferta interna no cubría la demanda— hacia la carne de aves y de pescados.

en el sentido opuesto o, incluso, desde el sector medio hacia arriba y hacia abajo.

De esta manera, el concepto de estilo de vida ya no coincidiría con el de estrato socioeconómico. Es una visión transversal de los niveles socioeconómicos, una segmentación que tiene un fondo social. En esa línea, la música sería un factor de unión y, probablemente, también la comida, mientras que el auge gastronómico debería considerarse como el resultado de una fusión cultural.

Si así fuera, tal vez cabe señalar que existe otro nivel que también puede incorporarse a esta visión transversal pero que, al mismo tiempo, subraya las diferencias: el sentido de ostentación. Mucho se ha dicho, y con razón, que el objetivo del patrón de consumo de la clase media "tradicional" es asemejarse lo más visiblemente posible a la clase alta. Pero por otra parte, los sectores populares que han devenido en clase media no son necesariamente austeros, pues su nivel de consumo es bastante elevado. Además, también muestran algo de ostentación cuando reproducen ciertas prácticas de socialización "tradicionales" de origen popular y rural, tales como invitar a los paisanos o mantener una amplia red de parientes y amigos, en las que el gasto otorga una incuestionable sensación de poder.

Asimismo, habría que darle un sustrato más "estructural" a las afirmaciones de Arellano, esto es, hacerlas coincidir con los procesos que están relacionados con la movilidad social y que trastocan, momentáneamente, los vínculos entre los encuadres físicos de la ciudad y las formulaciones simbólicas de sus habitantes. Por ejemplo, el crecimiento económico impulsó un aumento considerable de la construcción de viviendas, cuya oferta se orientó sobre todo a los estratos medios, de manera que en la actualidad parecería que la demanda del sector ya está más o menos satisfecha. Este fenómeno permitió el desplazamiento de muchas familias que podríamos catalogar de "emergentes" hacia espacios que se consideraban "tradicionales", dado que sus posibilidades económicas lo permitían con creces. Más allá de lo relativa que pueda ser la afirmación de que los sectores "emergentes" crean y legitiman sus usos culturales, es posible que este traslado haya obedecido más bien a la aspiración de ser ese "otro" y, por consiguiente, de asimilar sus patrones culturales pero teniendo como punto de partida su propio bagaje. De ahí que tal vez estemos presenciando esa fusión de la que habla Arellano.

¿Todas las sangres, o solo a medias?

Aun así, referirse a la relación existente entre el lugar de residencia y las pautas culturales tiene más complejidades que las descritas. Solo a *grosso modo* puede emplearse la zonificación que hemos estado usando hasta el momento, puesto que si nos remitimos a los “sistemas clasificatorios” que suelen utilizar los habitantes de Lima, seguramente habría que descifrar un entrecruzamiento mayor de significados.

Muchos habitantes de Miraflores —distrito “tradicional”— no conocen Los Olivos —barrio “emergente” de Lima Norte—. Entre ambos se levantan distritos como San Borja, una especie de híbrido conformado por un sector medio migrante. Más arriba se ubican los nuevos estratos medios altos, que residen en La Molina o Surco. Cada distrito tiene sus propias características. Al respecto, una de las entrevistadas señala lo siguiente: “A San Borja no le veo tanta personalidad. Miraflores, que es uno de los distritos tradicionales de clase media y alta, son casas tipo de campo, mucho viene de [conceptos] extranjeros, le encuentro un diseño arquitectónico que sin ser uniforme tiende a una misma perspectiva. Ahora está creciendo, como toda Lima, pero tiene algunos espacios públicos abiertos, tiene jardines, muchos cafecitos, callecitas, casas de dos pisos, que no llegan a mostrarte todo. En San Borja, ves casas que quieren exhibir que tienen dinero. En Miraflores y San Isidro ves casas que si bien tienen diseños arquitectónicos muy bien cuidados, no exhiben: sabes que ha costado, pero no hay una exhibición de dinero. [Algunos distritos son] como la ‘Foquita’ Farfán,¹¹ que se compra el auto de Batman. Tienen que exhibir la plata.”

Así como hay un discurso que describe minuciosamente la diferenciación de los espacios, hay otros que hacen la misma operación para ubicar los supuestos espacios de confluencia. “Los bares de la Avenida La Marina, las universidades intermedias tipo San Martín de Porres, pero también en la Católica, la UNI, San Marcos, es en donde la juventud se está encontrando. También en todas estas academias, en la Avenida Arequipa, donde están las nuevas discotecas, el Bosé, Arenales, creo que algo se está dando pero no tanto porque no están yendo de acá. Es en Los Olivos, en el Boulevard Retablo y un poquito en el Boulevard de San Juan de Miraflores, sobre todo jóvenes; los viejos se empiezan a encontrar en todos los centros comerciales.

¹¹ Exitoso jugador de fútbol que en la actualidad se desempeña en Alemania.

Un tercio de la gente de Jockey Plaza es gente que viene de las zonas populares. Lo mismo vas a encontrar en Larcomar, en Plaza San Miguel; es un nicho, toda esa zona de la Marina.”

En todo caso, sin dejar de reconocer la validez de ambas percepciones, lo que faltaría es desarrollar un análisis que permita encuadrar la información desde otras categorías, a fin de comprender las características fundamentales de un proceso que para sus actores es muy difícil de entender. En primer lugar, salvo señal en contrario, los denominados proyectos culturales no lo serían en términos “duros”, puesto que detrás de ellos no hay un intento consciente por lograr la hegemonía social. Más aún, tampoco tienen eco en los casi inexistentes proyectos políticos y, por ende, no podrían utilizarse como recurso para mostrar el estilo de vida que estaría relacionado con ellos.

Pero eso no es todo. Seguramente tiene tanta validez afirmar que existe una “especialización” de los gustos, según el tipo de identificación que cada sector medio reclama para sí, como sostener que éstos son transversales. El problema radica en reconocer la lógica de ambas situaciones y, desde ya, podría aseverarse que no responden a un proyecto político-cultural consciente en el que los estilos de vida se muestren como el resultado de un determinado programa para el país. Más aún, al decirlo así no se expresan las precisiones indispensables para una debida comprensión del problema. Por ejemplo, sería importante saber si se trata de tácticas, entre otras la de “colonización” de los espacios culturales, en las que la “apropiación” de elementos debería terminar por sustraerlos de su sentido original para colmarlos con el propio.

La importancia que han adquirido los bienes materiales podría estar plasmándose, incluso, en los de uso más cotidiano. Entre ellos el automóvil es, seguramente, uno de los bienes fundamentales que utilizan los estratos medios para comunicar estatus y prestigio. Uno de los efectos de la bonanza económica fue facilitar su adquisición y, al parecer, se produjo una homogenización de preferencias en torno a la camioneta rural (4x4). Pese a su escasa utilidad en los espacios urbanos, esta ha cobrado un creciente valor simbólico, aunque a la clasificación habitual según marcas y modelos en Lima se agregó una tercera: el propietario.

Como se verá, en una sociedad marcada nítidamente por la sospecha, la reacción ante un conductor de 4x4 perteneciente al sector “tradicional” es diferente a la que se produce cuando este proviene

de los estratos "emergentes". De acuerdo con los códigos culturales, en el primer caso es algo normal, pero en el segundo despierta algunas dudas e incluso es posible que se llegue a la conclusión de que probablemente se trata de un narcotraficante o alguien por el estilo.

Por otra parte, la bonanza económica también permitió una expansión del crédito, sobre todo de consumo, pero aquí nuevamente entra a tallar la arraigada desconfianza. De seguro la difusión de este instrumento hubiese sido muchísimo mayor si la banca comercial hubiera establecido mecanismos de captación de nuevos clientes en condiciones menos rígidas que las impuestas realmente. Si bien es cierto que esto se ha ido corrigiendo, los costos de oportunidad ya están consumados. Aun así, Jaime Joseph¹² señala lo siguiente: "En los primeros meses de Mega Plaza, se entregaron como 40 mil tarjetas de crédito en los bancos, como oferta. Sería interesante ver cómo la crisis financiera va a afectar a las personas que han gastado más que sus ingresos. No sabemos cómo va a afectar a la emergente clase media, a los jóvenes."

El crecimiento económico permitió, entonces, visualizar a los sectores cuyo poder adquisitivo es altísimo en comparación con aquellos en los que no lo es tanto. Entre ambos hay un gradiente en el que todavía existen grupos medios que podemos definir en términos de ingresos y actividades. Sin embargo, el ciclo de bonanza económica parece estar llegando a su fin o, en el mejor de los casos, se ha desacelerado significativamente, de manera que aparecen problemas derivados del aprovechamiento circunstancial de la coyuntura económica, exacerbando las limitaciones estructurales y provocando el surgimiento de otras.

Es preciso subrayar que el aumento sustancial del consumo no es, en ningún caso, un indicador de irreversibilidad de la posición alcanzada en forma transitoria ni de la consolidación de unos sectores medios cuya situación siempre fue extremadamente frágil.

Uno de los indicios al respecto es la extrema debilidad y prácticamente la ausencia de organizaciones defensoras de los consumidores. Este dato expresa la falta casi absoluta de capacidad de los sectores medios para agregar intereses, formular identidades y provocar una movilización en torno a ellos. Por el contrario, si bien el consumo tiene un aspecto homogenizador, los elementos diferenciadores acen-

¹² Miembro de Alternativa, una ONG de desarrollo urbano asentada en la zona norte de Lima.

tuaron las desigualdades, no tanto por el lado de la exclusión, sino de las limitaciones que impone a la libre circulación de bienes y servicios tanto tangibles como simbólicos.

Así, es indudable que los sectores medios disfrutaron de los beneficios del crecimiento, pero esto no les permite ampliar sus umbrales de seguridad, es decir, consolidar su posición y sobre esa base generar intereses prestos a convertirse en demandas. En gran medida esto obedece a los muros que impone el ámbito cultural y que impide la formulación de una noción de "comunidad".

El 80% de los peruanos se considera de clase media. Cuando se les pregunta sobre la pertenencia a una clase social, es posible que más del 70% responda que forma parte de la clase media, mientras que un 5% dice ser de clase alta y solo un 20% de clase baja. En suma, ¿qué es la clase media? "Depende de donde estés parado", contestó Ramiro Escobar.¹³ El colegio Markham puede ser "clasemediero" para alguien que reside en Miraflores pero, definitivamente, es un colegio "pituco" (elegante) para un residente de Breña. Esto mismo puede aplicarse a los llamados sectores emergentes. "Si miras la zona de San Juan de Lurigancho, puedes utilizar el eufemismo 'clase emergente' pero ¿qué cosa es clase emergente? Ese pata ["cuate"] puede tener más plata que yo, y quien vive en mi barrio puede tener apellido, pero no recursos. Esta palabra es una manera de decir 'los cholos están subiendo', pero resulta que estos cholos nunca van a ingresar al Club Nacional o tener su casa en Asia."

Lo anterior ilustra bien esa sensación de que Lima está dividida en guetos, en otras palabras, que existe una relación entre sus partes pero sin intentar la integración. "Como una teoría de conjuntos, tienen intersecciones pero no necesariamente forman parte de un mismo sistema, o lo forman parcialmente. Hay espacios de intersección, del mundo 'caviar' con el mundo de los dirigentes populares, o el mundo caviar y el mundo de los empresarios, en fin, hay espacios comunes pero no estructura molecular."

La sensación de no pertenencia, que se mantiene pese a la capacidad adquisitiva, al acceso a la educación y a la democratización de la moda, entre otros, termina dándole un sentido trágico a la convivencia en una ciudad como Lima, porque sus habitantes se desplazan por las calles convencidos de que nunca se identificará con ellos a ese

¹³ Periodista, analista en temas internacionales. Actualmente es columnista del diario *La República*.

“pituco” o a ese “cholo”. Como concluye Patricia Ames, “de repente se está en el mismo nivel socioeconómico, pero no en el nivel cultural y de relaciones, y eso es lo que fractura mucho a las clases en Perú”.

LA INSEGURIDAD Y LA PRECARIEDAD DE TODOS LOS DÍAS

Es posible que el hecho de haber generado una identidad a partir de algo que se ha interiorizado como un “triumfo de la voluntad” les haya otorgado a los sectores medios “emergentes” de Lima un núcleo nítido de valores, sobre la base del cual han levantado un proyecto de vida que despierta admiración por sus fortalezas y capacidades para construir una existencia literalmente desde la nada y afrontando una serie de factores adversos.

Asimismo, los sectores medios “tradicionales” han venido mostrando una alta capacidad de adaptación al deterioro paulatino de sus condiciones de vida, inventando estrategias de resguardo y argumentos discursivos que suplantán más mal que bien el carácter de “modelo social” que tenía su estilo de vida entre las décadas de 1950 y 1970.

Recordemos que en esos años la clase media “tradicional” ilustrada, técnica y profesional mejoró sustantivamente. La expansión del empleo público, unida a la profundización de la sustitución de importaciones, condujo al mejoramiento de sus condiciones de vida. Más tarde, el Estado dejó de prestarle atención y esa es —en mayor o menor grado— la situación que persiste hasta la fecha. En la actualidad estos sectores crecen “por fuera” del Estado, fundamentalmente como asalariados de la empresa privada. De alguna manera, entre los “emergentes” sucede lo mismo, y su patrón de crecimiento depende del trabajo independiente y como pequeños empresarios.

Sin embargo, al prestar demasiada atención a los aspectos positivos de la trayectoria de estos grupos puede dejarse de lado el sustrato sumamente frágil bajo el cual han venido evolucionando y que conduce a una sensación de inseguridad bastante elevada. En este sentido, lo más probable es que encontremos un ámbito compartido por los segmentos “tradicionales” y “emergentes” de la clase media limeña.

Al respecto, una primera gran cuestión es que ambos sectores siempre percibirán la formación de entornos desfavorables como un “desequilibrio” existente en sus relaciones con el Estado. Esto no deja

de llamar la atención, dado el arraigo de la individualización y, por ende, de la apreciación de que el Estado puede ser un factor intrusivo y distorsionador de sus expectativas. Sin embargo, de manera contradictoria, sus exigencias muchas veces se presentan como “quejas” por la ineficacia del mismo.

En esta misma línea, para profundizar aún más el análisis de las complejas relaciones entre los sectores medios y el Estado, es preciso subrayar la “escasa sociedad civil” generada desde sectores que por definición deberían haber establecido estrechos vínculos entre sí para, en la medida de lo posible, sustraer al Estado de sus propios asuntos.

Por otra parte, esto mismo parece haber debilitado el perfil que tuvieron que adquirir sus demandas al Estado, por ejemplo en los ámbitos de la educación y la seguridad pública. Optaron por el camino menos favorable para sus propios intereses, esto es, cubrir la desatención estatal con su propia inversión privada, incurriendo en mayores costos y, además, privatizando actividades que eran de dominio público. Al respecto, Víctor Vich afirma lo siguiente: “Lo que las unifica es la poquísimas presencia del Estado. No reciben salud, educación, seguridad. Pagan sus impuestos, pero no reciben nada. Los pobres reciben apoyo y las clases altas reciben beneficios, pero la clase media va a colegios privados, a médicos privados.”

Es bastante probable que estas “tácticas” hayan corroído acumulaciones y fortalezas. A partir de los años ochenta la clase media “tradicional” se fue reduciendo a causa de la crisis económica, la hiperinflación y las consecuencias de la violencia política,¹⁴ para luego disminuir aún más debido a la reestructuración productiva de la primera mitad de la década de 1990: privatizaciones, quiebras, liquidación de empresas e instituciones públicas. De esta manera, el empobrecimiento de la clase media dará origen a lo que se conoce como “pobreza reciente”, que no obedece a necesidades básicas insatisfechas (NBI), sino a que sus ingresos han descendido por debajo de la línea de pobreza. Por otra parte, la gran mayoría de los micro y pequeños empresarios —algo así como el 90%— se encuentra en la categoría de supervivencia, es decir, solo un 8% o un 9% logra realmente acumular ahorros. Al respecto, es preciso tener en cuenta que

¹⁴ En 1992 el PIB per cápita retrocedió a los niveles de los años setenta. Apenas en 2006 dicho indicador recuperó la brecha provocada por la crisis, las políticas de ajustes y la hiperinflación.

suele identificarse a los sectores "emergentes" con estas modalidades empresariales.

Lo anterior ocurrió porque de alguna manera estos sectores se vieron entrampados entre, por una parte, un Estado que reacciona a las condiciones que pueden imponerle los estratos más ricos y, por otra, el hecho de que el problema nacional por excelencia se focalizó en la población que está por debajo de la línea de pobreza. Todo esto se exacerbó durante los años noventa con la plena implantación del modelo económico de libre mercado y, como nunca, la clase media sintió su soledad y percibió que sus expectativas de un mundo mejor, apelando únicamente a la voluntad, habían empezado a encajonarse.

Luego vendría el actual ciclo de crecimiento económico, que si bien volvió a crear expectativas en el sector medio, mostró también evidentes acotamientos estructurales, como la pésima redistribución del ingreso que, en términos comparativos, incentivó una desigualdad aún mayor a la vigente en los años cincuenta y setenta del siglo pasado. "Si comparas [la situación de la clase media] con [la de] hace 30 años, ha empeorado. Si la comparas con los ochenta, ha mejorado. En los últimos 10 años ha mejorado un poquito, pero es relativo. En términos de estabilidad ha empeorado. Por un lado encuentras profesionales que se insertan con éxito, pero también profesionales desempleados, pese a ser bien rankeados."

En suma, se intuye que el proceso seguido por los sectores medios peruanos durante las últimas décadas ha sido de constante descapitalización social, política, económica y cultural, o con límites bastante bajos en cuanto a creación de capacidades, lo que impide la reproducción de estos grupos. Ello guarda plena sintonía con la evolución de los indicadores nacionales durante este periodo. En este sentido, las coyunturas de crecimiento no contribuyeron a cerrar las brechas generadas por las crisis anteriores, lo que se tradujo en una sensación de profunda fragilidad que impide la formación de redes sociales sólidas, condiciona el arraigo de socializaciones de corte tradicional y permite el predominio de estrategias cortoplacistas.

Esto de alguna forma se expresa mediante la persistencia de la falta de confianza en las instituciones y las proyecciones a corto plazo que sugiere la inestabilidad económica y política, implícitas en los sondeos de opinión. El desagregado de estas percepciones permite, a su vez, establecer las orientaciones que adquiere la sensación generalizada de inseguridad. Mediante una encuesta de cobertura nacional

urbana realizada en diciembre de 2008 por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), se identificaron al menos seis problemas fundamentales: la corrupción, el desempleo, la inflación, la crisis de los valores morales, la pobreza y la inseguridad ciudadana (véase el cuadro 4). Más aún, los encuestados manifestaron que todos ellos se habían agravado en el último año.

Una primera cuestión a rescatar es que cinco de los seis problemas principales están directamente relacionados con la formulación de políticas públicas y solo uno —la crisis de valores— estaría indicando los efectos de la desarticulación social en las personas. Asimismo, salvo las consecuencias diferenciadas que tiene la inflación, los demás factores parecen afectar en casi idéntica magnitud a toda la población.

Efectivamente, en general los entrevistados compartieron este punto de vista. Todos manifestaron el mismo sentimiento de inseguridad y, aunque en grados distintos, que en definitiva se sienten amenazados: “el tradicional porque se van a meter a robar a su casa; el otro por las pandillas en su barrio”.

Pero lo anterior no puede apreciarse a simple vista. El deterioro no ocurre de un día para otro y, en este sentido, no hay manera de medirlo. Hay personas que han perdido su trabajo, pero los efectos no se notan, porque los sectores medios aspiran a una mayor estabilidad y siempre evitarán reconocer su precariedad o, al menos, aparentar que no la tienen. Como afirma Nugent (2003: 18), “cuando se habla de clase(s) media(s) en los debates públicos se habla de la marca de una estabilidad situada cada vez más en el pasado. Es decir, también la clase media, aparte de ser usada para constataciones y como señal de identidad, es igualmente una manera de describir un estilo de acción pública, básicamente pacífica y previsible.”

Lo anterior se reafirma mediante la reflexión personal de una de las entrevistadas: “La inestabilidad no era parte de mis expectativas. Esperaba un poco más de claridad frente al futuro en este momento de mi vida. En realidad, solvencia y tranquilidad, poder tomar unas vacaciones, planificar a largo plazo una serie de cosas porque voy a tener un ingreso acumulado, y eso no sucede por las condiciones laborales. Aunque en mi profesión lo más rentable no es la meta, aun así hubiera esperado mayores espacios y posibilidades de desarrollo profesional. El ritmo de trabajo no permite un crecimiento, quisiera seguir estudiando, aprendiendo, reflexionando, un crecimiento más intelectual.”

En esta línea, podría suponerse que los sectores “emergentes” tienen mayor resistencia para afrontar situaciones adversas, dado que la pobreza no les resulta una condición totalmente ajena porque fue su punto de partida. Sin embargo, el deterioro en medio del crecimiento —que pasa desapercibido a causa de este— también provoca estragos entre ellos. Se aprecia, por ejemplo, que el aumento de la agresividad y los conflictos en un ámbito donde las reglas nunca quedaron claras contribuye a reducir sustancialmente sus oportunidades. Si bien la encuesta no ofrece datos precisos sobre el incremento de la violencia familiar, podría aseverarse que la angustia y la frustración influyen en esta situación.

Este estado de cosas, obviamente, se traduce en un elevado nivel de precariedad en la vida de los sectores medios en términos económicos, sociales y políticos. Sin embargo, también hay un costo altísimo que no siempre es evidente: la retirada de los espacios públicos y el deterioro de las relaciones a que ello conduce. Al respecto, uno de los entrevistados manifestó lo siguiente: “Podría señalar que cuando nos encontramos con nuestros amigos, no nos vemos. Las relaciones sociales se debilitan por la falta de ocio. El ocio es muy importante en la vida de cualquier grupo, no importa su nivel.” Así, la socialización se ha restringido a un grado mínimo y se procura realizarla “entre pares”, entre subgrupos en los que pueden desarrollarse ciertos niveles de confianza. En otras palabras, las clases medias perdieron las calles.

Nada más alejado de los paradigmas de la modernidad que la trayectoria de los sectores medios peruanos. Las rutinas no pueden llevarse a cabo con cierta regularidad, con esa previsión que permite la pacificación consigo mismo y con los demás, con aquello que se denomina “seguridad ontológica”, porque acostumbrados a encuadrar los modelos sin mayor crítica, tal parece que solo se busca el comportamiento de las variables de lo que llamamos “ausencia del Estado” en espacios que imaginamos como fronteras de la modernidad —el ámbito rural—, sin reparar en que ellas están instaladas y funcionan plenamente en el corazón mismo de las ciudades.

Entonces, en el mejor de los casos la clase media peruana estaría expresando esa larga transición sin solución de continuidad hacia la modernidad, a la que el actual patrón de crecimiento tampoco ha podido darle un desenlace. Al parecer, en ello radica el sentido último de la inseguridad, una “sociedad del miedo” sensible a los estímulos “defensivos” provenientes del Estado, cuyos agentes montan sistemá-

Cuadro 4. Perú (zonas urbanas): Encuesta sobre los principales problemas del país, diciembre de 2008
(En porcentajes del total de encuestados)

<i>Respuestas</i>	<i>Total</i>	<i>Dominio</i>				
		<i>Lima-Callao</i>	<i>Norte</i>	<i>Sur</i>	<i>Centro</i>	<i>Oriente</i>
Corrupción de los funcionarios del gobierno	16	15	17	16	16	29
Desempleo, falta de trabajo	16	16	18	13	17	14
Inflación/alza de precios	14	13	14	20	9	8
Crisis de valores morales	11	10	12	11	13	14
Pobreza, falta de recursos económicos	10	10	11	10	19	12
Inseguridad ciudadana/delinuencia común	10	10	11	8	6	4
Sistema educativo deficiente	4	6	1	2	1	—
Bajos sueldos/salarios	4	4	4	3	1	1
Discriminación y racismo	4	4	2	6	6	1
Desigualdad entre ricos y pobres	3	4	3	3	3	2
Narcotráfico	3	4	2	2	3	4
Mala administración de justicia	2	1	3	4	1	3
Falta de autoridad por parte del gobierno	1	2	1	1	—	3
Terrorismo	1	1	1	0.4	4	3
Sistema o servicio de salud deficiente	0.3	0.3	—	0.4	1	—

[324]

FUENTE: Instituto de Opinión Pública de la Pontificia Universidad Católica del Perú [en línea], <http://www.pucp.edu.pe/iop/>.

ticamente campañas mediáticas en las que se sobredimensionan las supuestas amenazas en un intento por establecer controles sobre la sociedad.

La política: "El que puede, puede", la negociación de intereses

En junio de 2008 la Pontificia Universidad Católica del Perú realizó una encuesta nacional denominada "La cuestión política y la democracia" y, posteriormente, otra encuesta nacional urbana, en septiembre del mismo año, denominada "Las cifras de la aprobación" (véanse los cuadros 5, 6 y 7). En realidad, estas no exhibieron diferencias con lo que venía mostrando desde hace algunos años Latinobarómetro o el Informe Sobre la Situación Democrática que realizó el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Sin embargo, al presentar los resultados en una gráfica en la que se muestra una secuencia evolutiva, es posible apreciar que no estamos ante un "estado de ánimo", sino frente a una situación que caracteriza las relaciones entre la sociedad, el Estado y los actores políticos.

Efectivamente, la desconfianza en las principales instituciones del país no solo es constante y sostenida, sino también muy profunda. Por otra parte, este registro podría conducirnos a aseverar que el desprestigio se debe a la mala calidad de los funcionarios y que, a fin de cuentas, no refleja las opiniones sobre la democracia como sistema. Sin embargo, ello no es así. En las operaciones mentales de los ciudadanos no se establece una diferencia entre los agentes públicos, el aparato de Estado y el régimen político: los tres niveles suelen homologarse en uno solo. Así, los malos resultados percibidos y la ineficacia de las instancias gubernamentales se traducen en una falta de afecto por el régimen democrático.

Sin embargo, es preciso matizar lo señalado. También entra en juego una fórmula de sentido común en la que las intermediaciones propias de un sistema democrático son "onerosas" en comparación con las resoluciones directas que podría aplicar un régimen autoritario, lo que en el imaginario social peruano se traduce en "hacer obras", sin importar mucho las formas ni los implicados en la toma de decisiones. Nuevamente, esto conduce a esquemas cortoplacistas y a una concepción "estadocéntrica" que no ha podido mitigarse ante el escaso desarrollo de la sociedad civil.

Cuadro 5. Perú: Confianza en las instituciones, septiembre de 2007 a septiembre de 2008
(En porcentajes del total de encuestados)

Instituciones ^a	2007							2008					
	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep
Congreso de la República	20	16	16	20	18	18	11		18	19	13	12	10
Poder Judicial	14	14	18	18	17	12	11		15	17	15	15	17
Partidos políticos	18	19	19	15	18	15	14		17	20	19	18	18
Fuerzas armadas ^b	48	40	47	40	38	37	33		38	43	42	45	47
Iglesia católica	58	62	59	61	62	59	61		56	58	60	61	56
Medios de comunicación	59	47	56	52	52	47	43		47	48	51	53	51
Gobierno ^c	32	21	24	26	26	26	19		25	31	22	23	17

FUENTE: Instituto de Opinión Pública de la Pontificia Universidad Católica del Perú [en línea], <http://www.pucp.edu.pe/iop/>.

^a En abril de 2008 no se realizó la pregunta correspondiente a confianza en las instituciones.

^b En el periodo comprendido entre enero y abril de 2007 no se preguntó por el nivel de confianza en las fuerzas armadas.

^c En el periodo de septiembre a diciembre de 2006 se preguntó por el nivel de confianza en el Poder Judicial y, a partir de enero de 2007, por el gobierno.

Cuadro 6. Perú: Grado de satisfacción con la democracia, junio de 2008

(En porcentajes del total de encuestados)

Respuestas	Total	Sexo		Grupos de edad			Nivel socioeconómico		
		Masculino	Femenino	18-29	30-44	45 o más	A/B	C	D/E
Muy satisfecho/satisfecho	35	40	29	35	37	32	48	38	19
Insatisfecho/muy insatisfecho	64	58	70	64	63	66	51	62	79
No precisa	1	2	1	2	1	2	1	1	3

FUENTE: Instituto de Opinión Pública de la Pontificia Universidad Católica del Perú [en línea], <http://www.pucp.edu.pe/iop/>.

Cuadro 7. Perú: Inclinación por los partidos políticos, junio de 2008

(En porcentajes del total de encuestados)

Respuestas	Junio de 2008
Ningún partido	29
Partido Aprista Peruano	18
Unidad Nacional/Partido Popular Cristiano	13
Partido Nacionalista Peruano	11
Alianza por el Futuro/los fujimoristas	13
Unión por Perú	3
Alianza Frente de Centro/Acción Popular	3
Perú Posible	6
No precisa	3
Restauración Nacional	2

FUENTE: Instituto de Opinión Pública de la Pontificia Universidad Católica del Perú [en línea], <http://www.pucp.edu.pe/iop/>.

De igual manera, muchas veces se ha afirmado que el escaso afecto por la democracia está directamente relacionado con los niveles de pobreza. Sin embargo, los datos de la encuesta citada revelaron que si bien los estratos socioeconómicos más bajos son los menos comprometidos con el sistema, el nivel de desafección de los sectores medios y altos también es considerable. En otras palabras, nos encontramos ante una decepción social transversal, sin que pueda identificarse claramente el núcleo que promueve esta insatisfacción.

Por otra parte, esto se acompaña del hecho de que más de un tercio de los peruanos afirma no sentirse representado por partido político alguno, aun cuando la pregunta se realizó "en negativo" para mitigar en lo posible el rechazo. Sin duda, ello indica el enorme distanciamiento de la sociedad con el Estado y la política.

Hace algunos años el presidente del Consejo de Ministros durante el gobierno del presidente Alejandro Toledo, Luis Solari, declaró enfáticamente que la clase media no existía. Para Emilio Camacho¹⁵ esto fue una contradicción flagrante y un síntoma de lo despistados que están nuestros gobernantes: "Resulta que con el gobierno de Toledo se hizo más evidente que existe una clase media, porque fueron ellos los que empezaron el *boom* inmobiliario y la gente compró, respondió."

¿Cómo se ha vivido esta situación? Si nos remitimos al último quinquenio, la antigua y la nueva clase media se habrían fortalecido —aunque particularmente la primera— pero sin el protagonismo y la actuación política que les cupo en su momento. Hasta los años sesenta había una vocación hegemónica en los sectores medios, en función de la cual aspiraban a ser gobernantes y se capacitaban para ello; ahora prefieren ser profesionales liberales.

Así, los estratos medios se vieron y fueron vistos como esencialmente políticos, pero en la actualidad habrían perdido ese estatus. En opinión del peruano medio, siempre han estado en política, lo cual es fácilmente verificable. Desde fines del siglo XIX hubo sectores de clase media movilizados políticamente detrás de la figura de Nicolás de Piérola; ellos eran el sustento del Partido Demócrata. Durante todo el segundo civilismo (1900-1920) el poder estuvo en manos de la oligarquía, pero los estratos medios impusieron su presencia. Esto quedó mucho más claro durante la segunda gestión presidencial de Augusto B. Leguía (1919-1930); después, su acción fue evidente por

¹⁵ Periodista, actualmente trabaja en el diario *La República*.

medio del APRA y, desde los años cincuenta, de Acción Popular, la Democracia Cristiana y el Movimiento Social Progresista. Al parecer, ya no es así.

Esto mismo podría afirmarse en el caso de los sectores medios "emergentes", aunque su falta de participación política obedecería más bien a un problema de identidad que ha impedido la formulación de un proyecto nacional.

No se ha formado una nacionalidad unida culturalmente; probablemente haya unión, pero no necesariamente reglas; estas clases medias emergentes han surgido en el más puro liberalismo, sin control, la informalidad es el liberalismo a ultranza: deja hacer y no te metas.

Todo esto ha generado una sensación de anomia, puesto que se desdibujaron las referencias políticas y no hay manera de ubicar a quienes representan los intereses de los sectores medios, permitiendo la existencia de formas y estilos poco políticos e incluso antipolíticos y que las decisiones electorales empezaran a depender de ofrecimientos y promesas de los candidatos, más que de programas y objetivos. La gente vota por el que ofrece más, donde aparecen modelos como el de Fujimori, que simplemente la gente admira y es capaz de votar por ello porque dio algunos resultados, sin importar los medios.

Este mismo problema puede analizarse desde otra perspectiva. Los "cuellos de botella" del sistema político no impiden una dinámica espontánea que se plasma en la multiplicación de grupos que aspiran a convertirse en expresiones políticas más amplias. Sin embargo, resulta casi imposible que estos trasciendan más allá de un nivel muy restringido de influencia. Es decir, no se facilita la construcción de canales de expresión.

Incluso podría haber una tercera alternativa al respecto. Es posible que la clase media haya continuado predominando en el escenario político; el problema es que debido a la falta de articulación sus representantes han dejado de desempeñarse como tales, situación que ha contribuido a desnaturalizar la política, permitiendo que impere el desprestigio generalizado a que han dado lugar la corrupción y la primacía de intereses particulares.

En todos los casos lo cierto es que se han quebrado los circuitos de los estratos medios para negociar intereses. En realidad no solo los de la clase media, porque debido a los muros que se han levantado entre el Estado y la sociedad, y entre esta y los partidos, la actividad política se ha convertido en un ámbito "lejano", "corrupto" y casi "sin sentido"

para la mayoría de los peruanos. Esto se inscribe a su vez en un plano de mayor envergadura, es decir, la ausencia de un verdadero sistema político en el que los representantes de derecha e izquierda funcionen en una articulación negativa, como propone Fernando Mires, y dejen de ser protagonistas de un diálogo imposible entre los planteamientos ideologizados y la defensa de intereses económicos privados.

En este escenario tan profundamente distorsionado el juego de intereses pierde su esencia. Como señala Carlos Meléndez,¹⁶ “hoy no hay izquierda, desde los noventa no hay izquierda. El partido de [Susana] Villarán no es izquierda, eso son ONG. La izquierda es algo popular, con gente del pueblo. [Actualmente] lo que representa políticamente a estos sectores es la derecha. En las próximas elecciones vas a ver cómo la gente sigue votando por la derecha.”

La educación: “Un oficio práctico”, la adquisición de capacidades

En febrero de 2008, comentando los resultados de una encuesta sobre la educación realizada por la Pontificia Universidad Católica del Perú en la ciudad de Lima, el prestigioso educador peruano Constantino Carvallo afirmó que ya quedaba poco por revelar: la catástrofe era evidente, aun cuando la opinión ciudadana no parecía reflejarla. En efecto, como lo señaló a propósito del mismo sondeo Luis Guerrero, profesor de esa universidad, un 68% de los encuestados manifestó que los colegios públicos no preparaban a los jóvenes para conseguir buenos trabajos y un 58% no creía que los formarían como buenos ciudadanos (véanse los cuadros 8 y 9).

Por otra parte, pese a que un 55% planeaba matricular a sus hijos en un colegio estatal en 2008, solo el 4% de los entrevistados pensaba que allí se aprende mejor que en un establecimiento privado. Es decir, cerca de dos tercios de los limeños no confían en el valor del aprendizaje que lograrán sus hijos. Asimismo, el 75% advirtió que los profesores tienen la costumbre de avanzar la clase sin preocuparse de que todos hayan aprendido, mientras que el 48% percibe que sus hijos aprenden a repetir de memoria más que a pensar. Por otra parte, el 56% de los encuestados sostuvo que las tareas para la casa suelen ser excesivas, difíciles o aburridas, y aunque el 53% admitió que casi

¹⁶ Sociólogo; actualmente estudia ciencias políticas en la Universidad de Notre Dame, Carolina del Norte, Estados Unidos.

Cuadro 8. Lima: Valoración de la educación, febrero de 2008
(En porcentajes del total de encuestados)

Comparándola con lo que era hace 10 años,
¿usted cree que la educación en Perú es...?

<i>Respuestas</i>	<i>Marzo de 2007</i>	<i>Febrero de 2008</i>
Mucho mejor/algo mejor	39	42
Permanece igual	28	26
Algo peor/mucho peor	31	30
No precisa	2	1

FUENTE: Instituto de Opinión Pública de la Pontificia Universidad Católica del Perú [en línea], <http://www.pucp.edu.pe/iop/>.

Cuadro 9. Lima: Valoración de la educación pública, febrero de 2008
(En porcentajes del total de encuestados)

¿La educación que se brinda hoy en día en los colegios
públicos contribuye a la formación de mejores ciudadanos?

<i>Respuestas</i>	<i>Total</i>	<i>Sexo</i>		<i>Nivel socioeconómico</i>		
		<i>Masculino</i>	<i>Femenino</i>	<i>A/B</i>	<i>C</i>	<i>D/E</i>
Muy de acuerdo/de acuerdo	40	38	41	36	36	48
En desacuerdo/ muy en desacuerdo	58	60	58	63	62	50
No precisa	2	2	2	1	2	2

FUENTE: Instituto de Opinión Pública de la Pontificia Universidad Católica del Perú [en línea], <http://www.pucp.edu.pe/iop/>.

siempre tiene que ayudar a sus hijos a hacerlas, un contundente 86% declaró que preferiría que se realizaran en el colegio y con asesoría del profesor.

En suma, el resultado de esta situación es que nueve de cada 10 estudiantes de sexto grado de educación primaria no comprenden bien lo que leen, habiendo aprobado todos los cursos anteriores. Guerrero se pregunta, entonces, ¿para qué educar?

Cuadro 10. Lima: Comparación entre educación pública y privada,
febrero de 2008

(En porcentajes del total de encuestados)

Respuestas	Total	Sexo		Grupos de edad			Nivel socioeconómico		
		Masc.	Fem.	18-29	30-44	45 o más	A/B	C	D/E
Estatal	4	7	2	3	4	7	2	3	8
Particular laica	34	32	35	41	27	32	36	33	32
Particular religiosa	20	21	20	15	24	23	24	21	16
Militar	5	7	4	5	5	7	3	6	6
Es indiferente	34	31	38	34	37	30	34	34	36
No precisa	2	2	1	1	3	1	—	3	1

FUENTE: Instituto de Opinión Pública de la Pontificia Universidad Católica del Perú [en línea], <http://www.pucp.edu.pe/iop/>.

Al parecer no estamos ante una incapacidad histórica del Estado para ofrecer buenos servicios, sino de un problema mucho más delicado: el deterioro paulatino de estos. En efecto, la misma encuesta reveló que un tercio de la población percibía que la educación era bastante mejor hace 10 años, mientras que otro tercio declaró que ha permanecido estancada, aunque hay esperanzas de que la situación cambiará.

Ahora bien, los sectores medios son los que perciben en forma más notoria los efectos negativos de esta situación y su opinión mayoritaria es que gran parte de la responsabilidad recae en el Estado. Asimismo, la “solución” sería orientar la demanda hacia el sector privado, apreciación que no es exclusiva de la clase media, sino un sentimiento generalizado de todos los estratos sociales.

Otra cuestión importante es la utilidad que presta la educación. Lo que al parecer se desprende de las respuestas es que la escuela forma parte fundamental de la educación moral de los estudiantes —aparte de la que ofrecen las familias— y, en segundo lugar, que debe orientarse hacia temas “prácticos”, esto es, a educar para el trabajo. De esta manera, algunos aspectos pedagógicos tales como razonamiento lógico, comprensión, creación de conocimiento y otros quedan relegados

a un plano secundario y no constituyen una preocupación central de los padres (véanse los cuadros 11 y 12).

La educación es al mismo tiempo un instrumento y una manera de posicionarse ante el mundo. Entonces, decidir en qué colegio matricularán a sus hijos es un proceso muy importante para los padres. Tener estudios implica valorar el conocimiento como forma de enfrentar los retos de la realidad: desarrollar un sentido crítico, comprender qué sucede, optar por el saber. Es un valor, una elección más reflexiva. Sin embargo, el mercado de trabajo está organizado sobre la base de los títulos universitarios, del nivel de estudios, y ese es el tren al que hay que subirse.

Para Patricia Ames, “el prestigio del título profesional, del nivel educativo, sigue definiendo algo importante para muchos; es curioso ver cómo muchas personas se dedican a ser pequeños empresarios, aunque tengan título profesional. Ganan más como empresarios.”

Desde este punto de vista, el mito de la educación —es decir, la invención generada para concebirla como el medio de movilidad social por excelencia— seguiría vigente, con algunas variaciones respecto de su versión original. El mito en cuestión fue impulsado por los sectores populares y no por la clase media, que siempre apostó por la educación y la profesionalización, porque siempre tuvo acceso al servicio. De esta manera, su soporte social serían actualmente los estratos “emergentes” de origen popular, dado que la educación ha sido la piedra de toque para su transformación en clase media. En otras palabras, en su imaginario esta fue su manera de lograr el ingreso a la sociedad.

Al respecto, si observamos los resultados de las políticas educacionales del Estado peruano en una perspectiva de largo plazo, los aspectos positivos son evidentes. En efecto, la acción estatal se enfocó en disminuir las tasas de analfabetismo existentes, proponiéndose como objetivo incorporar al mayor número posible de niños y jóvenes al sistema escolar. Esto condujo a que se hiciera hincapié en los criterios cuantitativos. Sin embargo, la solución paulatina de este problema configuró otro: la demanda empezó a exceder con creces la oferta y, finalmente, la falta de atención prestada —palpable en las reducidas asignaciones presupuestarias para el sector de la educación— significó el colapso de la educación pública. De esta manera, si bien es cierto que se intentó cerrar la brecha de inequidad que provocaba el analfabetismo, apareció otra tanto o más perversa que esa: la desigualdad de acceso a la calidad. Aun así, la idea de que “el que estu-

Cuadro 11. Lima: Componentes que debe tener la escuela según los padres de familia, febrero de 2008
(En porcentajes del total de encuestados)

<i>Respuestas</i>	<i>De acuerdo</i>	<i>En desacuerdo</i>	<i>No precisa</i>
Curso de instrucción premilitar obligatorio para todos	67	32	0.8
Todos los colegios mixtos	56	41	3
Curso de religión obligatorio	53	46	1
Eliminación del uniforme escolar	34	65	1

FUENTE: Instituto de Opinión Pública de la Pontificia Universidad Católica del Perú [en línea], <http://www.pucp.edu.pe/iop/>.

Cuadro 12. Lima: Materias más importantes de los programas escolares, febrero de 2008
(En porcentajes del total de encuestados)

<i>Respuestas</i>	<i>Total</i>	<i>Sexo</i>		<i>Nivel socioeconómico</i>		
		<i>Masc.</i>	<i>Fem.</i>	<i>A/B</i>	<i>C</i>	<i>D/E</i>
Computación	40	40	40	34	44	40
Un oficio práctico	30	33	26	29	28	33
Inglés	18	16	20	22	16	17
Quechua	4	4	5	4	6	3
Cocina peruana	1	1	2	3	1	1
Deportes	4	5	4	7	3	3
No precisa	2	2	2	1	2	2

FUENTE: Instituto de Opinión Pública de la Pontificia Universidad Católica del Perú [en línea], <http://www.pucp.edu.pe/iop/>.

dia, triunfa” sigue bastante arraigada en la población peruana en general, aunque las oportunidades de quienes ingresan a la educación privada (la más costosa) difieren mucho de las que ofrece la educación pública. En suma, asistir a la escuela es condición necesaria pero no suficiente para que la educación se convierta en un vehículo para lograr la igualdad de oportunidades, idea en la que se basa el “mito de la educación peruana”.

Por ello, dados los resultados sumamente limitados que se observan en la realidad, la educación privada ha ido adquiriendo un prestigio creciente, pero habría que agregarle nuevos ingredientes para hacerla compatible con el mito social en cuestión. Todo parece indicar que el valor agregado de la educación privada no radica tanto en los programas escolares —que, como vimos, no parecen despertar gran preocupación entre los padres de familia—, sino en las posibilidades de socialización que ofrece. En un estudio anterior sobre el tema, Toche, Rodríguez y Zeballos (2003: 128) subrayan la marcada preferencia por la educación particular de los sectores “tradicionales”, dado que en su opinión garantiza una calidad mínima que la educación pública no puede ofrecer y, además, porque estos sectores consideran que la escuela pública no es un lugar adecuado para la socialización de sus hijos.

Al respecto, una de las entrevistadas señala lo siguiente: “Una cosa que desde chica me llamó la atención es que en algunas clases medias el colegio pasa a ser un elemento de igualación, no solo porque es muy bueno académicamente, sino por con qué pares van a estudiar los hijos.”

Como puede suponerse, esto conduce a una nueva clasificación de las escuelas. A la división entre establecimientos públicos y privados habría que agregarle ahora la diferenciación de estos últimos, tratando de identificar en ese entramado las lógicas de movilidad ascendente y descendente de los estratos medios. En otras palabras, la educación privada es un mecanismo de promoción social de los sectores ascendentes, aun cuando la oferta a este nivel es bastante diversa. Sin embargo, a medida que los sectores medios se empobrecen, no les queda otra alternativa que la educación pública. “En [la universidad de] San Marcos he escuchado que están ingresando los que han estudiado en colegios particulares y sus familiares no pueden pagar una universidad particular.”

Este entramado no indica que se esté invirtiendo para lograr los retornos económicos a que aspiran las familias y, por otra parte, lo único que estas parecen exigir es un criterio minimalista: “práctica”. Más pronto que tarde esta situación alcanzará su límite. Una de las diferencias entre los sectores medios altos y los que estamos analizando radica en la posibilidad que tienen los primeros de seguir estudiando mediante cursos de especialización y de posgrado, muchas veces en el extranjero. Con todo, un sistema educacional que procura favo-

recer la adquisición de habilidades “para trabajar” resulta adecuado cuando se tiene en mente organizar una pequeña unidad de producción, pero cuando la escala es mayor se necesitan conocimientos que, seguramente, no poseen aquellos que se han circunscrito a la educación básica.

Esto último es fundamental para el tema que abordaremos a continuación: el trabajo y la creación de empresas. Los sectores “emergentes” son los principales impulsores de las PYMES, dado que reúnen dos valores —voluntad y esfuerzo— que pueden ser decisivos para la formación de este tipo de unidades de producción. Sin embargo, el problema comienza cuando estas alcanzan un “techo” —un límite máximo de producción y productividad acorde con la escala del emprendimiento— que es preciso superar para seguir siendo competitivo. Tanto el conocimiento como las relaciones necesarias para manejarse competitivamente en otra dimensión empiezan a ser recursos cada vez más escasos, lo que abre un campo de creciente incertidumbre que se intensifica cuando no hay un entorno que facilite la superación de estas vallas.

El trabajo: “Mil oficios”, la obtención de recursos

“Me acuerdo de mi padre cuando yo era niño, cuando estaba en la universidad, no tenía un puesto extraordinario, pero pagaba las cuentas aparentemente sin ninguna angustia, pagaba la boleta”, recordaba uno de los entrevistados. Luego, al comparar su experiencia infantil y juvenil con la actual, agregó: “En cambio yo, la boleta, qué día se paga, si hoy día no tengo, a pagar aquí, a ver.”

Al reflexionar sobre ello, concluye que los años cincuenta y sesenta fueron épocas de solidez económica para todos, incluida la clase media. Esta situación otorgaba una seguridad mucho mayor, mientras que “hoy día vives en la ansiedad, en la consultoría, además emprendes una consultoría pensando en la siguiente, porque si no vienen dos seguidas no pagas la renta”. También intenta explicar que actualmente el trabajo es discontinuo y fragmentario, lo cual provoca una ansiedad adicional: “Los ingresos quizás eran parecidos, pero al menos te pagaban en la institución en que chambeabas, tenías tus vacaciones, tu seguro; hoy nada de eso existe; vivimos en un mundo donde el trabajo es más precario.”

Los lectores de Richard Sennett (2000) podrán ver una enorme similitud entre el pasaje citado y los personajes Enrico y Rico, padre e hijo, con los que el referido autor recrea las grandes diferencias existentes entre la cultura laboral del Estado de bienestar y la actualmente vigente. Para Sennett, el signo más tangible de ellas podría ser el lema “nada a largo plazo” (Sennett, 2000: 20). En lugar de una rutina estable, predecible y adscrita a una empresa, lo que se tiene en la actualidad es un mercado flexibilizado que despierta sensaciones de transitoriedad y extrañeza. Si bien esta situación se traduce en niveles mucho más elevados de dinamismo, afecta profundamente la subjetividad del individuo —enmarcado en una sociedad en la que el trabajo adquiere connotaciones morales—, propiciando la desconfianza en sí mismo y en los demás. Sennett expone su indignación y perplejidad cuando Rico le explica cómo se había convertido en un “conservador cultural”, esto es, en alguien que detesta “a los parásitos sociales” y cree en los criterios draconianos y fijos de comportamiento social en vez de los valores “liberales” (Sennett, 2000: 26).

Este desfase fue precisado, a su modo, por el ex ministro de Trabajo Mario Pasco, que en abril de 2008 afirmó que, pese a los avances logrados en materia laboral, solo el 24% de los trabajadores estaba en planilla, es decir, tenía estabilidad. En otras palabras, un resultado bastante alejado del “trabajo decente” proclamado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Como puede apreciarse en los cuadros 13 y 14, si bien esta es una situación generalizada en todos los niveles socioeconómicos, afecta de manera significativa a la clase media y, además, da lugar a que la aspiración más deseada sea precisamente la estabilidad. Por otra parte, esto demuestra la falta de permeabilidad y adaptación ante la nueva realidad circundante, lo que obedecería en gran medida a la persistencia de encuadres provenientes del pasado, cuando el trabajo se concebía como un ámbito estable en el que se realizaba una “carrera” para toda la vida.

Por otra parte, buscar estabilidad en el trabajo no obedece únicamente a la necesidad de tener mayor control sobre el futuro, sino sobre todo a la posibilidad de acceder a los sistemas previsionales. Sin embargo, como se consigna en el cuadro 15, tener un puesto laboral no significa incorporarse a ellos. Esto representa otro factor de precariedad laboral, que se suma a las dificultades para obtener un trabajo estable.

Obviamente, los umbrales de incertidumbre son bastante eleva-

Cuadro 13. Lima: Situación y condiciones laborales, abril de 2008
(En porcentajes del total de encuestados)

<i>Respuestas</i>	<i>Total</i>	<i>Sexo</i>		<i>Grupos de edad</i>			<i>Nivel socioeconómico</i>		
		<i>Masculino</i>	<i>Femenino</i>	<i>18-29</i>	<i>30-44</i>	<i>45 o más</i>	<i>A/B</i>	<i>C</i>	<i>D/E</i>
Independiente/ cuenta propia	33	42	24	23	43	21	21	39	34
Asalariado sector público	6	8	5	4	9	8	8	6	4
Asalariado sector privado	20	25	15	26	20	27	27	17	17
Actualmente no trabaja	5	3	6	6	5	5	5	5	4
Retirado/jubilado	5	6	5	—	1	9	9	3	6
Ama de casa	18	—	36	10	21	7	7	19	29
Estudiante	12	15	9	31	0	22	22	10	6
Otros	0.4	0.4	0.4	—	1	—	—	0.4	1

FUENTE: Instituto de Opinión Pública de la Pontificia Universidad Católica del Perú [en línea], <http://www.pucp.edu.pe/iop/>.

Cuadro 14. Lima: Importancia de algunos aspectos laborales, abril de 2008
(En porcentajes del total de encuestados)

<i>Respuestas</i>	<i>Primer lugar</i>	<i>Segundo lugar</i>	<i>Último lugar</i>
Un trabajo estable, donde no corra el riesgo de quedar desempleado	37	19	6
Un buen sueldo, de manera que no tenga preocupaciones respecto del dinero	25	21	9
Hacer un trabajo importante que lo haga sentir realizado	15	12	11
Posibilidad de ascender o ser promovido en el futuro	9	12	10
Posibilidad de contar con un seguro de salud	4	12	7
Posibilidad de tener un plan de salud	4	11	8
No precisa	5	6	14
Trabajar con gente agradable o que le caiga bien	2	6	35

FUENTE: Instituto de Opinión Pública de la Pontificia Universidad Católica del Perú [en línea], <http://www.pucp.edu.pe/iop/>.

dos, más todavía cuando las personas perciben que el entorno no es confiable y, por lo tanto, que la situación cambiante puede afectarlas y que no tienen control alguno sobre ella.

Para Jorge Toyama Miyagusuku, miembro de la comisión consultiva del Ministerio de Trabajo, los datos disponibles demuestran fehacientemente que los éxitos macroeconómicos no provocan efectos relevantes en las relaciones de trabajo, a tal punto que resulta alarmante la cantidad de personas que laboran al margen de la legalidad o, si lo hacen dentro de ella, sin beneficios.

Esta precariedad, continúa Toyama, favorece la sensación de extrema desprotección que dicen tener las personas —durante los dos años de la encuesta realizada por la PUCP, más del 90% de la población manifestó que no se siente protegida, incluido el 25% que se declara trabajador estable— pese a que, según el Banco Mundial, Perú se cuenta entre los 20 países más proteccionistas del mundo. En la misma línea, resulta interesante que las personas prefieran la estabilidad (37%) y un buen ingreso (25%) antes que un ambiente adecuado de trabajo y

Cuadro 15. Lima: Acceso a los beneficios laborales, abril de 2008
(En porcentajes del total de encuestados)

Opciones		Abril 2007	Abril 2008
Seguro de salud (Essalud, privado o ambos)	Sí	27	41
	No	72	58
	No precisa	1	1
Plan de jubilación (Oficina de Normalización Previsional [ONP] o Administradora de Fondos de Pensiones [AFP])	Sí	23	37
	No	75	62
	No precisa	1	1
Compensación por tiempo de servicios (CTS)	Sí	17	30
	No	81	69
	No precisa	2	2
Vacaciones	Sí	30	38
	No	68	61
	No precisa	2	1
Gratificaciones	Sí	24	37
	No	74	62
	No precisa	1	2

FUENTE: Instituto de Opinión Pública de la Pontificia Universidad Católica del Perú [en línea], <http://www.pucp.edu.pe/iop/>.

otros temas relacionados con el desarrollo profesional, tales como la realización personal, los ascensos y el clima laboral.

Como lo indica Sennett, estas situaciones cambiantes sobre las cuales no hay mayor control tienen su correlato subjetivo. Una de las entrevistadas, docente universitaria, describía su situación de la siguiente manera: "Ahorita no estoy muy satisfecha (con la docencia) porque he venido de ganar mucho más. Durante diez años de trabajo en la cooperación internacional, he ganado el doble de lo que gano ahora. No estoy muy satisfecha, pues tener nombramiento no necesariamente implica que tengas tu plaza."

Pero por otra parte tampoco parecía haber estado muy conforme con su situación anterior: "Sentí que los programas nunca se convertían en políticas, me sentía frustrada. Sentí que mejor era trabajar formando gente"; "a la larga [mi situación] no ha cambiado mucho, pues no gano lo que ganaba antes, pero ahora debo hacer consultorías para tener el mismo tipo de ingreso que necesito para el tipo de vida que me gustaba hacer".

Cuadro 16. Lima: Temor al desempleo, abril de 2008
(En porcentajes del total de encuestados)

<i>Respuestas</i>	<i>Abril de 2007</i>	<i>Abril de 2008</i>
Muy preocupado/preocupado	56	57
Poco preocupado/nada preocupado	53	43
No precisa	1	0

FUENTE: Instituto de Opinión Pública de la Pontificia Universidad Católica del Perú [en línea], <http://www.pucp.edu.pe/iop/>.

En efecto, para los estratos medios “tradicionales” el trabajo es un medio para consumir, sobre todo productos que no son básicos pero que otorgan “distinción”, como viajes, consumo cultural y “comodidades”. Seguramente este aspecto es el que les provoca mayor frustración cuando no pueden realizarlo como quisieran. Sienten que es “injusto” no percibir el ingreso que les correspondería de acuerdo con los méritos y grados adquiridos y, más aún, correr el peligro de ser “confundidos” por no tener acceso a los signos externos de estatus. Esto explica la sensación generalizada de hartazgo ante la corrupción imperante, porque de conformidad con sus valores este tipo de prácticas son las que impiden la instalación de una meritocracia que, en su imaginario, sería el vértice desde el cual deberían originarse las reglas y el orden.

Los pequeños empresarios, actividad importante entre los sectores “emergentes” de la clase media, también perciben la situación de angustia y frustración generada por la corrupción, aunque la decodifican de manera diferente que los “tradicionales”. Para el dirigente de una organización de microempresarios, “hay ocasiones en que el concurso [para licitación] es una ficción, es una apariencia; detrás está el funcionario coimero [corrupto] que te pide: ‘mira, compadre, el concurso ya no es martillo, sino puntaje, yo te voy a evaluar si tienes capacidad, experiencia. Yo soy el que decide, quien tiene más puntos es el que gana’. Con esto el corrupto te dice ‘¿cómo es?’. Sienten pues que el Estado, en vez de ayudarte, te jode, te friega.”

Dada esta situación, la principal demanda es el predominio de reglas claras para garantizar tanto las inversiones como la defensa del consumidor. La demanda surge cuando se comprueba la arbitrariedad del Estado y la indefensión de los consumidores. “¿Y a quién avala el Estado, a la empresa o a los consumidores? Salen los voceros a ava-

lar a la empresa. Es una defensa del sistema mal entendida. Hablamos de la alta empresa.”

Sin embargo, pese a que las reglas claras disminuirían los costos de las empresas, no afectarían la actual estructura ocupacional de los estratos medios. El fraccionamiento en numerosas ocupaciones —“hay mucha gente de clase media que hace taxi, y no como su actividad principal”— agota, estresa, desdibuja los planes de vida y no les deja tiempo suficiente como para capacitarse.

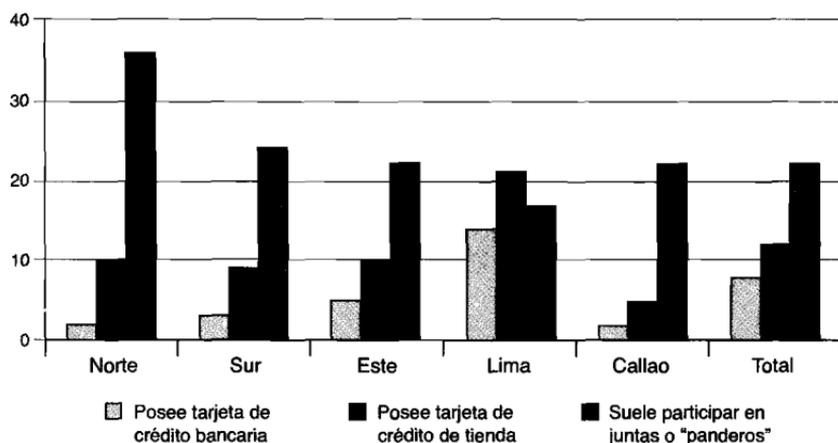
El crédito: “El sueño hecho realidad”, los medios para crecer

Una de las señales visibles de la expansión económica ha sido la difusión del crédito a un nivel sin precedentes. Aun así, hay que diferenciar entre los créditos de consumo y los de mayor envergadura, como el hipotecario. En gran medida el aumento del crédito está relacionado con el consumo, visto como un signo de estatus: “no creo que el lugar donde vives defina a la clase media, sino el nivel de ingreso, la capacidad de consumo y qué lugares frecuentas”.

Así, los sectores medios se han acostumbrado a endeudarse, han aprendido a convivir con el sistema financiero y con las deudas. En suma, es una clase media que consume más y debe más, aunque hasta los últimos años (véase la gráfica 5) la forma usual de agenciarse un préstamo era mediante prácticas tradicionales, como juntas (“vacas”) o “panderos” (“tandas”), que consisten en asociarse con un grupo de personas de confianza, definir una cuota mensual común y asignar el monto total por rotación a un beneficiario.

La situación varió sustancialmente durante el reciente quinquenio. El 2 de mayo de 2007 un conocido analista económico publicó un artículo en el periódico *El Comercio*, el más importante del país, refiriéndose a la capacidad de compra de la clase media (Córdova, 2007). Ante todo, cabe destacar que el autor enlazó la noción de “clase media” con el consumo, de tal manera que afirmaba con entusiasmo que esta “empieza a aparecer en Perú”. Describía una experiencia reciente en un centro comercial y la consonancia entre aquella y los datos estadísticos: “un grupo de familias cuyo nivel de ingreso le permite ir más allá de lo esencial y puede acceder a créditos para la compra de bienes de uso duradero, tales como automóvil, lavadora de ropa, vestimenta y muebles de calidad adecuada, además de cierto

Gráfica 5. Lima: Disponibilidad de crédito, 2002
(En porcentajes)



FUENTE: Arellano Investigación de Marketing S. A. [en línea], <http://www.arellano-marketing.com>.

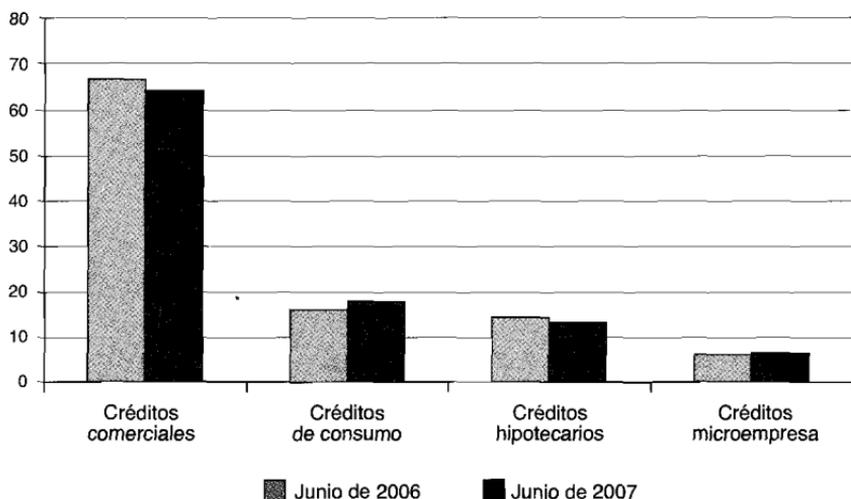
nivel de diversión y esparcimiento que los grandes centros comerciales suelen ofrecer”.

Efectivamente, lo relatado era verificable mediante los registros directos y la información bancaria disponible. El crédito de consumo presentaba una tendencia de crecimiento significativa, aunque no desviaba mucho las colocaciones tradicionales de la banca comercial. Cuando Daniel Córdova escribía su artículo —primer semestre de 2007—, la participación de los créditos de consumo y de microempresa en la cartera crediticia había continuado incrementándose; en junio de 2007 representaron el 17.82% y el 5.20%, respectivamente, del total de préstamos directos otorgados por los bancos, superando en 2.71 y 0.16 puntos porcentuales el monto concedido en junio de 2006.

Esto significa que a fines de junio de 2007 se habían colocado 3 340 millones de dólares en créditos de consumo, con un aumento de 85 millones respecto del mes anterior (mayo de 2007). Cabe señalar que un factor importante del incremento de este tipo de préstamos fue la creciente incorporación a este mercado de los segmentos C y D.

En cuanto a los créditos para la microempresa, en junio de 2007 la banca comercial había colocado 974 millones de dólares, cifra 29 millones (3.02%) superior a la de mayo de 2007 y 253 millones (35.03%) mayor que la de junio del año anterior.

Gráfica 6. Perú: créditos otorgados por la banca comercial,
junio de 2006 y junio de 2007
(En porcentajes del total)



FUENTE: Asociación de Bancos de Perú [en línea], www.asbanc.com.pe.

Si bien estamos ante montos importantes, las cifras señaladas no son suficientes para explicar las posibles restricciones que la banca comercial impuso a la expansión del crédito de consumo, tomando en cuenta sus niveles de riesgo. De alguna forma, en su actitud puede entreverse una suerte de conservadurismo que tal vez permitió el desplazamiento de la demanda hacia ofertas onerosas pero más accesibles, tales como el financiamiento directo que empezaron a otorgar a los grandes establecimientos comerciales como Saga Falabella y Ripley, entre otros. Pese a este acotamiento, la banca comercial es sin duda el principal colocador de créditos, incluidos los de consumo.

Otra alternativa a la banca comercial, además de los sistemas de crédito de los establecimientos comerciales, son las instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB).¹⁷ Las colocaciones directas de este sistema en septiembre de 2007 se situaron en 5 765 millones de so-

¹⁷ A septiembre de 2007 el sistema microfinanciero comprendía un total de 39 instituciones: 13 cajas municipales (CM), entre las cuales se cuentan 12 cajas municipales de ahorro y crédito y la Caja Municipal de Crédito Popular de Lima; 12 cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC) y 14 entidades de desarrollo de la pequeña y micro empresa (EDPYME).

les (unos 1 600 millones de dólares), 27.3% por encima del monto alcanzado en septiembre de 2006. El 54.8% de su cartera de colocaciones se componía de créditos a la microempresa, mientras que el 45.2% restante comprendía créditos de consumo (24.6%), comerciales (16.6%) e hipotecarios (4.0%). Es decir, aun cuando muestran mucho dinamismo, las IMFNB no son competencia seria para los grandes bancos y siguen siendo una opción limitada para los demandantes de crédito.

Como se dijo, la expansión del crédito de consumo obedeció al crecimiento económico y a sus efectos en los ingresos familiares. De esta manera, la situación ya no parece ser tan prometedora como en años anteriores. El 8 de febrero de 2008 (Davelouis Lengua, 2008), ante la creciente preocupación por la posibilidad de que aumentaran excesivamente los créditos de consumo, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) reconoció que, si bien el hecho no debería ser materia de alerta, el monto de colocaciones había venido creciendo a un ritmo más elevado que el número de deudores; en otras palabras, que el incremento se debía en parte a la ampliación de las líneas de crédito a los mismos deudores y no solo a los préstamos a deudores nuevos.

Luis Felipe Arizmendi, presidente del Grupo Privado de Inversiones (GPI) y ex funcionario de la SBS, admitió que “se les ha pasado un poquito la mano [a los bancos] en el otorgamiento de créditos, pero no es grave; de hecho, pienso que se podría ir a visitar a los bancos, conversar con ellos y utilizar el mecanismo de persuasión moral: señores, no aumentemos más las líneas de crédito, seamos mucho más estrictos con los créditos nuevos y hagamos un aterrizaje suave (*soft landing*) de la velocidad del crecimiento”.

El ajuste moderado (*soft landing*) parece haberse encontrado con vientos cruzados y es posible que las medidas previstas deban convertirse ahora en drásticos golpes de timón. En febrero pasado la morosidad de los créditos de consumo había aumentado por quinto mes consecutivo, convirtiéndose en la cartera más pesada de los bancos.¹⁸ Esto significa que si bien el costo de los créditos de consumo en términos nominales bajaría, en términos reales (deducida la tasa de inflación) subiría, impulsado por esta mayor morosidad.

Pasando a otro rubro, seguramente el ámbito más interesante al respecto es el crédito hipotecario. La sólida expansión de la economía peruana desde 2002 contribuyó a crear un contexto favorable para el crecimiento significativo del sector inmobiliario. En esa línea,

¹⁸ Véase [en línea], <http://www.noticiasperu.com/noticias/sbs/sbs%202-4-2009.doc>.

entre 2003 y 2007 la edificación de viviendas en Lima Metropolitana aumentó 67% en términos acumulados, pasando de 1.9 millones de metros cuadrados a 3.6 millones. Esta expansión se acompañó de un importante incremento de los créditos hipotecarios otorgados por las entidades financieras, los cuales se duplicaron en el periodo señalado, bordeando los 2900 millones de dólares al cierre de 2007. Ello fue posible gracias al aumento del ingreso de las familias peruanas (véase el cuadro 17).

Según el último Censo de Edificaciones Urbanas de Lima Metropolitana efectuado por la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco),¹⁹ existe una demanda efectiva de aproximadamente 300 mil viviendas, lo que equivale al 16% del número total de hogares. El 30% de ella proviene de los sectores medios y corresponde a viviendas valoradas entre 15 mil y 25 mil dólares (véase el cuadro 18).

Por otra parte, el 80% de las viviendas compradas se financia mediante créditos hipotecarios, mientras que el resto son adquiridas al contado por personas que cuentan con un nivel suficiente de ahorro y que son adversas al endeudamiento. Sin embargo, aunque esta modalidad ha venido creciendo a una tasa media anual del 21% en los últimos cinco años, Perú es uno de los países de menor penetración de créditos hipotecarios (2.8% del PIB) de la región. En comparación, según cifras del Fondo Monetario Internacional la participación media de las colocaciones hipotecarias en el PIB de los países desarrollados asciende al 57%, mientras que en países de América Latina como México y Chile alcanza el 15% y el 11%, respectivamente.

Debe tenerse en cuenta que la reducida proporción de créditos hipotecarios como porcentaje del PIB obedece a que este indicador no considera el 70% de las viviendas generadas mediante la autoconstrucción y que se financian por medio del ahorro y los créditos de consumo. Este fenómeno se vincula con el elevado nivel de informalidad, así como con la ausencia de títulos de propiedad, que impide la estructuración de créditos hipotecarios.

En cuanto al monto medio desembolsado por concepto de créditos hipotecarios, se calcula que alcanza alrededor de 45 mil dólares. El valor de las cuotas mensuales también se habría incrementado en los últimos años, pese a que las deudas se contraen a plazos cada vez más largos. Asimismo, cabe destacar que la expansión inmobiliaria generó una oportunidad de inversión de las remesas enviadas por los

¹⁹ Véase [en línea], <http://www.capeco.org/icd/estudios/lima/13/index.htm>.

Cuadro 17. Lima: Evolución de las actividades relacionadas con la construcción, 2001-2007

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Edificación de viviendas: Lima Metropolitana (en miles de metros cuadrados)	1 431	1 326	1 892	2 490	2 740	2 805	3 160
Variación (en porcentajes)	1.1	-7.3	42.7	31.6	10.0	2.4	12.7
Créditos hipotecarios (en millones de dólares)	1 050	1 174	1 360	1 621	1 960	2 309	2 857
Variación (en porcentajes)	7.4	11.9	15.8	19.2	20.9	17.8	23.7
Total de créditos (en porcentajes)	9.2	10.0	11.9	13.0	13.4	12.7	11.8
Cartera deficiente y dudas (en porcentajes)	4.8	3.7	2.4	2.4	2.1	1.9	1.8

FUENTE: Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) y Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).

Cuadro 18. Lima: Análisis de la demanda efectiva de viviendas, 2007

	<i>Precio de las viviendas</i>			<i>Total</i>
	<i>Menos de 15 mil dólares</i>	<i>Entre 15 mil y 25 mil dólares</i>	<i>Más de 25 mil dólares</i>	
Demanda efectiva (número de hogares)	189 357	72 401	35 163	296 921
Plazo aspirado de pago del crédito deseado (años)	7.4	11.5	11.5	8.9
Capacidad de pago inicial (en dólares)	1 225	2 204	3 491	1 732
Cuota mensual (en dólares)	108	209	312	157
Ahorro mensual informado (en dólares)	68	99	216	93
Ingreso familiar medio mensual (en dólares)	533	703	1 384	675
Un 30% del ingreso (en dólares)	160	211	415	203

FUENTE: Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) [en línea], www.capeco.org.

peruanos que trabajan en el exterior, mediante modalidades que se incluyeron en los programas estatales. Al respecto, debe tomarse en cuenta que entre los años 2001 y 2006 las remesas se incrementaron 234.7%, para alcanzar 3 113 millones de dólares en 2006, y se calcula que en la última década unos 2.8 millones de peruanos (más del 10% de la población) han migrado hacia otros países.

Así, la expansión económica posibilitó que la clase media concretara uno de sus sueños más preciados: el de la casa propia. Casi podría afirmarse que las decisiones al respecto obedecieron más al aprovechamiento de la situación que a una operación calculada: “ahora es posible, mañana no se sabrá”. Esto supone que no se evaluaron los requisitos que las mismas entidades hipotecarias destacaban en sus informes para la adquisición de deudas a largo plazo.

En efecto, los analistas de inversión han puesto de relieve que la actividad inmobiliaria es altamente sensible a las fluctuaciones económicas y los riesgos políticos. Hace un año las proyecciones macroeconómicas eran alentadoras: un crecimiento medio del 6% para los próximos años, lo que permitía la expansión del empleo y del ingreso de las familias. Sin embargo, estas proyecciones se modificaron rápidamente como consecuencia de la crisis mundial, con lo cual aumentó el umbral de inseguridad respecto de las inversiones realizadas. En otras palabras, es muy posible que el sueño de la casa propia se convierta en la pesadilla de una deuda impagable.

CONCLUSIÓN: LA DECENCIA

Se dice que hay una cosa que se ha perdido: la decencia. Suele afirmarse de alguien que no pudo tener fortuna, pero que fue muy decente en su vida. Sin embargo, la nostalgia también tenía otra connotación: servía para decir que no eras “cholino”. Las resistencias, los temores a la “contaminación”, la tipificación del otro como amenaza y la cultura de trincheras culturales no promueven la interacción y el intercambio. Es posible que haya aceptación a regañadientes, pero sin traspasar los límites: “cada uno en su lugar”.

Nadie se siente seguro en Lima, una ciudad amurallada simbólica y tangiblemente. ¿Acaso hay ciudades en el mundo en las que no existe un conflicto abierto, pero cuyas calles están enrejadas, los policías

particulares circulan por doquier y los miembros de la fuerza pública trabajan para el sector privado —con el uniforme de la patria— durante sus horas de descanso? Es posible que esto sea el resultado del ingreso al mundo moderno con la sola obsesión del crecimiento económico, sin que importe mucho la creación de nuevos marcos institucionales. Por eso, los sectores medios de Lima aparecen ahora aprovechando como sea posible los réditos que puede otorgarles dicho crecimiento, sin generar sostenibilidad y sin superar los miedos y otras subjetividades seculares.

Tal vez el racismo no sea mayor que el históricamente habitual. Es probable que Lima sea una ciudad en la que se interactúa más que en el pasado, pero eso no impide el brote continuo de espacios de segregación en los que a nadie se le negará el acceso, pero se le hará saber al “intruso” que no pertenece a ese lugar, que no está en el “sitio correcto”. “No sé cómo se sentirá una persona de extracción popular si va a la playa de Asia; pero intuyo qué puede pasarme si voy a Pachacútec, un lugar donde no me conocen.”

En todo caso, aceptemos que hay espacios donde se excluye a los nuevos sectores de clase media, pero eso no significa que estos sean más incluyentes. Más aún, el mismo sistema educativo está estratificado para grupos diferentes, y lo mismo sucede con los espacios de diversión y esparcimiento. También puede aceptarse que esto tiene sus variantes generacionales y que los jóvenes se integran más fácilmente. Sin embargo, es difícil pensar que en la ciudad hay un desarrollo creciente y visible de la confianza en las personas. Si bien es cierto que se valora el espíritu emprendedor de los “emergentes”, al mismo tiempo se subraya su falta de solidaridad y, cuando se da la ocasión, su propensión al relajo y a la indisciplina. En mayo de 2008 la Pontificia Universidad Católica realizó una encuesta cuyo objetivo fue medir el grado de confianza entre los peruanos. Como se verá en los cuadros 19 y 20, la desconfianza es generalizada y solo se está seguro con los más allegados.

Como resumía uno de los entrevistados, profesor universitario de historia: “Hay un poco de resentimiento, una cuota de resentimiento y una cuota grande de descreimiento; ‘todo es una mierda’, ‘todos han robado’, ‘a ver cuéntanos cómo robaban en la época del guano’; hay esta idea de que este país no tiene remedio.”

Por lo tanto no hay manera de que se formen discursos autónomos o se produzca un proceso de autoconciencia. Por otra parte, la clase media “emergente” nunca emergió del todo y la oportunidad

de hacerlo parece estar terminando. No ha consolidado una expresión cultural, no ha forjado un partido político ni ha generado un movimiento social, pero lo que sí ha logrado es presencia económica. Como afirma Carlos Meléndez, es un crecimiento de centros de consumo, de centros comerciales, pero no a nivel político, académico o cultural.

En estas condiciones, los sectores medios limeños no han podido construir signos distintivos que muestren y autoafirmen una identidad, tras los cuales subyace una narración coherente de grupo con aspiraciones hegemónicas que otorga confianza ante los riesgos. Su estilo de vida tal vez revela una ostentación efímera y un aprovechamiento circunstancial de las oportunidades, pero no la existencia de un destino compartido.

Como ha podido apreciarse a lo largo del presente ensayo, esto no depende únicamente de las distorsiones que producen a nivel subjetivo las variables de la modernidad. Dicho de otra manera, aquello que ha venido denominándose énfasis en el individualismo no solo obedece a la fragmentación que provoca la modernidad. En el caso peruano, este "individualismo" tendría más relación con la continuidad de los patrones tradicionales, que resisten cualquier pulsión incluyente y democratizadora.

De esta forma, la reproducción de la clase media está constantemente amenazada por la escasa acumulación de capitales productivos, simbólicos y relacionales. Ello se ve potenciado por el hecho de que en las últimas décadas la acción estatal ha hecho muy poco por crear entornos favorables para esa reproducción, agobiado por la tarea de formular políticas orientadas a garantizar un patrón de acumulación excesivamente centralizado y concentrador y, por otra parte, paliando a como dé lugar los persistentes y extendidos focos de pobreza, desenganchados de las dinámicas económicas y políticas del país.

Los costos de esta situación son sumamente altos y, de seguro, son los que alimentan los "misterios" del Perú contemporáneo. Las enormes dificultades para traducir el crecimiento en desarrollo, la falta de institucionalidad imperante, la ausencia de una agenda intelectual, la desaparición de los proyectos nacionales y los programas de gobierno en las ofertas electorales y, en suma, esa sensación de que el país se conduce "en automático" sin rumbo conocido, tienen una relación significativa con los dramas de su clase media.

Llamados a generar dinamismo económico mediante su actividad

Cuadro 19. Lima: Grado de confianza en los demás, mayo de 2008
(En porcentajes del total de encuestados)

Respuestas	Total	Sexo		Grupos de edad			Nivel socioeconómico		
		Masculino	Femenino	18-29	30-44	45 o más	A/B	C	D/E
Es muy difícil confiar en los demás	89	88	90	89	91	86	82	92	90
Se puede confiar en la mayoría de las personas	10	11	9	10	8	14	16	8	8
No precisa	1	1	1	1	0.5	1	2	—	2

FUENTE: Instituto de Opinión Pública de la Pontificia Universidad Católica del Perú [en línea], <http://www.pucp.edu.pe/iop/>.

Cuadro 20. Lima: Grado de confianza en grupos de personas, mayo de 2008
(En porcentajes del total de encuestados)

Respuestas	Confía plenamente/ confía algo	No confía mucho/ no confía en absoluto	No precisa
La familia	93	7	0.2
Personas que conoce personalmente	70	30	1
Los vecinos	51	49	0.5
Personas de otra religión	45	51	4
Personas de otro país	36	58	6
Personas que conoce por primera vez	12	87	1

FUENTE: Instituto de Opinión Pública de la Pontificia Universidad Católica del Perú [en línea], <http://www.pucp.edu.pe/iop/>.

empresarial, a crear conocimiento, a diseñar planes y proyectar ideas integrales sobre el país, los estratos medios peruanos no han podido cumplir adecuadamente su papel, y el resultado ha sido ese andar a la deriva que invade el fuero íntimo de los peruanos. En cambio, se han instalado el “inmediatismo” y la reducción de las redes sociales, lo que se evidencia en la ausencia de una idea de comunidad y en el sentido minimalista de sus demandas: la educación debe ser “práctica”, reducida a enseñar un oficio o habilidades “para desempeñarse en la vida”, tales como la computación y los idiomas extranjeros, los cuales son necesarios pero a todas luces insuficientes. Más aún, como también sucede en otros lugares, la educación no es la “escuela liberadora” que muchos imaginaron, sino el instrumento para seguir reproduciendo las desigualdades y la aceptación pasiva de papeles. En suma, desde hace varias décadas las dificultades de los sectores medios ingresaron a una lógica reproductiva en la que no se vislumbran salidas claras.

BIBLIOGRAFÍA

- Arellano, Rolando y David Burgos (2007), *Ciudad de los Reyes, de los Chávez, los Quispe*, Lima, Arellano Marketing, S. A.
- Atria, Raúl (2004), *Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales*, serie Políticas Sociales, núm. 96 (LC/L.2192-P), Santiago de Chile, CEPAL. Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.04.II.G.119.
- Basadre, Jorge (2003) [1983], “Las clases medias”, Ernesto Yepes del Castillo (comp.), *Memoria y destino de Perú. Jorge Basadre: Textos esenciales*, Lima, Fondo Editorial del Congreso de la República.
- Bourdieu, Pierre (2000), “Las formas del capital. Capital económico, capital cultural y capital social”, *Poder, derecho y clases sociales*, Bilbao, Desclée de Brouwer.
- Bourricaud, Francois (1989) [1967], *Poder y sociedad en el Perú contemporáneo*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos (IEP)/IFEA.
- Cattani, Antonio David (2007), “Desigualdades socioeconómicas: Conceitos e problemas de pesquisa”, *Sociologías*, núm. 18, Porto Alegre, Universidad Federal de Rio Grande do Sul.
- Cattani, Antonio David y Francisco Kieling (2007), “A escolarização das classes abastadas”, *Sociologías*, núm. 18, Porto Alegre, Universidad Federal de Rio Grande do Sul.

- Córdova, Daniel (2007), "La clase media aparece en Perú" [en línea], <http://www.elcomercio.com.pe/EdicionImpresa/Html/2007-05-02/ImEcOpinion0716244.html>.
- Davelouis Lengua, Luis (2008), "Apreciación de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP: Créditos de consumo todavía no son tema de preocupación", *El Comercio*, 6 de febrero.
- De Soto, Hernando, Mario Ghibellini y Enrique Gherzi (1986), *El otro sendero. La revolución informal*. Instituto Libertad y Democracia, Lima, El Barranco.
- Douglas, Mary (1998), *Estilos de pensar. Ensayos críticos sobre el buen gusto*, Barcelona, Gedisa.
- Durand, Francisco (2003), *Riqueza económica y pobreza política. Reflexiones sobre las élites de poder en un país inestable*, Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP).
- Fuller, Norma (1998), "Las clases medias en las ciencias sociales", Gonzalo Portocarrero (ed.), *Las clases medias. Entre la pretensión y la incertidumbre*, Lima, SUR/Oxfam.
- (2002), "El papel de las clases medias en la producción de la identidad nacional", *Interculturalidad y política. Desafíos y posibilidades*, Lima, Red para el Desarrollo de las Ciencias Sociales en Perú.
- Giddens, Anthony (1997), *Modernidad e identidad del yo*, Barcelona, Península.
- Giesecke, Alberto e Isabel Hurtado (1987), *¿Cómo funciona la administración pública peruana? La burocracia estatal y la regulación y gestión del desarrollo*, Lima, Fundación Friedrich Ebert.
- Hopenhayn, Martín (2005), *América Latina. Desigual y descentrada*, Buenos Aires, Norma.
- López, Sinesio (1997), *Ciudadanos reales e imaginarios. Concepciones, desarrollo y mapas de la ciudadanía en Perú*, Lima, IDS.
- Malpica, Carlos (1965), *Los dueños del Perú*, Lima, Ediciones Ensayos Sociales.
- (1989), *El poder económico en Perú*, Lima, Mosca Azul.
- Monge, Carlos (2006), "La nueva ruralidad peruana", Carmen Montero y Manuel Valdivia (eds.), *Propuestas para nueva escuela, nueva ruralidad y diversidad en Perú*, memoria del seminario-taller.
- Minedu (Ministerio de Educación) (2006), *La Universidad en Perú. Razones para una reforma universitaria. Informe 2006*, Lima.
- Nugent, Guillermo (2003), "Clase media. De la mano invisible a la clase invisible", *Perú Hoy. La clase media ¿existe?*, Lima, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO).
- Parker, David (1997), "Discursos, identidades y la invención histórica de la

- clase media peruana”, *Debates en Sociología*, núm. 22, Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP).
- (1995), “Los pobres de la clase media: Estilo de vida, consumo e identidad en una ciudad tradicional”, Aldo Panfichi y Felipe Portocarrero (eds.), *Mundos interiores: Lima 1850-1950*, Lima, CIUP.
- Portes, Alejandro y Kelly Hoffman (2003), *Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal*, serie Políticas Sociales, núm. 68 (LC/L.1902-P), Santiago de Chile, CEPAL. Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.03.II.G.61.
- Portocarrero, Gonzalo (1988), “Ajuste de cuentas. Las clases medias en el trabajo de TEMPO”, *Las clases medias. Entre la pretensión y la incertidumbre*, Lima, SUR-Oxfam.
- Sandoval, Óscar (2007), “El estado de las migraciones internacionales en Perú”, *Pobreza, desigualdad y desarrollo en Perú. Informe anual 2006-2007*, Lima, Oxfam.
- Sennett, Richard (2000), *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*, Barcelona, Anagrama.
- Sheahan, John (2001), *La economía peruana desde 1950. Buscando una sociedad mejor*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos (IEP).
- Toche, Eduardo, Jorge Rodríguez y Molvina Zeballos (2003), “¿Las clases medias van al paraíso?”, *Perú Hoy. La clase media ¿existe?*, Lima, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO).
- Webb, Richard (1975), “Políticas gubernamentales y distribución del ingreso en Perú: 1961-1971”, Richard Webb y Adolfo Figueroa (eds.), *Distribución del ingreso en Perú*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos (IEP).
- Wortman, Ana (2003), *Pensar las clases medias. Consumos culturales y estilos de vida urbanos en la Argentina de los noventa*, Buenos Aires, La Crujía.
- Zapata, Antonio (2003), “Los fundamentos de la vivienda en Lima (1900-1960)”, Patricia Oliart (ed.), *Territorio, cultura e historia. Materiales para la renovación de la enseñanza sobre la sociedad peruana*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos (IEP).

CLASES MEDIAS EN MÉXICO: TRANSFORMACIÓN SOCIAL, SUJETOS MÚLTIPLES

AGUSTÍN ESCOBAR LATAPÍ

LAURA PATRICIA PEDRAZA ESPINOZA*

INTRODUCCIÓN

Aunque los historiadores mexicanos han otorgado un papel sociopolítico a la clase media en épocas como el porfiriato —periodo de 30 años que concluye en 1910—, el debate académico y político sobre esta “clase” social se ha centrado, en particular, en dos periodos más recientes: el final del periodo desarrollista de industrialización mediante sustitución de importaciones (ISI) (1970-1982) y el periodo de crisis, apertura, reforma e inestabilidad posterior. El debate sobre la clase media en esos dos periodos, al que prestamos especial atención, ha tenido un trasfondo político sustancial: en primer lugar, como protagonista o no del surgimiento de una sociedad moderna, urbana y políticamente plural, en la que ese estrato de servicios profesionales actuaba con intereses políticos propios;¹ y, en segundo lugar, como beneficiada o perjudicada por los cambios y las políticas del Estado.

En el examen de las aportaciones, los ensayos y los análisis sobre el surgimiento, la consolidación, la crisis y el “asesinato” de esta clase, dos cuestiones llaman la atención. En primer lugar, los analistas e intelectuales *no* señalan que la clase media haya sido un sujeto central de las transformaciones del país. Aunque se reconoce que ha desempeñado un papel, los cambios políticos y económicos en general se enfocan desde el prisma de transformaciones parcialmente exógenas, combinadas con el agotamiento del modelo desarrollista, y como

* Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS) Occidente.

¹ Es decir, distintos de los del aparato político corporativo del Partido Revolucionario Institucional (PRI) (Estado “priista”), que mantuvo el control del Estado de manera prácticamente exclusiva hasta 1997, cuando perdió la mayoría en el Congreso, y que perdió finalmente la presidencia de la república en 2000.

producto de presiones oligárquicas externas, encarnadas en la banca internacional —y la banca extranjera en México— y las corporaciones multinacionales promovidas por gobiernos centrales, así como de las presiones internas por parte de la oligarquía mexicana y de los grupos sociales más marginados.

Sin embargo, precisar por qué la clase media no ha sido un protagonista principal del cambio histórico y político de México es difícil porque, en segundo lugar, la lectura de los escritos sobre la clase media mexicana corre los mismos riesgos que el examen de la bibliografía análoga de otros países, en tres sentidos: i) la *pluralidad* y, en ocasiones, la *ausencia* de definiciones, que puede llevar a asignar atributos a grupos equivocados; ii) la *hipérbole* conceptual, por ejemplo, extender a un colectivo difícil de aprehender las observaciones de un pequeño grupo en una o dos ciudades, y iii) la *amalgama*, es decir, utilizar atributos de distintos grupos para conformar un tipo ideal que puede o no ser considerado como clase.

En ese contexto no es sorprendente que López Cámara (1988) afirmara que “a partir de ese año nefasto [1982], y en particular durante el sexenio que le siguió, se despedazó literalmente en México a la mayoría de la clase media” y que, en 1990, por el contrario, Loaeza y Stern (1990) señalaran que la clase media se había extendido, en un plazo de tres décadas, en términos absolutos y relativos en la estructura social mexicana.

Esa pluralidad de enfoques, que generalmente no se hace explícita, se combina con visiones diferentes sobre los factores de cambio social y genera una amplia variedad de puntos de vista, análisis y conclusiones. En las investigaciones se analizan fracciones de un mosaico empírico —y le corresponde al lector precisar de qué fracción del mosaico se trata—, y además se difiere con respecto al papel histórico que se les asigna. Esas afirmaciones contradictorias pueden ser el resultado de enfocar distintas épocas o fracciones del mosaico, o pueden provenir de enfoques y análisis diferentes y ser, por lo tanto, realmente contrarias (Blanco, 1999; Gilbert, 2005; Loaeza, 1988; López Cámara, 1988; López Santillán, 2008; Ochoa Álvarez, 2008; Tarrés, 1997).

Sin embargo, si el lector tiene la precaución de ubicar cada análisis en su tiempo, su grupo empírico de referencia y su enfoque conceptual, los avances son sustanciales y manifiestos, y el resultado es complejo pero extremadamente instructivo.

El presente estudio está organizado de la siguiente manera: en pri-

mer lugar se examinan algunos de los principales cambios sociopolíticos acaecidos en el país a partir de los años setenta, en la búsqueda de lo que han significado para la clase media —o los grupos que la componen—, así como de los efectos que esos cambios han tenido en ella; en segundo lugar se profundiza en distintos aspectos de la evolución económica del país y sus repercusiones puntuales en la conformación, el tamaño y la ubicación de esta clase; por último se proponen algunas percepciones de índole más general sobre las transformaciones sociales y los distintos grupos definidos como de clase media.

EL CONTEXTO Y SUS POLÉMICAS

La visión de la situación que se presenta hasta los años setenta se basa en los estudios sociológicos y de economía política de la época; es una visión que no reconstruye los procesos en detalle. Con respecto a la década de 1980, en la que se atravesó la primera gran crisis económica, en los estudios sociológicos se hizo hincapié en la pobreza y la desigualdad del ingreso, centrándose en los estratos inferiores. A partir de los años noventa los estudios son más detallados y se dispone de análisis sobre la dinámica gubernamental y social que prestan mucha más atención a los aspectos distributivos y concentradores en general, y no hacen referencia solamente a los estratos de menor ingreso.

De 1936 a 1980 México experimentó un proceso largo y sostenido denominado de industrialización mediante sustitución de importaciones. En el terreno económico se caracterizó por el crecimiento, la urbanización, una relativa industrialización y una tercerización acelerada. Con respecto a la confluencia de las esferas política y económica, cabe destacar el crecimiento de un aparato de Estado que representaba un eficaz mecanismo de control social y político, instrumentado por un partido corporativo, el Partido Revolucionario Institucional.

Ese crecimiento se relaciona con el desarrollo de las clases sociales, y de la clase media en particular, de múltiples maneras. En primer lugar se crearon más de un millón de ocupaciones directas, la mayoría de tipo no manual y, en buena medida, profesional. Junto con la expansión de los servicios privados modernos, la ampliación del aparato del Estado permitió la movilidad social a grupos sociales mu-

cho más amplios que los reconocidos hasta entonces como de clase media. En segundo lugar, el Estado expansivo mantuvo un control eficaz de la economía hasta 1970, y ese control tuvo un sesgo en favor del ámbito urbano y de la economía formal. Los precios de todos los combustibles se subsidiaron hasta los años ochenta. El transporte metropolitano de México, D. F. —no el de otras ciudades— también estaba subvencionado, cuestión que perdura hasta la actualidad.

A partir de 1942 aumentó rápidamente la cobertura del Instituto Mexicano de Seguridad Social (IMSS), que ofrece servicios médicos a los trabajadores formales y a sus familias. Se creó además un sistema paralelo similar para los trabajadores del Estado y de algunos sindicatos estratégicos.² En 1972 se creó el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores, que recibía aportaciones de los patrones y los trabajadores, y empezaron a construirse y promoverse viviendas para los trabajadores formales. A partir de 1970 la Compañía Nacional de Subsistencias Populares redujo los precios a los que compraba los cultivos básicos a los productores agrícolas y los transfería, también subsidiados, a los consumidores, en su mayoría urbanos, lo que promovió el estancamiento de la producción interna de granos básicos. Aunque la banca de primer piso de esa época era en su gran mayoría privada, el costo del financiamiento, en particular del hipotecario, era muy bajo, del orden de entre el 2 y el 5% anual real y, a partir de 1970, una cantidad importante de los créditos hipotecarios generados en años anteriores se benefició de tasas negativas. El crédito se expandió gracias a un mecanismo segmentado de captación y financiamiento del ahorro y el crédito.

En síntesis, hasta principios de la década de 1970 la clase media creció y prosperó por dos vías distintas. En primer lugar la modernización y la urbanización de la economía, y la expansión del Estado, crearon millones de nuevas ocupaciones, muchas de las cuales eran de clase media. En segundo lugar se crearon condiciones favorables en materia de precios, servicios sociales y urbanos y de crédito, que facilitaron el acceso a un nivel de vida más elevado para los trabajadores urbanos formales, incluida la clase media.

² La población no afiliada al IMSS, denominada "población abierta" o población sin derechohabencia, tenía acceso a las clínicas de la Secretaría de Salud, que estaban menos equipadas y contaban con una infraestructura y un personal que eran insuficientes para esa población.

LAS CLASES MEDIAS HASTA LOS AÑOS SETENTA

De 1957 a 1977 el ingreso total real del decil más bajo, compuesto en su mayoría por pequeños productores agrícolas y jornaleros, descendió desde el 2.3% del PIB hasta el 1.1%, aunque gracias al crecimiento constante y elevado de la economía en general —del orden del 6.5% anual en ese periodo— su nivel de pobreza no aumentó. La contrapartida de esa disminución se corresponde con el crecimiento de la fracción del PIB que se dirigió a los estratos “medios y altos” de la distribución del ingreso, que fue producto de su expansión absoluta y relativa, así como de unos ingresos crecientes por hogar (Escobar y Roberts, 1991). El término se entrecomilla porque los estratos medios de la distribución del ingreso (deciles 3 a 7, o 4 a 8) no se corresponden en términos ocupacionales con la clase media, sino con trabajadores manuales, empleados de comercio y microcomerciantes.

La clase media profesional (en adelante también denominada clase media alta) se ubica mayoritariamente en los deciles 9 y 10 de la distribución del ingreso. Las clases medias no manuales y no profesionales, incluidos los llamados profesionales técnicos, como las enfermeras, los maestros y los tecnólogos, se concentran en los deciles 6 a 8 (en 1980 menos del 5% de los adultos mexicanos contaba con educación profesional). En México, como en otros países, la cobertura de la clase alta (los empresarios medianos y grandes, los rentistas y el alto funcionariado) por medio de encuestas de ingresos es escasa, además de que dicha clase es muy pequeña y abarca como máximo el 1% de los entrevistados. La cobertura de los “súper ricos” es nula. Esto lleva a que la clase media, es decir, los empleados no manuales calificados, los profesionales dependientes e independientes y los propietarios de negocios formales pequeños que prestan servicios profesionales (consultorios, bufetes, empresas de publicidad, asesorías, entre otros), figure en los deciles más altos de las encuestas de hogares.³

³ Fernando Cortés (2000) señaló hace tiempo que la principal Encuesta Nacional de los Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) adolecía de deficiencias significativas de cobertura en los dos extremos de la distribución del ingreso: a la derecha, de los ricos y súper ricos, y a la izquierda, de los campesinos indígenas monolingües. Esta cuestión ha sido ampliamente aceptada, y en la actualidad se están realizando esfuerzos para mejorar la cobertura de los pobres a fin de afinar la medición de la pobreza. El Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) coordinaron la labor que debería permitir que la ENIGH 2008 tenga una cobertura aceptable del extremo de menor in-

Esta cobertura tan deficiente de los extremos de ninguna manera es exclusiva de México.

Los procesos de cambio, en conjunto, y conforme se fueron acumulando en el tiempo, llevaron a la rápida expansión de los estratos medios urbanos —en relación con el ingreso— y de la clase media. Los estudios de estratificación y movilidad social de la época pusieron de manifiesto las siguientes cuestiones:

- Las oportunidades se ampliaron efectivamente, lo que condujo a muchos individuos de origen campesino, jornalero u obrero a puestos y niveles medios de la estructura urbana (Balán, Jelin y Browning, 1977; Muñoz, Oliveira y Stern, 1977).
- La movilidad social observada fue más bien de tipo “estructural”, o sea promovida por el cambio en la composición del empleo (la expansión de empleos urbanos, formales y no manuales), que “circular”, o sea debida a un aumento en la igualdad de oportunidades (Balán, Jelin y Browning, 1977; Muñoz, Oliveira y Stern, 1977).
- Existía una gran brecha en ingresos entre los profesionales y los trabajadores manuales. Aunque no se dispone de estudios nacionales detallados correspondientes a esa época, en Monterrey la relación de ingresos entre el funcionario profesional y el trabajador calificado manual era de aproximadamente 20 a 1 a finales de los años sesenta, y en México, D. F., era de 6.5 a 1 a principios de la siguiente década (Balán, Jelin y Browning, 1977; Muñoz, Oliveira y Stern, 1977).
- No obstante, en los años setenta se observa una convergencia a la baja entre los ingresos de los empleados no manuales y los trabajadores manuales (Reyes Heróles, 1983). En esa época el gobierno reguló una serie de aumentos salariales superiores a la inflación para los trabajadores públicos y privados sujetos a contratos colectivos de trabajo. Esa fracción de la clase trabajadora creció en términos absolutos y relativos hasta ese momento, y disminuyó de manera sostenida después de la crisis de 1982, con la disminución conexas del empleo sindicalizado (disminución absoluta) y formal (disminución relativa). Esos aumentos salariales no redundaron en un aumento real del nivel de vida de los asalariados sindicalizados,⁴

greso, aunque es poco probable que incluya a los verdaderamente ricos. No obstante, algunos analistas han estimado las repercusiones de la inclusión de los súper ricos en la distribución del ingreso (Guerrero, López-Calva y Walton, 2006).

⁴ Debido a que en ese periodo la inflación también fue creciente.

pero al dejar sin aumentos equivalentes a los trabajadores no manuales desplazó a estos últimos hacia estratos inferiores de la distribución del ingreso.⁵

Aun teniendo en cuenta los rasgos mencionados cabe sintetizar los procesos sociales de este periodo y señalar lo siguiente:

- i) La proporción de la población que desempeñaba empleos no manuales aumentó en términos absolutos y relativos, cuestión estrechamente relacionada con la expansión de la economía urbana, la industria y los servicios modernos públicos y privados.
- ii) El acceso a esos estratos fue, al principio, muy abierto, pero con la expansión de la educación la selectividad aumentó gradualmente y se desaceleró el crecimiento de ese tipo de ocupaciones.
- iii) Ese grupo social se benefició de políticas generales de subsidio a los consumidores urbanos, de control de los precios, de crédito oficial —crédito sindical y privado relativamente barato—, y de servicios públicos que, aunque no estaban diseñados para ese grupo, lo beneficiaron particularmente debido a que eran abiertos o gracias a mecanismos gremiales, conocimientos especializados y capital social.

Esa clase social estaba constituida en parte por trabajadores directos del Estado: burocracias de distinta índole, empleados en el sector de la salud y de la educación y trabajadores sindicalizados de las industrias y los servicios estatales, como los sectores del petróleo, la electricidad, el azúcar, el acero, la distribución de alimentos, las semillas, los fertilizantes, las comunicaciones y otros. Muchos eran trabajadores manuales que debido a la labor de los sindicatos y al carácter estratégico de esas industrias acumularon salarios y prestaciones crecientes durante ese periodo. En dicho sector se observa una movilidad social

⁵ Esa convergencia, junto con la reducción de los precios de los productos básicos señalada anteriormente, sugiere que el "echeverrismo" (Luis Echeverría fue presidente de México de 1970 a 1976) forzó a los agricultores a subsidiar a los pobladores urbanos en general, redujo por omisión los ingresos de los empleados no manuales (y de los pertenecientes al sector informal) y protegió relativamente a los trabajadores manuales sindicalizados. Un saldo adicional de ese periodo fue que al desincentivar la venta interna de granos básicos resultó necesario comprar más granos importados a precios superiores a los internos, lo que anuló el ahorro logrado por la compra de productos básicos a precios bajos y repercutió negativamente en la balanza comercial.

notable; sus estudios y orígenes eran humildes, pero sus hijos e hijas, por lo general, se beneficiaron de la expansión educativa y de prestaciones especiales para lograr altos niveles educativos y ocupaciones en correspondencia con ellos. La movilización política de ese sector estuvo controlada de cerca por el Estado, aunque se presentaron conflictos periódicos por los liderazgos sindicales y los puestos dirigentes de los órganos políticos corporativos del Partido Revolucionario Institucional (PRI).⁶

Otro grupo de esta clase social se corresponde con el sector privado y está formado por empleados y funcionarios, así como por pequeños empresarios y prestadores de servicios independientes. La relación de este segundo subgrupo con el Estado es distinta pero significativa. Sus ingresos dependen del mercado y, en su mayoría, pagan impuestos medios o altos, con la excepción de la categoría "pequeños contribuyentes", un régimen fiscal que permite a los comerciantes pequeños y medianos pagar impuestos federales ínfimos. Sin embargo, las estructuras de los precios y la infraestructura de los servicios urbanos y públicos podían beneficiarlos de forma notable, aunque ese beneficio dependía de su ubicación económica y urbana precisa. Podían preferir la educación privada, pero la mayor parte de sus hijos asistía a instituciones públicas de educación media (los grados escolares del 10 al 12) y superior. No obstante, los más acomodados enviaban a sus hijos a instituciones privadas para cursar estudios relacionados con los negocios, en las que se lograba una mayor identificación de clase y un capital social, aunque las facultades públicas de derecho, ingeniería, humanidades y ciencias en general eran más reconocidas.

No obstante, los niveles más altos de esta fracción mantenían buenas relaciones con el Estado, del que dependían para obtener con-

⁶ Inicialmente el PRI se apoyó en dos órganos corporativos: las agrupaciones campesinas se reunían en la Confederación Nacional Campesina (CNC) y las agrupaciones obreras en la Confederación de Trabajadores de México (CTM) (que mantenía una relación directa con los trabajadores del Estado, que no forman parte de la CTM). Por otra parte, agrupó a los empresarios en organismos dirigentes que no se incorporaban al PRI, pero que este reconocía como interlocutores legítimos. Por último, el proceso de urbanización acelerada llevó al PRI a crear un tercer "sector" interno para reunir a grupos ocupacionales variados, económicamente independientes, que recibían algunos privilegios por su pertenencia al partido, lo que dio lugar a la Confederación Nacional de Organizaciones Populares. Algunos autores (López Cámara, 1988) identifican este último sector con la clase media urbana.

tratos, servicios y condiciones generales de funcionamiento, aunque esa relación podía tensarse notablemente, como ocurrió durante el “echeverrismo”, cuando se aumentaron los impuestos, se nacionalizaron más empresas y se controlaron los precios de muchos bienes y servicios producidos por el sector privado.⁷ Sin embargo, los protagonistas de una relación cercana solían ser grandes empresarios —no la clase media— y, en ocasiones, políticos que eran a su vez empresarios. Para esta segunda fracción los apoyos del Estado resultaban más bien invisibles, y en todo caso se consideraba que sus impuestos debían producir más y mejores servicios públicos y sociales. Sus reclamos eran intensos y públicos, y durante muchos años fueron protagonistas de demandas de “ciudadanización”, transparencia y democratización de la política, y un mejor uso de los ingresos del gobierno.

Aunque lo expuesto anteriormente distingue dos fracciones de clase por su ubicación en la estructura sociopolítica, es posible hacer otras divisiones significativas. Según López Santillán (2008) la división principal hace referencia al tipo y al nivel de ocupación, y sus diferencias conexas en el nivel de vida y la vulnerabilidad. Según el autor, los dos estratos más importantes están constituidos por la clase media acomodada o alta y la clase media precaria. En último término, la diferencia crucial reside en que la primera es capaz de resistir catástrofes y cambios económicos sin perder sus atributos de clase, mientras que la segunda cae en la pobreza muy fácilmente. En consecuencia, se diferencian por el grado de vulnerabilidad. Vale la pena, por lo tanto, examinar los cambios socioeconómicos acaecidos en México desde 1982 a la luz de esa noción diferencial de vulnerabilidad. Sin embargo, cabe señalar de antemano que la noción tradicional de clase media no solo se define por el capital humano, las ocupaciones no manuales y una orientación sustancialmente diferente en su acción social, sino también por la estabilidad económica derivada de cierto tipo de inserción laboral. En principio la clase media debería estar a salvo de algunas oscilaciones económicas, aunque, como se verá, eso no ha sido siempre así.

⁷ Las principales nacionalizaciones se realizaron en los años treinta y cincuenta, pero entonces los capitales afectados fueron mayoritariamente extranjeros. Sin embargo, en los años setenta se nacionalizaron empresas mexicanas.

LAS CRISIS Y LA CLASE MEDIA PRECARIA

Las crisis de 1982 y 1986 se caracterizaron por una devaluación drástica, por inflación y por la incapacidad por parte del Estado de pagar la deuda externa. Ante esa situación el Estado rebajó considerablemente los salarios públicos, bajo la forma de inflación no compensada, lo que aumentó la proporción de la recaudación fiscal que podía destinarse al pago de la deuda. El sector privado formal también redujo los salarios. Se dio una “huida a la informalidad” que durante un tiempo permitió a muchos trabajadores escapar de los efectos directos de esas políticas. Sin embargo, la reducción salarial real hizo que acudieran más trabajadores —sobre todo mujeres y jóvenes— al mercado de trabajo (González de la Rocha, 1994; González de la Rocha y Escobar, 1986), lo que agudizó la competencia laboral en todos los sectores y repercutió en un descenso sustancial de la proporción del salario en el PIB, que pasó del 36 al 28% de 1980 a 1989 (Cordera Campos y González Tiburcio, 1991; Meza González, 2008). Hasta la fecha esa participación salarial no se ha recuperado.

En términos de distribución del *ingreso*, Cortés y Rubalcava (1991) denominaron ese periodo como de “*igualdad por empobrecimiento*”. Como los estratos altos de la distribución corresponden a la clase media —en particular a la clase media profesional o alta—, podemos caracterizar el periodo de crisis de 1982 a 1989 como uno de creciente igualdad de ingresos, en el que la clase media perdió una parte de su privilegio relativo. Rubalcava (1998), en un análisis de la distribución ocupacional *entre los deciles del ingreso*, señala que desde la crisis de 1982 hasta principios de los años noventa la mayor parte de la burocracia federal pasa al decil inmediatamente inferior en la distribución del ingreso. Dado que los niveles de desigualdad de ingresos en México son notables, el paso al decil inferior supone una disminución acusada de los ingresos reales.

El periodo 1970-1989 es el que lleva a López Cámara (1988) a concluir que se comete el *asesinato de la clase media*. Esto reviste interés porque significa que las políticas del sexenio de Luis Echeverría (1970-1976) fueron desfavorables para esa clase mucho antes de las crisis. Sin embargo, es evidente que las sacudidas más fuertes se producen a partir de la crisis de 1982. Una consecuencia sistémica de lo ocurrido a partir de ese año es que se redujo el mercado interno, dada la menor capacidad de consumo, lo que repercutió en los

sectores dependientes de la demanda (la clase media del sector privado, descrita anteriormente, que experimentaba un estancamiento del empleo y una reducción salarial real). Al mismo tiempo la devaluación promovió las exportaciones, sobre todo las manufactureras, pero en conjunto esa expansión y la reducción del mercado interno tuvieron un efecto de estancamiento de la economía en general.

Las estrategias domésticas de supervivencia constituyen un elemento muy importante, aunque han sido analizadas sobre todo en el caso de los pobres urbanos, y pueden aminorar o no la caída de los salarios reales. González de la Rocha y Escobar (1986) observaron que de 1982 a 1985 la tasa de participación laboral de las mujeres de las clases pobres trabajadoras de Guadalajara había aumentado un 25%, seguida de cerca por los jóvenes. Esto fue confirmado posteriormente en un análisis de las encuestas nacionales de empleo urbano (García y De Oliveira, 1994). Gracias a esa estrategia de intensificación del empleo las unidades domésticas pobres urbanas tradujeron una reducción real promedio de los salarios del orden del 35% en una reducción de ingresos reales totales para las familias de solo el 11%. Sin embargo, eso se consiguió a costa de que más mujeres realizaran dobles jornadas y del sacrificio escolar de los jóvenes pobres (González de la Rocha y Escobar, 1986). Por lo tanto, existió un éxito relativo por parte de las familias pobres en aminorar los primeros efectos de las crisis de los años ochenta.

Los análisis nacionales de García y De Oliveira (1994) muestran que mientras que hasta los años setenta las mujeres que aumentaron su participación en el mercado de trabajo eran jóvenes, no unidas, educadas y sin hijos, en los últimos años se trata de mujeres de mayor edad, unidas, con hijos y con un escaso nivel educativo. Esto indicaría que las clases medias no pusieron en práctica estrategias parecidas de intensificación del trabajo, bien porque las tasas de participación femenina ya eran más elevadas, porque el empleo formal se estancó y no encontraron empleos "de clase media", o porque lograron mantener relativamente intacto su nivel de vida y no emprendieron acciones compensatorias.

Sin embargo, a fines de la década de 1980 las familias de la clase media baja urbana —o media precaria, según López Santillán— enfrentaron las crisis con estrategias menos exitosas que las de la clase baja. Además ya no se basaban en hogares con dos ocupaciones "de clase media", sino en la incorporación de algunos miembros a ocupaciones

más precarias pero flexibles que les permitían no renunciar a sus altas aspiraciones educativas. Esto incluía desde el trabajo por cuenta propia a tiempo parcial hasta la venta entre amigos y ayudantías en comercios. Esa incorporación fue menos exitosa en esas familias porque partían de un nivel de participación laboral femenino más elevado, y porque eran familias más pequeñas, en las que la llegada de los primeros hijos a la edad adulta no determinaba que hicieran aportaciones sustanciales al hogar, ya que el objetivo era que continuasen estudiando.

En otras palabras, la clase media baja se volvió una clase “híbrida”, con ocupaciones complementarias de estatus inferior, pero con unas condiciones de mucha menor flexibilidad con respecto a la oferta laboral —debido al menor tamaño del hogar, su estructura y sus valores— y a la demanda, ya que el mercado de trabajo no manual bajo es poco dinámico. Sin embargo, la cuestión fundamental es que las prioridades de gasto, dada su orientación de clase, se mantuvieron distintas. Esa clase busca vivir en espacios urbanos formales que cuentan con todos los servicios, enviar a sus hijos a escuelas de enseñanza básica públicas pero reconocidas, vestir de manera distintiva y hacer todo lo posible para que sus hijos cursen carreras en universidades de prestigio, generalmente públicas. Ante la falta de flexibilidad de su organización doméstica y sus condiciones de oferta laboral esas familias respondieron a la crisis con una reestructuración —un recorte, en definitiva— del consumo. Además de los efectos obvios de las crisis y de ciertos momentos de expansión económica en el empleo y los ingresos, es importante estimar si existen cambios en la política social, en particular en materia de salud y educación, que hayan fortalecido o debilitado sustancialmente este estrato social. Ese análisis se aborda en las secciones “Educación, reforma del Estado y clase media” y “Gasto público y privado en los servicios de salud” del presente artículo.

Además, las crisis y las drásticas oscilaciones de las condiciones de crédito pueden suponer beneficios inesperados o provocar pérdidas sustanciales de sus —modestos— acervos físicos y financieros. La contratación de ciertas hipotecas “de interés social” benefició a quienes las adquirieron antes de las distintas crisis inflacionarias.⁸ Las mensualidades llegaron a ser irrisorias, mientras el acervo aumentaba rápidamente de valor. Sin embargo, en la crisis de 1994-1995 sucedió lo

⁸ Formalmente esas hipotecas eran para los trabajadores (manuales) formales. Sin embargo, la clase media baja fue en realidad el principal cliente, porque los bancos estimaban que tenían una mejor capacidad de pago.

contrario. Se estima que cientos de miles de familias —y de pequeños empresarios— perdieron sus principales bienes en el periodo 1995-1998, cuando las tasas de interés se multiplicaron varias veces y, en el caso de los empleados del sector privado, los clientes de las empresas en las que trabajaban dejaron de pagar o redujeron sus compras.

Algunos analistas señalan también que esa fracción de clase es profundamente vulnerable no solo a los fenómenos macroeconómicos y sociales, sino también a las microcatástrofes que también afectan a los pobres. Según López Santillán (2008), en esa fracción de clase las separaciones o los divorcios no suceden por iniciativa femenina. Las mujeres suelen tener ocupaciones menos remuneradas de clase media técnica, y pueden soportar condiciones maritales muy difíciles. Además, el abandono, el divorcio iniciado por el hombre, las enfermedades⁹ o la pérdida de ciertos empleos las precipitan, en primer lugar, a niveles de deuda notables y, después, provocan cambios sustanciales en su condición de clase.

Por último, esa clase parece haber sido permeable a los hijos de clase baja, rural o urbana que alcanzaron estudios medios, técnicos y superiores. Cortés y Escobar (2005 y 2007) indican que los hijos de las clases trabajadoras urbanas lograron penetrar en la clase media baja con mucho más éxito que el que esta última tuvo al intentar ascender al estrato ocupacional superior. En otras palabras, la clase media precaria fue víctima de la urbanización y de la expansión educativa —que devaluó sus credenciales escolares—, que provocaron apertura desde abajo y condiciones de competencia más difíciles, y no fue capaz de hacer lo mismo con el estrato de profesionales, funcionarios y empresarios.

LOS CAMBIOS Y LA CLASE MEDIA ALTA

Realizamos un análisis preliminar de los determinantes de bienestar y del “ser de clase” de la clase media alta o acomodada. Como ya se ha

⁹ *Infra* se ofrece un análisis del gasto en salud. Sin embargo, es importante señalar que las crisis provocan hacinamiento e insuficiencia en los servicios públicos de salud. Por otra parte, los dos institutos de seguridad social son responsables, a la vez, de los servicios de salud y de las pensiones, y en algunos periodos el pago creciente de pensiones ha provocado un deterioro en los servicios de salud. Esto se ha corregido parcialmente por el momento, con un financiamiento presupuestario directo del déficit en pensiones y una restructuración del sistema, que reducirá las pensiones.

señalado, la clase media fue golpeada por el periodo de crisis e inestabilidad de 1982-1989. Sin embargo, según Moreno (2005, siguiendo a Székely), el periodo inmediatamente posterior (1989-1994) fue de *creciente desigualdad a favor de la clase media*. Cabe destacar que López Santillán (2008) no observa, en sus estudios de caso de 1995 a 2000, que los sectores privado o público definan estratos distintos. Ambos sectores, según el autor, ofrecen condiciones equivalentes a trabajadores comparables, y marcan una amplia brecha entre el estrato inferior (empleados no manuales de nivel técnico, de apoyo, maestros y burócratas de escritorio) y los niveles medios y superiores. Entre ellos llega a haber diferencias de ingresos que van de 20 a 1. Esto es muy significativo porque, hasta 1980, se hubiera señalado sin duda que los trabajadores públicos federales, del aparato gubernamental o de las empresas públicas, se distinguían por tener condiciones de trabajo mucho mejores, y seguridad. En México subsisten sindicatos privilegiados —este es un aspecto fallido de las reformas liberales—, pero el empleo en el aparato del Estado se ha reformado para obtener una mayor flexibilidad y se realiza subcontratación, por lo que los empleos bajos del sector público se remuneran mucho menos, cuestión que no sucede con los empleos altos.

Según López Santillán (2008), los factores que subyacen en esa estratificación interna son en primer lugar la educación y en segundo lugar el capital social, sobre todo el familiar, pero también el del entorno de socialización y escolarización. La educación se manifiesta como un factor de acceso, como un requisito mínimo para las nuevas generaciones,¹⁰ mientras que el capital social es definitorio de la calidad y el nivel del empleo. Contar con un grado de una universidad privada de élite o pública no parece tener un efecto definitivo en la ubicación. Sin embargo, es posible que en 2009 esta cuestión sea menos vigente. A partir de 1988, con la llegada al poder de una nueva generación de “tecnócratas” del PRI, pero sobre todo a partir de 2000, cuando ese partido perdió el poder, algunas universidades privadas han tenido un éxito notable en la ubicación privilegiada de sus egresados en el aparato del Estado y en empresas internacionales, y esto ha tenido consecuencias en cascada. El Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), una pequeña universidad de élite de México, D. F., el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey

¹⁰ Esta cuestión también se señala en el análisis de polarización que se examina posteriormente.

(ITESM) y algunas universidades católicas están teniendo más éxito en ese sentido. Desde luego esto no se corresponde con la clase media, sino más bien con la alta burocracia o el funcionariado, aunque con el cambio de este grupo se desplazan los criterios y los grupos de reclutamiento. En el sector privado ocurre algo parecido; existe una cerrazón relativa de oportunidades, y esto ha llevado a una cerrazón social que, en parte, se basa en compartir instituciones educativas, grupos de origen, ámbitos de socialización, creencias religiosas y políticas y *habitus* (véase la siguiente sección).

Sin embargo, las condiciones de trabajo y empleo también han variado para esta clase. En empresas globalizadas las condiciones de trabajo de los jóvenes profesionales en disciplinas técnicas, financieras y de administración y comercio se han vuelto menos seguras y más dependientes del desempeño medido en periodos cortos de tiempo. Los jóvenes enfrentan el agotamiento (*burn-out*) típico de esas condiciones de trabajo. La venta de múltiples empresas a corporaciones transnacionales y la necesidad de competir en mercados abiertos debilita el alcance del capital social de esta clase. Los puestos más altos pertenecen con frecuencia a un funcionariado internacional, latinoamericano, europeo o estadounidense —y recientemente, asiático—, y la clase media alta ha penetrado poco en este estrato ocupacional. Existen excepciones, como las empresas Femsa, Telmex o Cemex, entre otras, pero incluso esas empresas suelen contratar en un contexto internacional y prestan menos atención a los grupos tradicionales de la clase media alta mexicana.

La clase media alta sufrió, sin duda, los embates de las crisis de los años ochenta, con un deterioro sustancial de los mercados internos y la depresión de los salarios en el sector público y, en 1994-1995, el aumento relámpago del costo del crédito, que coincidió con moratorias de pago de muchas empresas y consumidores. No obstante esta fracción evidentemente está más protegida por su nivel inicial de acervos y por contar con mejores empleos que, como se ha señalado, remuneran a esta clase muy por encima de la clase media baja. Además, cabe añadir el capital social de clase, que le abre más oportunidades que a la clase media baja. En otras palabras, existe cierta similitud en los efectos de las crisis, pero sobre una base de mucha mayor seguridad ocupacional y material. La dinámica diverge de forma más notable —cuestión que planteamos como hipótesis hasta el análisis posterior que figura en este capítulo— entre los años 1992 o 1993 y 2000. Esto se debe a

que, a pesar de los pronósticos pesimistas sobre la debacle de la clase media en general, durante los años noventa el empleo profesional se expandió en términos absolutos y relativos, crecieron los salarios profesionales y se incorporaron los profesionales jóvenes a esas ocupaciones, no sin algunos sobresaltos causados por la crisis de 1995.

Algunos autores (Lustig y Székely, 1998) han relacionado la ampliación del empleo profesional en los años noventa con el Tratado de Libre Comercio y la modernización e internacionalización que enfrentaron, en parte forzadas, las empresas que operan en México. Sin embargo, es notorio que, según su nivel educativo, los profesionales mexicanos fueron el grupo que en los años noventa menos emigró a Estados Unidos. Mientras que en 2000 entre el 7 y el 21% de los grupos de mexicanos con menor escolaridad residían en Estados Unidos, la cifra era del 7% para los mexicanos varones con título universitario sin posgrado, y del 10% en el caso de las mujeres. Ese fenómeno, sin embargo, no es lineal. El 19% de los hombres y el 29% de las mujeres con maestrías vivía en Estados Unidos, así como el 32% de los hombres y el 39% de las mujeres con doctorados.

En otras palabras, la distribución *relativa* de los mexicanos según la escolaridad muestra una forma de U, con el punto más bajo en el nivel universitario (Lowell, Passel y Pederzini, 2008), y una pérdida de “brazos” y de “cerebros” muy acusada en los extremos. Esto puede deberse a uno o más de los siguientes factores: i) la modernización de las empresas ante el Tratado de Libre Comercio; ii) la demanda interna de profesionales bilingües y formados en un *ethos* de apertura comercial y competencia, incluso si se trata de empresas no internacionalizadas; iii) la no portabilidad de los títulos mexicanos (la incapacidad de los profesionales mexicanos de competir como tales en el extranjero),¹¹ y iv) el mantenimiento y crecimiento de la brecha de ingresos con respecto a los niveles inferiores, lo que hace que la emigración sea poco interesante para los profesionales mexicanos. Así, mientras que un obrero mexicano podría esperar multiplicar por nueve sus ingresos en Estados Unidos, en la actualidad, para un profesional mexicano,

¹¹ La distribución del ingreso de los mexicanos en Estados Unidos según la escolaridad es notablemente más plana que la de los nativos, en particular la de los blancos no hispanos. Los mexicanos sin educación ganan más que los nativos, probablemente porque trabajan más horas y dependen menos de la seguridad social (*welfare*). Los mexicanos con grado universitario o posgrado ganan menos que sus homólogos nacionales, aparentemente porque están segregados en nichos menos valorados (su calificación es de mayor nivel que la ocupación que ejercen) (Lowell, 2006).

joven y bilingüe es posible que la emigración no suponga un salto en el nivel de vida, salvo en el acceso al crédito, que en México mantenía tasas de interés reales hipotecarias tres veces más elevadas que las de Estados Unidos, y en el crédito al consumo; con cifras al menos seis veces más elevadas. Al mismo tiempo, la apertura comercial a América del Norte y China significó que los precios relativos de muchos bienes importados y duraderos disminuyeran en relación con los ingresos. Aunque esto es cierto en general, esta clase tenía ingresos para poder beneficiarse más del cambio relativo en la estructura de precios.¹²

La clase media alta joven, por lo tanto, pudo disfrutar de una “primavera económica” relativa, aunque la crisis de 1994-1995 provocó el descalabro de muchos. En este estrato alto se mantiene una brecha de ingresos por género, aunque es menor debido al elevado nivel de estudios de las mujeres. Según López Santillán (2008) esa es la razón por la que las mujeres pueden optar por vivir solas o en grupos domésticos no familiares, o divorciarse con facilidad cuando surgen problemas. Por una parte, sus propios ingresos les otorgan más seguridad y los acuerdos de divorcio suelen aportarles ingresos mucho más altos que a las mujeres de clase media baja. Por otra, sus ingresos —y a veces sus empleos— les permiten contar con la cobertura de riesgos de salud y otros que la clase media baja no puede pagar.

En un examen más detallado cabría indicar que este panorama muestra diferencias entre la generación de los padres y la de los jóvenes. Mientras que algunos profesionales exitosos y con un alto nivel de vida lograron acrecentar, consolidar y mantener sus acervos y ahorros durante los periodos de crecimiento y de crisis, muchos vivieron con la idea de que los planes de pensiones oficiales o privados y un nivel modesto de acervos y de ahorro les permitirían disfrutar de una vejez apacible. La promesa de crecimiento sostenido del Tratado de Libre Comercio llevó a muchos a apostar todo su capital en iniciativas que, muy frecuentemente, naufragaron con la crisis de 1995 u otras, por lo que existen divergencias importantes en la suerte de esta generación. En la actualidad algunos apoyan y financian a sus hijos, mientras que otros son financiados por ellos. La crisis de 1994-1995 fue, para mu-

¹² Existe cierto desacuerdo sobre esta cuestión. El surgimiento del consumo de prestigio, de diseñador y de marcas “premium” en gran cantidad de bienes puede haber perjudicado a la clase media alta, por lo que significó en lo que podríamos denominar el “índice de precios de bienes premium”. Sin embargo, el consumo de estos bienes se masificó relativamente a partir de 1990, lo que indica que esta clase tuvo capacidad de consumirlos.

chos, marcadamente más fuerte que su capital social. No es aventurado suponer que la fracción de la clase media profesional que tiene en la actualidad entre 60 y 80 años de edad se encuentra más desprotegida en México que en Brasil, Colombia o Chile. Como consecuencia de esta última crisis el favoritismo tradicional de los bancos hacia esta clase se restringió a unos pocos privilegiados verdaderos. Esa situación mejoró a partir de 2003-2004, cuando el gobierno redujo su propio recurso al financiamiento bancario y los bancos ampliaron el crédito hipotecario y de consumo, aunque las tasas de interés siguen siendo muy altas. Con respecto a las tasas pagadas al público por sus ahorros, las tasas hipotecarias tienen un diferencial de tasa (*spread*) del 100%, y las de crédito al consumo uno del 300-500 por ciento.¹³

Esta clase fue más exitosa en mantenerse en la cúspide ocupacional y menos permeable a la presión de movilidad social de las clases inferiores. En 1994 las mujeres, en particular, tenían *menores riesgos* de competir por empleos profesionales con mujeres originarias de clases inferiores que en 1988 o 1982 (Cortés y Escobar, 2005). Esto podía deberse a que la clase media alta fue la primera que tuvo éxito en apostar por la alta escolaridad de sus hijas, debido a su capacidad para financiar la educación universitaria, a la menor cantidad de hijos y al riesgo creciente de divorcio, que la llevó a prever la independencia económica de sus hijas. Los hombres hicieron frente a una competencia mayor, pero es posible que nuestro análisis de movilidad no sea lo suficientemente detallado, ya que es muy probable que las ocupaciones de clase media alta más codiciadas se mantuvieran en círculos relativamente estrechos, gracias al capital social ya mencionado y al hecho de haber sido pioneros en asistir a las universidades privadas de élite. Algunas universidades se han masificado,¹⁴ por lo que sus promesas de privilegio se han diluido, y otras se han cerrado más a quienes realmente cuentan con una educación previa de muy alta calidad y una capacidad de pago muy elevada (véase la siguiente sección).

¹³ Dado que en México no se ha producido recientemente una burbuja inmobiliaria, la retracción del crédito hipotecario ha sido menor que en otros países. Sin embargo, la cartera vencida ha crecido, sobre todo la del crédito al consumo, como consecuencia del descenso de las exportaciones y sus repercusiones en el empleo y los ingresos.

¹⁴ El ITESM ha abierto más de 30 campus en diversos puntos del país. Además ha creado universidades, llamadas de clase media, de costo inferior y horarios complementarios al empleo. La universidad jesuita también cuenta en la actualidad con más de 10 campus. El ITAM ha crecido poco y sigue siendo la institución más exitosa para sus egresados.

Sin embargo, todo indica que a partir de 2000 la capacidad de absorción laboral profesional mexicana se ha estancado o al menos lleva un retraso considerable en relación con la población a absorber. Ese hecho, junto con el rápido crecimiento de las matrículas universitarias y la reconversión de las instituciones y los planes de estudio hacia currículos “internacionalizantes”, podría explicar la aceleración del éxodo al extranjero de los profesionales mexicanos. Según la Subsecretaría de Educación Superior de la Secretaría de Educación Pública en 2008 había más de medio millón de mexicanos profesionales en Estados Unidos, y aproximadamente 100 000 más en otros países (Notimex, 2009). No obstante, esas cifras representan una proporción pequeña de la población de 12 millones de mexicanos que viven en Estados Unidos. Será necesario analizar su comportamiento en los próximos años para saber si la tendencia ha cambiado realmente.

Otros análisis también proporcionan resultados sobre lo acaecido a la clase media y su diferenciación social. En primer lugar, el enfoque de ingresos corrientes, que es el enfoque predominante en las tablas de las Encuestas Nacionales de Ingresos de los Hogares (ENIGH) del Instituto Nacional de Estadística, proporciona información pero es insuficiente. Si afirmamos que el *nivel de acervos* de la clase media alta fue golpeado pero se recuperó, esto debería observarse en el análisis de su riqueza transferible neta (el total de los acervos comerciables, tanto financieros como físicos, que figuran en las ENIGH, menos el total de sus deudas). En el cuadro 1 figura una síntesis de los cambios en los ingresos y la riqueza a precios constantes de 1992 a 2002, a partir de Moreno (2005).

En el cuadro 2 se muestra la evolución de la *distribución* de estos acervos *según los deciles de ingreso*. Los dos deciles superiores concentran el 56% de los acervos totales reportados por los hogares, aunque queda claro que el decil 10 exhibe cambios importantes. En primer lugar, en 1994, recién aprobado el Tratado de Libre Comercio, ese estrato mostró una disminución de sus activos netos. Esto se debió al auge del endeudamiento, tanto hipotecario como por parte de la pequeña empresa, desatado por las expectativas de crecimiento provocadas por el Tratado de Libre Comercio. En otras palabras, en 1994 esa clase aparecía como propietaria de bienes mayores, pero con deudas muy considerables. La situación neta en 1996 parece casi la misma, pero existe una diferencia crucial: ya no había crédito. El decil 10 había perdido muchos de los bienes sobre los que había contratado

Cuadro 1. Ingreso y riqueza, clase media precaria y clase media alta,
1992-2002^a

(En pesos constantes, agosto de 2002)

	<i>Clase media precaria</i>		<i>Clase media alta</i>	
	1992	2002	1992	2002
Ingresos totales corrientes por hogar	7 044	7 707	27 231	26 387
Riqueza	114 184	75 889	463 839	275 011

FUENTE: Cálculos propios sobre la base de Moreno, *Riqueza y niveles de vida de los hogares en México*, serie Análisis del Desarrollo, núm. 4, México, Universidad Iberoamericana, 2005, p. 19.

^a Moreno se basa en las ENIGH, el ingreso corriente total del hogar (monetario y no monetario) y los acervos totales netos transferibles de los hogares.

créditos. La pérdida de activos es extremadamente acusada: 9 puntos porcentuales del total, o casi el 25% del patrimonio de este decil de ingreso.¹⁵ A partir de ese momento y hasta 2000 los acervos netos de ese estrato se han recuperado.

Moreno (2005) también ordena los deciles a partir de la riqueza transferible neta de los hogares. En el cuadro 3, sobre la base de ese criterio, se observa un nivel de concentración mayor de la riqueza total transferible de los hogares más “ricos” que el obtenido a partir del análisis por deciles de ingresos (véase el cuadro 2). El autor encontró, desde ese ángulo de análisis, que la riqueza de los tres deciles más altos concentraba entre un 75 y un 80% del total en la década analizada, en contraste con el 60 a 65% obtenido a partir del análisis de ingresos.

El análisis de los cuadros 2 y 3 difiere al señalar la mayor concentración de riqueza a partir de los deciles de riqueza, lo que se debe a que la clase media alta concentra más riqueza que ingresos, y con los estratos más bajos sucede lo contrario. Sin embargo, en el resto de la clase media se observan proporciones muy cercanas, tanto en el ingreso como en la riqueza. En otras palabras, la situación del decil 10 les permite a esos hogares acumular un porcentaje de la riqueza total reportada más que proporcional, lo que no sucede con los demás

¹⁵ Naturalmente, estos porcentajes están en relación con el total del PIB en el momento de la encuesta. Hay que tener en cuenta que el PIB de México se contrajo un 7% en 1995.

Cuadro 2. México: Distribución de la riqueza transferible neta (RTN) de los hogares
(Porcentaje por decil de ICTPC^a)

	1992	1994	1996	1998	2000	2002
1	2.27	2.76	3.28	2.54	2.22	2.43
2	3.50	3.62	4.18	3.82	3.39	2.80
3	3.93	4.46	5.13	4.38	3.98	3.34
4	4.67	5.60	5.52	5.44	4.35	5.00
5	5.73	6.57	6.54	6.54	5.71	5.56
6	7.16	7.80	7.88	6.95	7.18	7.35
7	7.75	9.01	8.89	9.00	7.62	8.41
8	8.75	11.76	11.27	10.77	9.78	11.40
9	14.68	15.42	14.94	15.17	15.72	15.89
10	41.54	33.00	32.38	35.38	40.05	37.82

FUENTE: Cálculos propios sobre la base de Moreno, *Riqueza y niveles de vida de los hogares en México*, serie Análisis del Desarrollo, núm. 4, México, Universidad Iberoamericana, 2005, p. 19.

^a ICTPC significa ingreso corriente total per cápita. Las cifras se han obtenido empleando el factor de expansión.

Cuadro 3. México: Distribución de la riqueza transferible neta de los hogares
(En porcentaje por decil de RTN)

	1992	1994	1996	1998	2000	2002
1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2	0.05	0.09	0.10	0.07	0.03	0.04
3	1.24	0.97	1.27	0.75	0.60	0.34
4	2.70	3.14	3.57	2.99	2.86	2.29
5	3.90	4.84	5.36	4.64	4.42	3.97
6	5.50	7.14	7.24	5.96	6.01	6.06
7	7.46	8.91	9.64	8.05	7.87	8.54
8	10.92	11.92	11.84	10.26	10.90	11.08
9	17.08	17.89	16.47	16.49	16.26	15.75
10	51.14	45.10	44.52	50.80	51.05	51.94

FUENTE: Cálculos propios, sobre la base de Moreno, *Riqueza y niveles de vida de los hogares en México*, serie Análisis del Desarrollo, núm. 4, México, Universidad Iberoamericana, 2005, p. 19.

^a RTN significa riqueza transferible neta. Las cifras se han obtenido empleando el factor de expansión.

deciles de la clase media. Mientras que el estrato 10 fue golpeado duramente en 1995 pero se ha recuperado, la situación de los deciles 6 a 8 (clase media precaria) es mucho más estable, aunque ha perdido cierto terreno en el periodo analizado en el cuadro 3 (le corresponde el 28% de la riqueza total en 1994 y el 25.7% en 2002). Todo indica que no participó en el auge financiero ni sufrió su debacle posterior.

Un segundo enfoque complementario a nuestro análisis (Huesca Reynoso, 2005) se concentra en la llamada “polarización”, que permite analizar la diferenciación social entre los estratos de ingreso. El autor señala que de 1984-1989 a 1994-1996 la desigualdad del ingreso fue más importante que la polarización, es decir que en los periodos más cercanos o correspondientes a las crisis la distribución del ingreso afectó mayoritariamente a los estratos altos. Por otra parte, en ese mismo análisis se indica que de 1992-1994 a 1998-2000, periodos que podemos denominar de recuperación económica, se invierte la tendencia anterior, siendo más pronunciada la concentración del ingreso en los estratos altos.

Al representar la polarización en tres grupos el autor observa una tendencia decreciente en el peso de la clase media, al disminuir del 40 al 36% del total de los hogares en el periodo analizado (1984-2002). El autor argumenta que la crisis de 1995 provocó el desplazamiento de los hogares del estrato medio hacia estratos inferiores, ya que la proporción de estos últimos aumentó un 3% en el periodo 1994-1996.

Para complementar este trabajo sobre polarización el autor utiliza un enfoque denominado de polarización explicada (EP), en el que se analiza el papel de distintos atributos del hogar en la formación de grupos, teniendo como premisa que su formación no obedece solamente a la equivalencia del ingreso, sino también a ciertas características socioeconómicas del jefe del hogar.

Mediante un modelo *probit* el autor analiza los factores que tienden a ubicar a los hogares en la estructura de ingreso. Para los estratos medios de su distribución —que no equivalen a nuestra noción de clase media— encuentra que en 1984 las variables que mostraron una mayor probabilidad de pertenencia eran los estudios primarios y secundarios de un jefe de hogar que trabaja en el sector de los servicios, sindicalizado y habitante de una ciudad. En contraste, en 2002 la posesión de educación primaria terminada aumentó 57% la posibilidad de pertenecer al estrato bajo, y redujo 7 puntos la proba-

bilidad de pertenecer a la clase media. Lo mismo sucede con la pertenencia al sector urbano, ya que disminuyó 5.4 puntos la probabilidad de pertenecer a la clase media. De ese análisis se desprende que los hogares con mayor probabilidad de pertenecer a la clase media en 2002 eran hogares urbanos, cuyo jefe era hombre, con un mínimo de estudios secundarios terminados, que desempeñaba actividades empresariales o puestos de gerencia. Para los estratos más altos, que como ya se ha mencionado podemos clasificar como pertenecientes a la clase media alta, en el año 2002 la variable que desempeñó un papel fundamental, por el mayor peso en la pertenencia a este estrato, fue la posesión de alguna licenciatura o estudio superior, aunque al compararla con 1984 esa probabilidad disminuyó 13 puntos. Esto podría significar que esos estudios son cada vez más necesarios pero menos suficientes.

En resumen, podría decirse que tanto el nivel educativo del jefe del hogar como el hecho de residir en una zona urbana contribuyen significativamente a la polarización creciente observada de 1984 a 2002, además de permitir la formación de grupos más “cohesionados” (internamente homogéneos y externamente heterogéneos). La educación aparece como una variable importante, ya que el avance del nivel educativo de los jefes del hogar mejora las condiciones de este, por lo que las familias requieren un mayor nivel de capacidades para mejorar su situación socioeconómica.

En las siguientes secciones se aborda la cuestión de si existen evidencias de que el Estado ha transformado su relación con los servicios sociales de salud y educación, y si esto ha influido en la clase media.

EDUCACIÓN, REFORMA DEL ESTADO Y CLASE MEDIA

Una de las características fundamentales de la clase media sobre la que existe consenso entre los analistas es la posesión de capital de instrucción. En los diversos estudios se reconoce la educación, en particular la superior, como signo distintivo de las clases medias, ya que es la base de su ocupación y de una fuente de ingresos superior a la de las profesiones manuales (Loeza, 1988; López Santillán, 2008). La educación no solo representa el medio legítimo de ascenso social, sino que también detenta un contenido simbólico que permite a las

clases medias hacer explícitas las diferencias con los otros grupos sociales, es decir, constituye un distintivo de clase (Loaeza, 1988; López Santillán, 2008).

La educación, según el enfoque del capital humano, puede ser considerada un nivelador social, ya que al expandirse y universalizarse crea mayores oportunidades para el desarrollo social y económico del país. Ese enfoque sustentó la gran expansión de la educación superior en los años setenta y la primera mitad de los años ochenta. No obstante, esa visión ha sido cuestionada por otra que sostiene que, debido a la inequidad existente en el acceso a la educación superior, la participación del Estado en esta esfera tendría como consecuencia directa que se favorezca mayoritariamente a los estratos medios y altos y, por ende, dicha subvención tendría efectos regresivos sobre la desigualdad en la distribución del ingreso (Banco Mundial, 2000; Márquez Jiménez, 2004). En ese sentido, se obtendría más rentabilidad y un mayor desarrollo social y económico si el gasto público se dirigiera a la educación básica. Por otra parte, en los análisis especializados en educación superior en México (véase *infra*) se menciona repetidamente que la reducción de los apoyos estatales a la educación superior no solo se debe a la prioridad reconocida de luchar contra la pobreza, y el consecuente apoyo a la educación básica, sino a la reorientación global de la acción estatal según un modelo neoliberal, que dejaría esos servicios al mercado.

Si el Estado se retira de la educación superior, las consecuencias para la constitución, la reproducción y el costo de vida de la clase media podrían ser considerables. En este apartado se analiza esta cuestión de manera central, así como las tendencias en su composición por género y entre la educación pública y privada.

Etapas de la educación superior en México

En múltiples estudios se ha acordado caracterizar la evolución de la educación superior desde los años setenta hasta la actualidad en tres diferentes etapas que Luengo (2003) describe como de *expansión*, *desaceleración* y *“evaluadora”*, que responden al conjunto de cambios que han tenido lugar en las esferas económica y política del país.

Según Luengo, la primera etapa tuvo lugar durante los años setenta y hace referencia al periodo de mayor crecimiento de la historia

en cuanto a matrículas, planteles y personal docente, dentro y fuera de las principales capitales del país, gracias a la aportación del gasto público. Esa expansión se explica por los cambios demográficos que atravesaba el país, así como por el resultado directo de la mayor demanda de aquellos que se beneficiaron de las políticas de ampliación de la cobertura de la educación básica en años anteriores, y a la propia ampliación de la clase media y de sus empleos, que incidió sobre el valor real y percibido de la educación superior. Luengo afirma que, posteriormente, las crisis económicas de los años ochenta trajeron consigo la reducción del presupuesto para el sector, lo que afectó severamente el impulso innovador y reformista de la década anterior.

Según el autor la tercera etapa comienza a finales de la década de 1980, cuando las recurrentes crisis económicas y los ajustes estructurales tuvieron como consecuencia una disminución de los recursos destinados a la educación superior y, por ende, los establecimientos públicos se vieron obligados a reducir el número de admisiones. Esa reducción de las matrículas dio pie al surgimiento de numerosos establecimientos privados que funcionaron como receptores de la demanda creciente de educación superior (Márquez Jiménez, 2004). En los años noventa se consolidó la implementación de actuaciones destinadas a lograr una mayor calidad y eficacia en la educación superior del país, mediante una relación de coordinación del Estado con las universidades. Durante esta etapa se establecieron mecanismos de medición de indicadores como la eficiencia terminal, el nivel de empleo de los egresados, la vinculación con el sector privado y otros, cuyos resultados incidirían en la asignación de recursos financieros suplementarios, llamados "extraordinarios". Según Luengo (2003) y otros autores, ante la reducción del presupuesto gubernamental las universidades públicas se han visto obligadas a limitar el número de aspirantes admitidos mediante mecanismos selectivos, por ejemplo exámenes de ingreso cada vez más sofisticados (De Vries, 2005; Rodríguez Gómez, 1999).

Durante esas etapas se manifestaron varios fenómenos que incidieron claramente en la reproducción de las clases medias, como el aumento de la cobertura, la mayor participación de la mujer en la educación superior y el desarrollo del sector educativo privado de nivel superior. Nuestro análisis pone en cuestión las etapas definidas por Luengo y otros, en la medida en que el gasto gubernamental total (a precios constantes) ha sido creciente, aunque las crisis lo han hecho oscilar. Sin embargo, la dinámica demográfica de este grupo de edad

y la demanda creciente de educación superior han hecho que esa ampliación sea insuficiente (véase la sección sobre el financiamiento en páginas siguientes).

Cobertura y feminización de la matrícula

En el cuadro 5 se muestra la evolución de la población inscrita en instituciones de educación superior tanto públicas como privadas desde 1980, que en el ciclo escolar 2006-2007 llegó a triplicarse, y ha tenido un crecimiento anual en promedio del 4.3%. El mayor crecimiento de la matrícula se dio a principios de los años ochenta y a finales de los noventa, hasta el ciclo 2005-2006. En otras palabras, hubo un primer auge coincidente con la primera gran crisis económica, y un segundo auge en el periodo llamado “evaluador”, coincidente con el Tratado de Libre Comercio, un crecimiento económico elevado en el periodo 1996-2000 y un crecimiento lento pero estable a partir de 2000. Al cotejar la información sobre la población escolar superior con los datos oficiales de las distintas cohortes de población de entre 20 y 24 años de edad se obtiene que en los años setenta las matrículas abarcaban únicamente al 5% de ese grupo de edad. Aunque en los años ochenta el número de estudiantes matriculados se había multiplicado más que por cuatro, la cobertura del grupo de edad en cuestión fue de solo el 14%. Según las estimaciones de población más actuales el porcentaje de cobertura aumentó un 23% (véase el cuadro 4), y en 28 años la cobertura relativa a la cohorte creció 260 por ciento.

En una investigación reciente Mercado y Planas (2005) comparan la evolución del nivel de estudio de las generaciones nacidas de 1940 a 1977, que representa una gran parte de la población económicamente activa (PEA) actual. Tomaron como indicador el número y el nivel de los certificados otorgados por las instituciones educativas y de formación profesional. En esos análisis se comprueba que durante la segunda mitad del siglo xx cada generación ha tenido un grado de escolaridad y de certificación mayor que la anterior.

En lo que respecta a la participación de las mujeres se observa que desde finales de los años ochenta la población escolar femenina en las instituciones de educación superior comenzó a alcanzar niveles equiparables a la población masculina, llegando en 2004 a representar un 49%, tendencia que se ha mantenido hasta el ciclo 2006-2007

Cuadro 4. México: Cobertura de la educación superior
(En números de personas)

	<i>Población de 20 a 24 años de edad</i>	<i>Población en licenciatura</i>
1970	4 032 341	208 944
1990	7 829 163	1 078 191
1995	9 397 424	1 217 431
2000	9 071 134	1 585 408
2005	8 964 629	2 070 311

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Censos de Población y Vivienda, 1970-2000; Conteos de Población y Vivienda, 1995 y 2005, México*; Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES), *Estadísticas de la educación superior* [en línea], http://www.anui.es.mx/servicios/e_educacion/index2.php.

(véase el cuadro 5). De 1980 a 1990 la matrícula femenina aumentó 200%, y si extendemos la comparación al ciclo escolar 2006-2007 casi se ha quintuplicado, aumentando anualmente un 6% en promedio.

La feminización de la matrícula se observa también en los números absolutos. En los años ochenta se incorporaron 200 262 mujeres en comparación con 138 156 varones (cálculos realizados a partir del cuadro 5), y la misma tendencia se observa en las décadas de 1990 y de 2000 hasta el ciclo 2006-2007 (107 186 y 60 740 mujeres más que hombres, respectivamente). Rodríguez (1999) describe este fenómeno como un proceso simultáneo de “desmasculinización”, por una parte, en el que los varones pierden presencia en la matrícula de educación superior, y de feminización, por la otra. La feminización se dio incluso en carreras universitarias tradicionalmente masculinas, como las ciencias agropecuarias, naturales y exactas. No obstante, continúan los patrones de preferencia femenina en carreras relacionadas con los procesos vitales en las ciencias naturales (biología, nutrición, bioquímica, entre otras) y con los procesos y los fenómenos de las ciencias sociales (antropología, ciencias sociales, ciencias de la comunicación, y otras).

Los cambios observados, especialmente en las décadas de 1980 y 1990, no obedecen necesariamente a una política nacional específica de equidad de género en la educación superior (Rodríguez Gómez, 1999), sino que más bien son el resultado de una política de “dejar de hacer”. Este autor plantea dos hipótesis que explicarían el fenó-

**Cuadro 5. México: Población total de licenciatura
y posgrado según el régimen y el sexo**
(En miles y porcentajes)

Año	Público				Privado		
	Licenciatura	%	Posgrado	%	Licenciatura	%	Posgrado
1980	632 307	86.5	19 647	77.0	98 840	13.5	5 855
1981	666 420	84.8	n/d	—	118 999	15.2	n/d
1982	710 883	84.6	n/d	—	129 485	15.4	n/d
1983	742 939	84.5	n/d	—	136 301	15.5	n/d
1984	795 459	84.7	28 447	80.4	144 054	15.3	6 943
1985	810 391	84.3	29 513	79.7	151 077	15.7	7 527
1986	833 216	84.3	30 516	80.4	154 862	15.7	7 437
1987	834 950	84.4	30 456	79.7	154 464	15.6	7 758
1988	871 234	84.3	31 214	79.0	161 973	15.7	8 291
1989	898 420	84.0	33 339	78.2	171 145	16.0	9 316
1990	890 372	82.6	34 435	78.3	187 819	17.4	9 530
1991	891 524	81.7	35 460	78.9	199 800	18.3	9 486
1992	910 257	80.8	37 018	77.9	216 548	19.2	10 521
1993	908 480	79.6	38 131	75.1	233 088	20.4	12 650
1994	936 646	79.2	41 574	75.7	246 505	20.8	13 336
1995	943 245	77.5	47 390	72.2	274 186	22.5	18 225
1996	989 448	76.9	52 822	70.1	297 185	23.1	22 570
1997	990 729	75.6	61 210	69.8	319 500	24.4	26 486
1998	1 036 935	74.5	69 408	64.8	355 113	25.5	37 741
1999	1 073 098	72.4	70 638	63.5	408 901	27.9	40 609
2000	1 118 731	70.6	71 246	60.3	466 677	29.4	46 853
2001	1 138 466	68.5	75 408	59.0	522 507	31.5	52 343
2002	1 195 038	67.4	79 345	59.9	576 931	32.6	53 126
2003	1 244 942	66.8	84 688	60.6	620 533	33.2	54 981
2004	1 304 806	67.3	86 214	60.5	635 402	32.7	56 266
2005- 2006 ^a	1 390 767	67.2	86 037	55.9	679 544	32.8	67 870
2006- 2007 ^a	1 437 498	66.8	88 293	54.5	712 648	33.1	73 710

FUENTE: Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES). Estadísticas de la educación superior. 2003 a 2007 [en línea], http://www.anui.es.mx/servicios/e_educacion/index2.php.

^a Datos por ciclo escolar.

Total

%	<i>Licenciatura</i>			%	<i>Posgrado</i>		
	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>		<i>mujeres</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
23.0	731 147	513 275	217 872	29.8	19 014	6 488	25.4
—	785 419	545 628	239 791	30.5	23 868	8 271	25.7
—	840 368	573 464	266 904	31.8	23 799	8 370	26.0
—	879 240	587 364	291 876	33.2	23 973	8 997	27.3
19.6	939 513	622 237	317 276	33.8	25 676	9 714	27.4
20.3	961 468	629 134	332 334	34.6	26 473	10 567	28.5
19.6	988 078	635 730	352 348	35.7	27 075	10 880	28.7
20.3	989 414	620 625	368 789	37.3	26 675	11 539	30.2
21.0	1 033 207	637 764	395 443	38.3	26 927	12 578	31.8
21.8	1 069 565	651 431	418 134	39.1	29 248	13 407	31.4
21.7	1 078 191	643 388	434 803	40.3	29 792	14 173	32.2
21.1	1 091 324	636 929	454 395	41.6	29 657	15 289	34.0
22.1	1 126 805	637 711	489 094	43.4	30 934	16 605	34.9
24.9	1 141 568	642 805	498 763	43.7	32 239	18 542	36.5
24.3	1 183 151	655 624	527 527	44.6	34 374	20 536	37.4
27.8	1 217 431	667 591	549 840	45.2	39 755	25 860	39.4
29.9	1 286 633	697 704	588 929	45.8	45 254	30 138	40.0
30.2	1 310 229	709 064	601 165	45.9	52 061	35 635	40.6
35.2	1 392 048	749 212	642 836	46.2	62 554	44 595	41.6
36.5	1 481 999	791 699	690 300	46.6	64 369	46 878	42.1
39.7	1 585 408	837 101	748 307	47.2	67 550	50 549	42.8
41.0	1 660 973	867 580	793 393	47.8	72 930	54 821	42.9
40.1	1 771 969	918 021	853 948	48.2	74 435	58 036	43.8
39.4	1 865 475	956 507	908 968	48.7	77 583	62 086	44.5
39.5	1 940 208	987 929	952 279	49.1	77 583	64 897	45.5
44.1	2 070 311	1 048 713	1 021 598	49.3	80 396	73 511	47.8
45.5	2 150 146	1 089 100	1 061 046	49.3	82 553	79 450	49.0

meno. La primera hace referencia a las estrategias de supervivencia económica que cada género puede utilizar, relacionadas a su vez con las estrategias del contexto familiar, que pondrían en la balanza la rentabilidad de la educación en comparación con una ocupación remunerada temprana. Aduce, en segundo lugar, que ese cálculo está influido por las importantes diferencias que existen entre hombres y mujeres con respecto a las oportunidades en el mercado de trabajo. Esta segunda hipótesis depende mucho de su interpretación. Si una familia considera que la mujer será discriminada con independencia de su escolaridad, no invertirá mucho en su educación. Por el contrario, nosotros suponemos que las familias consideran, cada vez más, que sus hijas deberán desempeñarse en el mercado de trabajo, y que si poseen una educación elevada conseguirán tener mejores condiciones socioeconómicas, vivan unidas o no, y a pesar de que exista discriminación. Por último, la explicación podría fundamentarse en las evidencias que demuestran un aprovechamiento y una eficiencia escolar mayores de las mujeres que de los hombres.

De nuestros propios estudios (Cortés y Escobar, 2005) se desprende que hasta 1994 las hijas del estrato alto, es decir, de la clase media alta (profesionales, funcionarios y empresarios no pequeños) pudieron defender su situación de clase en una medida mucho mayor que sus hermanos varones. Es muy posible que ese éxito se debiese a las estrategias y los recursos familiares, que otorgaron a esas mujeres niveles escolares profesionales antes que a todas las demás, en un contexto en el que la educación universitaria era mucho más común entre los hombres de varias clases sociales. Pero es evidente que la profesionalización femenina se ha generalizado, por lo que es probable que actualmente las hijas de la clase media alta tengan que recurrir a otros medios (capital social, dominio de otros idiomas) para poder defender sus posiciones.

La profesionalización de las mujeres, que en el pasado estaba limitada a las hijas de la clase media alta, se ha generalizado, y esto acarrea múltiples consecuencias. Una de ellas es la mayor participación económica de las mujeres profesionales. Otra consecuencia hace referencia al cambio en la vida doméstica. Por una parte, aumentan los hogares de clase media con dos proveedores; por la otra, existen tendencias hacia la conformación de nuevos arreglos domésticos. Es prematuro afirmar que las mujeres de clase media baja podrán exigir mayor igualdad en sus hogares, pero puede suponerse que así será.

Lo que sí es observable es que la cantidad de hombres y mujeres jóvenes con arreglos domésticos no familiares ha crecido notablemente. Otra consecuencia es el auge del consumo alimentario fuera del hogar, que se ha vuelto la regla, por lo menos para la comida de mediodía, que antes era una sacrosanta reunión familiar.

El auge de la educación privada

El catálogo en línea de instituciones de educación superior de la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES) enlista 2828 instituciones de educación superior, tanto públicas como privadas; estas últimas representan algo más del 60%.¹⁶ Esta cantidad contrasta con las 39 instituciones establecidas en el país a mediados del siglo xx, o incluso con las 1 533 instituciones, tanto públicas como privadas, que existían a finales de los años noventa.

El crecimiento de la población matriculada en el nivel superior se explica en gran medida por el aumento del número de establecimientos de educación superior del régimen privado. Estos comprenden un amplio universo, que abarca desde las más costosas y prestigiosas (de “élite”) hasta empresas transnacionales de educación profesional masiva y de bajo costo, e incluye un amplio conjunto de pequeños establecimientos que ofrecen carreras de corta duración, muchos de ellos de calidad dudosa (Rodríguez Gómez, 2004).

La distribución del alumnado según el régimen ha estado determinada, por una parte, por el crecimiento acelerado de las universidades privadas y, por otra, por la creciente creación de institutos y universidades tecnológicas (Luengo González, 2003). El mayor crecimiento de la población escolar del régimen privado (véase el cuadro 5) comenzó en la década de 1990, sobre todo a nivel de licenciatura. Ese aumento podría explicarse por el menor crecimiento de la matrícula de las universidades públicas desde mediados de los años ochenta, cuando los establecimientos privados fueron receptores de la demanda insatisfecha (Márquez Jiménez, 2004). Otro factor que podría explicar el aumento es el fortalecimiento “residual” del sector educativo privado debido a la ausencia de mecanismos de regulación (Acosta Silva, 2002; Rodríguez Gómez, 2004).

¹⁶ ANUIES, Directorio Nacional de Instituciones de Educación Superior [en línea], http://www.anui.es.mx/la_anui.es/diries/ [fecha de consulta: 20 de febrero de 2009].

El estancamiento relativo del gasto público en educación superior supuso la instrumentación de mecanismos más estrictos de selección de los aspirantes, sobre todo en las carreras con más demanda, lo que ha tenido como consecuencia que gran parte de la población que desea ingresar en la educación superior recurra a instituciones privadas, cuyas condiciones de ingreso son más laxas o solo requieren haber superado el nivel inmediato anterior. Los criterios basados en méritos que determinan la admisión en instituciones de prestigio, tanto públicas como privadas, hacen que las personas que han tenido una buena educación de base tengan mayores probabilidades de ser admitidas. La gran mayoría de las clases medias cuentan con mayores ventajas en el acceso a la educación superior pública, ya que al estar mejor preparadas desplazan a sus congéneres de clases inferiores (De Vries, 2005). En múltiples estudios se ha hecho referencia al hecho de que las familias de las clases medias ven en la educación de los hijos un pasaporte seguro a la movilidad ascendente o a la conservación del nivel de clase, lo que las inclina a preferir, incluso por encima de sus posibilidades, la educación privada en los niveles básicos, que es considerada como de mayor calidad que la equivalente del sector público, mientras que la educación superior pública de los grandes establecimientos federales y estatales se encuentra bien valorada (Gilbert, 2004; Ochoa Álvarez, 2008), sobre todo si se tienen en cuenta los altos costos de los establecimientos privados “de élite”.

En resumen, la expansión de establecimientos del sector privado ha transformado la distribución de los estudiantes en el sistema de educación superior: los de muy poco capital cultural asisten a los establecimientos tecnológicos públicos, los de nivel bajo a los establecimientos privados de calidad baja o “absorbedores de demanda”, los de clase media o media alta a las universidades públicas y, por último, los de alto capital financiero y cultural a las universidades y carreras “de élite” (De Vries, 2005).

Financiamiento de la educación superior

En 2000 el Banco Mundial dio a conocer una serie de estudios en los que se sostenía que el gasto público en educación superior era mayoritariamente regresivo, ya que tiende a favorecer a los hogares no pobres que habitan en zonas urbanas (Banco Mundial, 2000; López-Acevedo

y Salinas, 2000). La recomendación de esta instancia exhortaba a los países en desarrollo a centrar sus esfuerzos en la educación básica, desarrollando a su vez mercados de crédito para que los aspirantes pudiesen acceder a la educación superior. Desde ese planteamiento la función del Estado sería regular las imperfecciones del mercado.

El gasto público real en educación, y en educación superior, ha sido claramente creciente de 1990 a 2007 (Coneval, 2008), o de 1994 a 2007 (véase el cuadro 6). Según la distribución porcentual del gasto federal en el sector educativo se observa que, desde mediados de los años noventa, el gasto en esferas tales como la educación para adultos y la administración se redujo a la mitad. El gasto total real aumentó más del 50% en 13 años. En términos demográficos es extraño que el gasto en educación básica aumente casi el 100%, dado que este grupo de edad ya no crece. Esto, curiosamente, se hizo antes de la recomendación del Banco Mundial. El aumento se explicaría por dos razones. En primer lugar, ha habido una serie de reajustes laborales y sindicales que han mejorado los ingresos totales reales de los maestros de *primaria* (grados 1 a 6), con posterioridad al descenso desastroso de sus ingresos sucedido en los años ochenta. Sus sueldos constituyen más del 80% del gasto en este nivel. En segundo lugar, se ha realizado un esfuerzo por alcanzar la educación *básica* universal (grados 1 a 9). Es posible que las nuevas contrataciones de docentes se concentren en los grados superiores de la educación básica.

El presupuesto que menos ha aumentado es el de la educación media superior, lo que llama la atención porque la demanda de este nivel ha crecido muy rápidamente. El gasto para la educación superior ha aumentado un 80%, un poco menos que el de la educación básica. En este nivel el crecimiento de la matrícula ha sido aproximadamente del 5% anual, lo que significa que el gasto por alumno se ha estancado, pero que se cubre a una población mayor. Sin embargo, las plazas de estudio en las universidades públicas han crecido menos que el presupuesto. En otras palabras, los aumentos reales en el presupuesto público para educación superior han sido considerables, pero no han podido hacer frente a una demanda creciente, lo que ha llevado al aumento del gasto privado en esta esfera para los hogares de deciles bajos y medios. El gasto total ha sido notablemente impermeable a las crisis, aunque es evidente que en 1997-2000 se otorgó una clara prioridad al gasto en educación básica, en detrimento de la enseñanza media, la enseñanza superior y "otros".

Ha habido un aumento real del presupuesto público destinado a la educación superior, pero la brecha con respecto a la demanda ha crecido, por lo que puede suponerse que el gasto privado en educación superior ha crecido en la medida en que ha aumentado la población en instituciones privadas. En las ENIGH 1992-2006 se ha publicado el

Cuadro 6. Destino del gasto federal educativo,^a 1994-2007

(En millones de pesos a precios de 2003)^b

Año	Total	Gasto federal por tipo educativo			
		Básica	Media superior	Superior ^c	Otros ^d
1994	210 796	109 380	20 891	35 267	45 258
1995	216 825	113 696	27 992	39 056	37 299
1996	235 055	126 692	29 934	41 403	37 026
1997	246 001	139 278	28 277	40 456	37 990
1998	267 066	171 677	27 614	49 579	18 195
1999	272 473	174 006	27 286	49 405	21 777
2000	286 796	185 799	27 570	51 790	21 637
2001	289 345	185 261	29 708	55 225	19 150
2002	294 658	188 838	28 214	56 833	20 773
2003	307 407	198 579	28 865	58 114	21 849
2004	308 799	197 658	29 945	59 560	21 636
2005	324 588	202 291	35 198	64 156	22 944
2006	337 708	215 041	31 787	62 216	28 664
2007 ^e	329 083	207 528	33 556	63 235	24 764

FUENTE: Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación (INEE), Banco de Indicadores Educativos [en línea], <http://www.inee.edu.mx> [fecha de consulta: 20 de marzo de 2009].

^a Estimaciones a partir de información del *Primer Informe de Gobierno de la Presidencia de la República, 2007*, y del índice nacional de precio productor (INPP) para los servicios de educación del Banco de México de enero de 1994 a septiembre de 2007.

^b Se anualizó el INPP mensual para los servicios de educación por origen de la producción total de base diciembre de 2003 y se tomó como referencia el mismo año. Para 2007 se utilizaron los índices disponibles de enero a septiembre.

^c Comprende también el gasto de investigación de instituciones de educación superior.

^d Incluye el gasto destinado a capacitación para el trabajo, alfabetización, educación primaria y secundaria para adultos, fomento de la cultura y el deporte, así como gastos de la administración central.

^e Estimado.

gasto en educación, cultura y esparcimiento (se reportan agregados). En primer lugar, la clase media baja (deciles 6-8) ha gastado una proporción sustancialmente menor que la clase media alta (deciles 9-10) (véase *infra*). Esa brecha es relativamente estable, aunque el gasto ha crecido sustancialmente como proporción del gasto total. La clase media alta ha erogado un 50% más de su gasto total —y de un ingreso mucho mayor, es decir de más del 100% en términos absolutos— en esta esfera. Para ambas clases estos gastos llegaron a su máximo en 2000 y posteriormente se estancaron (clase media precaria) o disminuyeron (clase media alta). El análisis de los deciles por separado, sin embargo, muestra que los hogares del decil 9 siguieron incrementando su gasto educativo, mientras que es el decil 10 el que lo redujo a partir de 2000. Esto puede deberse a la participación creciente del decil 9 en la educación superior privada. En otras palabras, de todos los deciles de ingreso analizados solo el 10 muestra un máximo, seguido de una reducción real después de 2000. No queda clara la razón de esta reducción. Aunque el ingreso de este decil no ha crecido, lo mismo pasa con el ingreso del decil 9, que sin embargo sí ha aumentado su gasto en esta esfera. La calidad de la educación media y superior privada a la que tienen acceso los deciles 6-8 (e inferiores) es motivo de preocupación. La empresa privada con mayor cantidad de estudiantes en la actualidad es una transnacional que tiene matrículas relativamente bajas y en la cual el gasto por alumno es bastante inferior.

En México existe un vivo debate sobre la equidad del gasto educativo. Aunque el gasto federal en educación superior (pública) ha sido muy poco equitativo (en 1992 menos del 0.5% de los hogares del decil 1 tenía estudiantes universitarios, mientras que en el decil 10 ese porcentaje era de casi el 30%, es decir, en casi todos los hogares donde había personas en la edad correspondiente), en un estudio de la Secretaría de Hacienda del año 2002 se afirmaba que el gasto público total en educación se distribuía de manera casi igualitaria en el conjunto de la estructura de ingresos: el decil 1 absorbía el 9% del subsidio, mientras que el decil 10 se beneficiaba del 8%, y algunos deciles intermedios obtenían porcentajes ligeramente superiores. Por otra parte, gracias a programas sociales como Oportunidades y por otras razones, la cantidad de hijos de las familias pobres que ingresan a la educación media superior ha aumentado rápidamente, y su crecimiento relativo en las universidades públicas es muy notorio, por lo que sería un mal momento para reducir el subsidio a esas universida-

des que, por otra parte, se han resistido, en general, a aplicar sistemas de pago diferenciados por el estrato socioeconómico.

En síntesis, a pesar de las crisis y de la reestructuración del gasto público, el gasto federal en educación, y en educación superior en particular, ha crecido rápidamente. Ese aumento ha significado un aumento real del gasto por alumno hasta finales del decenio de 1990, que posteriormente se ha estancado. A pesar de ese incremento la demanda ha sido tal que se ha desbordado, y las universidades privadas han recibido esa demanda residual. Mientras que la clase media alta siempre ha optado libremente por las carreras de corte empresarial de las universidades privadas de prestigio, para la clase media baja enviar a los hijos a una institución privada de segunda categoría se ha convertido en una opción forzada. En otras palabras, hasta 2001 la clase media no fue víctima de un reordenamiento neoliberal en la educación superior. Sin embargo, el gasto de la clase media en educación superior ha sido creciente, lo que se explica, en buena medida, por su necesidad de recurrir a instituciones privadas. El problema, desde un punto de vista sociológico, es que tanto el sector público como el privado están claramente estratificados, y que quienes obtengan grados de instituciones públicas o privadas de menor calidad, o enfrenten un nicho profesional saturado, seguramente no podrán ejercer su profesión, o lo harán con una paga muy inferior a la de los que hayan asistido a instituciones de élite. La clase media alta cuenta con el capital humano, social y financiero para mantenerse en instituciones de élite, que son relativamente prometedoras. Pero la inversión en educación superior de segundo nivel está lejos de garantizar el acceso a ocupaciones y niveles de vida identificados con la clase media. En otras palabras, la clase media baja está invirtiendo más, en un contexto cada vez más selectivo, competitivo y saturado, lo que la hará permeable a los avances de los hijos de la clase trabajadora que han ingresado por primera vez a instituciones públicas de educación superior. Por lo tanto, puede concluirse que todos los estratos de ingresos correspondientes a la clase media están gastando más en educación, con la excepción del estrato más alto. Sin embargo, la ampliación del gasto federal en educación superior ha supuesto que ese incremento no sea muy significativo.

Por otra parte, la clase media precaria que es trabajadora en este sector —la Secretaría de Educación Pública es el mayor empleador de México— hizo frente a un empeoramiento de los sueldos durante

los años ochenta, pero todo indica que a partir de ese momento ha habido una recuperación de sus ingresos. Esa recuperación se debió en parte a aumentos salariales directos, pero en gran medida también a la creciente participación de los trabajadores en programas especiales de bonificación, que buscan formalmente incrementar la productividad de los trabajadores y la calidad de los servicios. No queda claro que hayan tenido ese efecto. La calidad de la educación mexicana se mantiene estable y figura en la media de los países latinoamericanos que participan en la prueba PISA (los mayores y más desarrollados) y en el extremo inferior de los países miembros de la OCDE. No obstante, actualmente se cuenta con mejores instrumentos que permitirán evaluar el desempeño del sector a partir de 2005-2006, cuando se universalizaron las pruebas de desempeño en las escuelas.

GASTO PÚBLICO Y PRIVADO EN LOS SERVICIOS DE SALUD

A la hora de abordar el análisis del gasto en salud de forma análoga al de la educación cabe plantearse si la restructuración del gasto ha sido tal que el costo y la calidad de vida de la clase media se han visto claramente afectados. La evolución de los servicios de salud es más compleja que la de la educación. Hasta principios de los años ochenta en México se desarrolló un sistema estratificado de atención; en el nivel más bajo, llamado “de atención a población abierta”, la Secretaría de Salud atendía a quienes no tenían derecho a ningún servicio específico, con un presupuesto por paciente extremadamente bajo. En un segundo nivel estaban las instituciones para “derechohabientes”,¹⁷ a las que se ingresaba por medio de una relación laboral formal propia o del jefe de la familia. Estos eran vistos como relativamente privilegiados, y hasta esa fecha recibían una atención de buena calidad. En el tercer nivel figuraban los servicios privados de excelencia. Sin embargo, de manera parecida a la educación, había una demanda insatisfecha muy amplia de servicios de salud entre los sectores populares urbanos y los rurales, por lo

¹⁷ Esas instituciones son el Instituto Mexicano del Seguro Social para los trabajadores formales privados y sus familias y el Instituto de Seguridad Social al Servicio de los Trabajadores del Estado y otros similares para los trabajadores de sectores estratégicos del sector público.

que existía —y aún subsiste— un sector privado amplio, de costo y calidad muy variables.

Las sucesivas crisis redujeron los ingresos de los trabajadores, el crecimiento del empleo formal y la recaudación de los institutos para trabajadores formales, además de que la población envejeció y empezó a jubilarse, lo que empeoró sus finanzas. Los trabajadores con ingresos mermados se dirigieron cada vez más a los servicios públicos de ambos estratos. Por esa razón los institutos para derechohabientes en primer lugar se saturaron y recortaron gastos, y posteriormente se reestructuraron, lo que en México implicaba reestructurar también el sistema de pensiones, porque esos institutos prestan ambos servicios.

En el cuadro 7 se muestra la evolución del gasto público en salud de 1990 a 2007, y se incluyen ambos estratos de los servicios públicos. Como puede observarse, el gasto en salud estuvo más afectado por la crisis de 1994-1995 que el gasto en educación. El nivel de gasto de 1994 no se superó hasta 1999. Sin embargo, la tendencia del gasto es aún más alcista que en la educación. El gasto total real en educación creció un 50%, mientras que el de salud aumentó un 200%. Se ha dado prioridad al gasto en servicios a población abierta o carente de derechohabiencia, que suele ser la más pobre. Dicho gasto se ha multiplicado por 6.5, mientras que el dirigido a la antigua población privilegiada o derechohabiente se ha multiplicado por 2.3. La diferencia en el gasto per cápita entre ambos servicios se ha reducido notablemente.¹⁸

La tendencia muy favorable del gasto en salud sugiere que la clase media precaria no debería haber enfrentado problemas especiales para seguir teniendo acceso a esos servicios, a pesar de que se ha hecho un esfuerzo por atender a los más pobres, porque el gasto se ha ampliado notablemente. En todo caso, los menos favorecidos serían los antiguos privilegiados, los trabajadores formales (manuales y no manuales) de los sectores público y privado, que están envejeciendo y requieren más servicios. Desde luego, una parte importante de estos coincide con la clase media precaria, sobre todo en el sector público. En todo caso, la drástica disminución de ingresos de la clase media

¹⁸ No se aborda con detalle la reestructuración del gasto en salud y los diversos programas y sistemas que se han reformado o creado, que benefician sobre todo a grupos definidos como pobres según diversas metodologías de los programas sociales. Tampoco se examina la descentralización del gasto en salud, que determina los distintos sectores estatales que figuran en el cuadro.

precaria y su mayor recurso a instituciones públicas es anterior al periodo del cuadro.¹⁹

La clase media alta prefiere no utilizar esos servicios, y se dirige casi siempre a canales privados, con seguro o sin él, aunque existen algunos servicios de excelencia en clínicas públicas que sí son buscados por esa clase. Por lo tanto, a pesar de la restructuración de los servicios de salud no deberían haberse producido demasiados cambios en los patrones de gasto de los dos estratos de la clase media. Efectivamente, el análisis del gasto privado en salud a partir de la ENIGH 1992-2006 muestra que la clase media precaria ha dedicado una pequeña proporción de su gasto total a salud (el 2.6%), y la clase media alta un porcentaje solo un 10% mayor (de un ingreso mayor) (véase la siguiente sección). La tendencia es muy ligeramente alcista, con fluctuaciones menores. En todo caso, es más consistente el alza en el gasto de la clase media precaria, lo que podría estar relacionado con el menor aumento del gasto público en salud para la población derechohabiente. De los análisis detallados se desprende que los gastos privados que aumentan son los de medicamentos y los hospitalarios, y no los servicios personales de los médicos. Además, en el sector privado de la salud también se da un proceso de concentración. La empresa más exitosa en la actualidad es el Grupo Ángeles Servicios de Salud, que posee hospitales en todo el país y contratos de servicios con las principales empresas aseguradoras.

El breve examen del gasto público y privado en salud permite concluir que el Estado ha prestado mucha más atención y recursos a este servicio, por lo que no hay cambios notables en los gastos a los que debe hacer frente ninguno de los dos estratos de la clase media. Es posible que se haya experimentado un “desplazamiento” de la clase media precaria al mejorar los derechos de los servicios públicos de salud dirigidos a los más pobres, que ahora son beneficiarios de programas con acceso filtrado por pruebas socioeconómicas (programa Oportunidades y Seguro Popular), y que este hecho explique el mayor gasto afrontado por la clase media precaria. No obstante, el incremento real del gasto público es tan grande que posiblemente eso no sea cierto.

La clase media, sobre todo la clase media precaria, también es empleada en este sector. La precarización y flexibilización que, además

¹⁹ Desde luego, una parte de la clase media precaria es prestadora de estos servicios. Sus condiciones de trabajo se flexibilizaron y precarizaron durante buena parte del periodo, aunque recientemente se han otorgado plazas permanentes y mejores condiciones de trabajo y de jubilación a una cantidad sustancial de esos trabajadores.

Cuadro 7. México: Gasto público en salud, 1990-2007
(En miles de pesos constantes [2007=100])

<i>Año</i>	<i>Gasto público total en salud^a</i>	<i>Gasto público para la población asegurada^b</i>	<i>Gasto público para la población no asegurada^c</i>	<i>Gasto federal en salud^d</i>	<i>Gasto estatal en salud^e</i>	<i>Población</i>
1990	97 341 766.6	78 858 621.9	18 483 144.7	18 483 144.7	0.0	84 645 775.5
1991	122 970 499.6	100 026 952.3	22 943 547.2	22 943 547.2	0.0	86 291 473.0
1992	137 418 680.9	111 510 099.3	25 908 581.6	25 908 581.6	0.0	87 934 417.5
1993	147 686 166.0	119 081 619.8	28 604 546.2	28 604 546.2	0.0	89 570 368.0
1994	162 692 313.1	130 919 319.4	31 772 993.7	31 772 993.7	0.0	91 188 964.5
1995	126 209 790.7	100 077 738.2	26 132 052.5	26 132 052.5	0.0	92 781 885.0
1996	121 308 100.4	92 759 293.6	28 548 806.8	28 548 806.8	0.0	94 349 551.0
1997	146 085 130.8	106 434 299.5	39 650 831.3	39 650 831.3	0.0	95 888 215.5
1998	156 401 828.8	113 197 434.8	43 204 394.0	43 204 394.0	0.0	97 390 676.5
1999	180 262 514.8	124 594 699.7	55 667 815.2	47 530 673.6	8 137 141.6	99 257 983.0
2000	191 408 617.9	129 324 599.1	62 084 018.9	52 638 753.8	9 445 265.0	100 569 263.0
2001	200 694 002.0	133 877 942.3	66 816 059.8	56 612 793.6	10 203 266.1	101 826 249.0
2002	206 688 297.6	136 407 587.0	70 280 710.7	58 078 492.2	12 202 218.4	103 039 964.0

2003	226 434 628.6	151 556 767.1	74 877 861.5	62 867 561.6	12 010 299.9	104 213 503.0
2004	257 698 656.5	173 554 671.1	84 143 985.4	70 374 466.8	13 769 518.5	105 349 837.0
2005	263 225 654.3	163 322 005.7	99 903 648.6	83 628 349.9	16 275 298.7	106 451 679.0
2006	275 883 714.7	166 001 442.9	109 882 271.8	92 362 728.3	17 519 543.5	107 525 207.0
2007 ^f	299 483 326.0	174 396 279.6	125 087 046.3	103 003 146.3	22 083 900.0	108 576 411.0

FUENTE: Secretaría de Salud, Dirección General de Información en Salud. Sistema de Cuentas en Salud a Nivel Federal y Estatal (Sicuentas), México, 2008 [en línea], <http://sinais.salud.gob.mx> [fecha de consulta: 20 de febrero de 2009].

^a El gasto público total en salud = gasto público en salud para la población asegurada + gasto público en salud para la población no asegurada.
El gasto público total en salud = gasto federal en salud + gasto estatal en salud.

^b El gasto público en salud para la población asegurada = gasto del IMSS + gasto del ISSSTE + gasto en salud de Pemex.

^c El gasto público en salud para la población no asegurada = gasto estatal en salud + gasto del ramo 12 + gasto del FASSA + IMSS-Oportunidades.

^d El gasto federal en salud = gasto de Ramo 12 + gasto del FASSA + IMSS-Oportunidades.

^e Es el gasto en salud efectuado por estados.

^f Estimaciones.

Cuadro 8. Cuidados médicos y conservación de la salud:
Hogares por grandes rubros del gasto corriente monetario
trimestral por deciles de hogares, 1992 a 2006
(Estructura porcentual)

Total	Deciles										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1992	2.5	1.8	2.5	2.3	3.0	2.4	3.5	2.6	2.3	2.3	2.4
1994	2.7	2.9	2.4	2.6	2.6	2.4	2.4	1.9	2.6	2.9	3.1
1996	2.6	1.9	2.6	3.4	2.8	2.4	2.3	2.3	2.3	2.7	2.8
1998	2.6	3.0	3.1	2.8	2.1	2.4	3.7	2.3	2.0	2.2	2.9
2000	2.7	3.2	3.1	2.9	3.1	2.8	2.3	2.8	2.3	3.1	2.6
2002	2.4	2.7	3.3	2.2	2.4	2.3	2.3	2.4	2.0	2.9	2.2
2004	3.0	3.4	3.1	2.9	3.0	2.9	2.6	2.9	3.2	3.0	3.1
2005	2.7	3.9	3.9	2.8	2.6	3.1	2.7	2.8	2.7	2.3	2.6
2006	3.1	3.3	2.9	2.6	3.5	2.6	2.6	2.7	3.1	3.1	3.4

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), "ENIGH: Síntesis histórica 1992-2006, Hogares por grandes rubros de gasto corriente monetario trimestral por deciles de hogares" [en línea], <http://www.inegi.org.mx> [fecha de consulta: 15 de enero de 2009].

de la caída del ingreso, afectaron a la clase media precaria trabajadora del sector en los años ochenta no se han revertido totalmente, pero los sindicatos han conseguido que, con las reestructuraciones, se abran plazas para más trabajadores, por lo que su situación ha mejorado ligeramente.

CONSUMO

Aunque la transformación "estructural" del consumo de la clase media ocurrió durante los años ochenta, con inflaciones y devaluaciones fuera de control que nunca fueron compensadas, el periodo de mayor interés en el presente estudio también estuvo determinado por una crisis, la de 1994-1995. En el cuadro 9 se resume la estructura del consumo de ambas clases medias en 1992-1994 y en 2005-2006 (se sumaron y promediaron los resultados de dos encuestas en cada columna, para reducir las variaciones muestrales).

Las principales diferencias corresponden al gasto en alimentos y bebidas, que en términos relativos es mucho menor en la clase media alta, y al gasto educativo, que en la clase media alta es mucho mayor. Los cambios principales experimentados en ambos grupos van en el mismo sentido. En la clase media precaria el principal aumento corresponde a “transporte y comunicaciones”, en donde es muy probable que el incremento del gasto en telefonía móvil desempeñe un papel importante. En 1992 había menos de medio millón de usuarios, y en diciembre de 2008 llegaban a los 73 millones. Cabe señalar que la clase media precaria y los grupos de menores ingresos, urbanos y rurales, normalmente están inscritos como usuarios de “prepago” (sin crédito), y que las tarifas de ese servicio son más de 100% más elevadas que las tarifas de la telefonía “por contrato” o a crédito, en las que, además, los aparatos suelen regalarse a cuenta del servicio. Este último tipo de contrato funciona entre quienes tienen un crédito bien establecido, y predomina entre los empleados estables, los funcionarios,

Cuadro 9. Cambios en la composición total del gasto, clase media precaria y clase media alta, 1992-2006

	<i>Clase media</i>		<i>Clase media alta</i>	
	<i>1992-1994</i>	<i>2005-2006</i>	<i>1992-1994</i>	<i>2005-2006</i>
INGRESO (%) ^a	100.0	100.0	100.0	100.0
Gasto corriente monetario total	70.6*	76.8	70.4	76.4
Alimentos y bebidas	28.2	25.8	18.8	17.5
Vestido y calzado	5.3	4.7	5.4	4.8
Vivienda, mantenimiento, energía	6.5	7.5	5.3	6.4
Artículos del hogar, muebles	5.5	4.4	6.3	5.3
Salud	2.4	2.8	2.7	2.9
Transporte y comunicaciones	10.1	14.7	13.0	16.0
Educación, diversión y cultura	7.4	9.6	12.5	14.4
Cuidado personal, transferencias, diversos	5.6	7.5	6.1	9.1

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), “ENIGH: Síntesis histórica 1992-2006, hogares por grandes rubros de gasto corriente monetario trimestral por deciles de hogares” [en línea], <http://www.inegi.org.mx> [fecha de consulta: 15 de enero de 2009].

^aLa suma de los rubros puede no equivaler con exactitud al gasto total debido al redondeo.

los profesionales y los empresarios (y sus familias). La clase media precaria también ha aumentado sustancialmente los gastos educativos, lo que podría explicarse debido a su acceso creciente a la educación superior en general y a la educación privada en particular. Por último, el rubro de “diversos” ha aumentado de manera importante. Este incluye transferencias y regalos a otros hogares. Ha disminuido notablemente el gasto en alimentación y en artículos para el hogar y muebles.

Entre la clase media alta “transportes y comunicaciones” también absorbe una porción creciente del gasto, seguido por “diversos”. Existe un aumento en el gasto educativo, pero es menor. Al igual que en la clase media precaria, disminuye el gasto en alimentos y en artículos para el hogar, aunque en menor proporción.

Existen otras similitudes, aunque en rubros menos importantes. Ambos grupos han aumentado el gasto en salud: la clase media precaria casi 20%, mientras que la clase media alta menos del 10%. Las tendencias comunes sugieren que existe una homogeneidad importante entre ambas.

México es un mercado importante para el consumo “de prestigio” o “premium”. Solo Montblanc, por ejemplo, realizó en México, en 2008, ventas por un valor de 1 800 millones de dólares, siendo este país, con diferencia, su principal mercado en América Latina. Dicha empresa vende en México, en ocasiones, el 10% de sus objetos de colección, que llegan a costar 200 mil dólares. Lo mismo sucede con muchas otras marcas de prestigio. En 2007, en un mercado interno de un millón de unidades, se vendieron 45 mil automóviles y furgonetas de marcas “premium” (sin contar los vehículos pesados y las camionetas). El consumo de lujo ha descendido con la crisis de 2008-2010. Desde luego, el 1% situado en la cúspide de la distribución del ingreso que no aparece en las encuestas es el principal consumidor de estos bienes, pero la clase media alta también es una consumidora significativa.

Podría considerarse que el tipo de consumo de las clases medias precarias indica que se esfuerzan por poseer bienes distintivos de clase; sin embargo, la insuficiencia del ingreso para poder adquirir esos artículos las obliga a movilizar distintas estrategias. Una de ellas consiste en recurrir a sistemas de crédito, tanto formales como informales, que inciden de manera negativa en su capacidad de acumulación de un acervo financiero. Otra es la búsqueda de artículos “de imitación”, cuyos precios son más asequibles para su nivel de ingresos.

La expansión de la telefonía celular, por citar un ejemplo, ha hecho que sea posible contar con modelos “de punta”, incluso para esta fracción de la clase media, gracias a los planes de crédito que ofrecen las compañías distribuidoras del servicio. Estas dan la posibilidad de adquirir los equipos a plazos con montos módicos, aunque prolongados y con altos intereses, sin exigir grandes requisitos de ingreso ni garantías. Cabe mencionar que son sobre todo los miembros jóvenes del hogar (adolescentes y adultos jóvenes) los que adquieren los aparatos de características más sofisticadas.

Las grandes cadenas extranjeras de supermercados, en las que los hogares de este estrato suelen realizar sus compras cotidianas, también ofrecen posibilidades de crédito con condiciones similares: plazos largos, intereses altos y pagos bajos. Este tipo de establecimientos ofrecen una amplia gama de productos (alimentos, muebles, artículos para el hogar, vestimenta, electrodomésticos, entre otros) a precios más bajos que los establecimientos especializados o de bienes suntuarios. No es sorprendente que esas clases se encuentren con endeudamientos importantes por esos créditos no bancarios. Además de las facilidades para adquirir productos que ofrecen esas cadenas de supermercados, también hay que tener en cuenta el consumo del “espacio”, pues acudir a esos establecimientos, en detrimento de otros, también puede ser un distintivo de clase (López S0antillán, 2008).

Los miembros de estos estratos recurren asimismo, en gran medida, a los sectores comerciales informales, como los mercados ambulantes, los establecimientos de mercancías introducidas al país ilegalmente, conocidos como “fayucas”, en los cuales los precios son notablemente más bajos que los de los establecimientos formales, o a la compra en “abonos” con conocidos. En muchos casos las mercancías ofrecidas por este tipo de comercio son productos apócrifos de grandes marcas que gozan de popularidad, sobre todo del país vecino del norte. Esto les permite poseer un capital simbólico que los distingue lo más cercanamente posible como miembros de esta clase, en un intento de reducir la vulnerabilidad de su presencia en este grupo. Sin embargo, al ser un recurso masivo, su potencial de distinción no es elevado.

En un extremo cultural opuesto se encuentran las “tribus urbanas”, grupos definidos por modas de vestido, de cabello y corporales, música, puntos de reunión e intercambio, y otros marcadores notablemente contrarios a los dominantes. Estos grupos pertenecen a la clase media precaria, normalmente empobrecida, y a grupos popula-

res urbanos. Son un foco de desconfianza para las autoridades y las familias del primer grupo, y objeto rutinario de extorsión por parte de la policía. Las empresas tienden a descalificarlos para puestos de atención al público, o exigirles cambios radicales en su apariencia (incluso operaciones para borrar tatuajes visibles). El argumento es que son marcadores de membresía de pandillas y de hábitos nocivos, tanto personal como socialmente (del consumo de drogas, por ejemplo). Incluso las fábricas de grandes centros urbanos han tendido a no contratar a personas de los barrios en los que estos grupos alternativos tienen una presencia conocida, independientemente de la apariencia o el currículum de los candidatos. En ocasiones han llegado a preferir contratar a personas de pequeños pueblos aledaños a las ciudades y ofrecer el transporte.

Es difícil precisar hasta qué punto la sociedad “conformista” conoce y juzga correctamente a estos grupos. Es cierto que por su apariencia coinciden con frecuencia con grupos organizados claramente en pandillas que, por lo menos, consumen drogas, si no es que roban. La mayor parte de los muertos de la guerra contra el narcotráfico que se desarrolla en México en la actualidad pertenecen a esas pandillas. Por drogas, armas y dinero pueden ser inducidos a actuar para las mafias como sicarios, “burros”,²⁰ “narcomenudistas” o agentes de distracción de operaciones de los cárteles. Son muy útiles porque no suelen tener información valiosa, y también por ese motivo son prescindibles. Es por ello que los cárteles no invierten en su entrenamiento, ni los toman en cuenta para ascender en su estructura. Sin embargo, la gran mayoría de las “tribus urbanas” no tiene esas conexiones.

No obstante, pertenecer a una “tribu urbana” implica aceptar un mensaje confuso o articulado de resistencia y rechazo a la cultura hegemónica, que empieza por el consumo de la clase media y la política, y puede extenderse a las escuelas, los empleos estándar y los valores y las formas de vida de sus familias. En muchos casos es una fase o una moda transitoria que coincide con la adolescencia.

Como la represión de la policía y el ejército se ha recrudecido, estos grupos han tendido a hacerse menos notorios, y las estrategias de los gobiernos metropolitanos para cooptarlos mediante actividades culturales, comerciales y musicales son cada vez más escasas.

²⁰ Se llama “burros”, por analogía con las bestias de carga, a los que transportan cantidades moderadas de droga para los cárteles, desde México a Estados Unidos, entre regiones y ciudades o incluso entre barrios.

CONCLUSIONES

La clase media mexicana puede diferir de la de otros países de América Latina porque: i) crece con posterioridad a la de países como Argentina y Uruguay; ii) cuando crece y parece consolidarse más es en el periodo de industrialización mediante sustitución de importaciones, que acabó en 1982, y iii) a partir de esa crisis no se ha beneficiado de periodos de crecimiento económico estable prolongados, a diferencia, por ejemplo, de Brasil, Chile y Costa Rica.

Nuestra hipótesis inicial, que coincide con la de algunos analistas anteriores, era que esta clase media probablemente estuviera empobrecida y estancada, incluso “asesinada”. Sin embargo, observamos que es útil pensar en ella en términos de dos estratos principales, y que estos difieren en su capacidad para enfrentar las crisis, en el tipo de crisis que los golpea y en la capacidad de recuperación. Todo indica que la clase media precaria —hasta ahora no profesional— sufrió acusadamente los embates de la crisis y la inestabilidad de los años ochenta, y que no ha recuperado su nivel de vida anterior. Sus estrategias para abordar esas crisis no fueron muy exitosas. Pero la clase media alta, aunque ha sufrido esos embates (y perdió muchos activos en la crisis financiera de 1994-1995), parece recuperarse y ser capaz de incrementar sus acervos. Además, esta fracción de clase parece mantener un acceso privilegiado a las instituciones de élite, lo que le permitirá reproducirse en nichos y estratos ocupacionales y empresariales privilegiados.

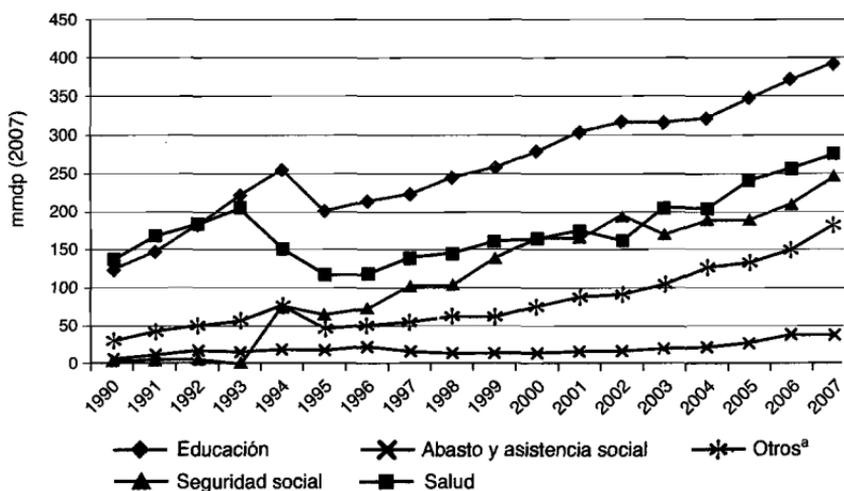
La reestructuración del Estado ha sido limitada. Se ha reforzado su gasto social, que está cada vez más vigilado y evaluado, aunque subsisten grandes áreas de gasto ajeno a programas sociales cuya evaluación debe reforzarse. Esto significa que, hasta hace muy poco,²¹ el cambio no parece haber afectado especialmente a ninguno de los dos estratos, aunque la clase media precaria ha aumentado el gasto en educación y salud. En todo caso ese gasto mayor, junto a su menor nivel de vida desde 1982, la ponen a competir con otros estratos sociales que por primera vez tienen acceso a la educación superior. Sin embargo, el Estado es en gran medida responsable del empeoramiento, ya que al ser el mayor empleador de la clase media precaria hizo que en los años ochenta los ingresos y el nivel de vida de esa clase disminuyeran,

²¹ La dinámica del gasto en educación superior se ha estancado en 2001 y 2007.

y no los ha recuperado todavía. Por lo tanto, en varios sentidos la clase media precaria es cada vez menos distintiva y más parecida a otros "grupos populares urbanos", aunque habrá que evaluar la eficacia de sus esfuerzos por distinguirse de ellos en el desempeño de la siguiente generación.

Nuestro diagnóstico final es de un optimismo muy moderado. Sin duda, las crisis y la falta de crecimiento estable han operado en contra de la clase media. La clase media alta vive igual o mejor que en 1982, la clase media baja un poco peor. El ejemplo de los periodos de crecimiento estable es que en ellos la clase media ha incrementado su riqueza, su ingreso y su capacidad de separarse del resto. Tal vez, a pesar de que las crisis han tenido un efecto muy negativo en el conjunto de la sociedad, México sería más desigual si se hubiera prolongado el crecimiento estable. En contra de esta tendencia solo operan algunos programas sociales, que cada vez son más eficaces pero suponen una redistribución mínima del ingreso total.

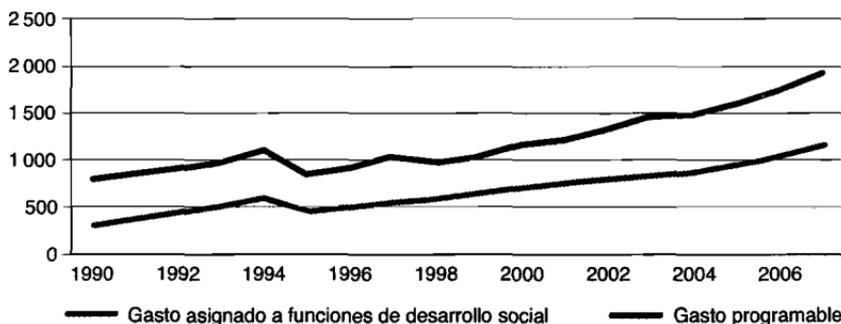
Gráfica 1. México: Gasto social según la clasificación funcional, 1990-2007
(En miles de millones de pesos de 2007)



FUENTE: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), *Informe de evaluación de la política de desarrollo social en México*, México, 2008, p. 63, y elaboración propia sobre la base de datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados, información de la Cuenta Pública Federal (1990 a 2006) y Cuenta de la Hacienda Pública Federal 2007.

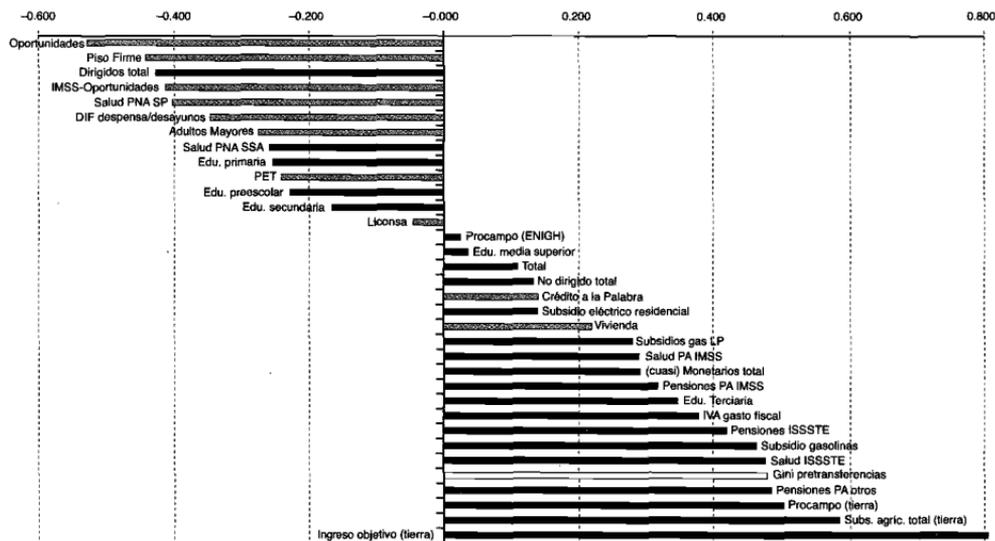
^a Incluye, de 1990 a 2002, el gasto en los rubros laboral y de desarrollo regional y urbano, y de 2003 a 2007 el gasto en los rubros de urbanización, vivienda y desarrollo regional, y agua potable y alcantarillado.

Gráfica 2. Gasto social en México, 1990-2007
(En miles de millones de pesos de 2007)



FUENTE: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), *Informe de evaluación de la política de desarrollo social en México*, México, 2008, p. 61.

Gráfica 3. Coeficientes de concentración del gasto social, 2006^a



FUENTE: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), *Informe de evaluación de la política de desarrollo social en México*, México, p. 80; John Scott, "Gasto público y desarrollo humano", *Informe sobre desarrollo humano México 2008-2009*, México, y elaboración propia sobre la base de ENIGH 2006; "Módulo de Programas Sociales", Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, bases administrativas de ASERCA; bases de matrícula de la Secretaría de Educación Pública; Cuenta Pública Federal 2006; Secretaría de Salud, cuentas nacionales y estatales de Salud.

^a Las columnas en gris claro se refieren a programas dirigidos, las columnas en gris oscuro a programas no dirigidos.

Todos los programas dirigidos, excepto Oportunidades, se obtienen del "Módulo de Programas Sociales" de la ENIGH 2004. Los coeficientes de concentración se calcularon a partir de la distribución de los beneficios recibidos por los hogares ordenados por ingreso corriente total per cápita, excepto en el caso de los subsidios agrícolas, que se han obtenido a partir de la distribución de beneficios recibidos por los productores ordenados por la extensión de tierra registrada en las bases de ASERCA.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta Silva, Adrián (2002), "En la cuerda floja. Riesgo e incertidumbre en las políticas de educación superior en el foxismo", *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, vol. 7, núm. 14.
- Balán, Jorge, Elizabeth Jelin y Harley Browning (1977), *El hombre en una sociedad en desarrollo: Movilidad geográfica y social en Monterrey*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Banco Mundial (2000), *Higher education in developing countries: Peril and promise*, Washington, D. C.
- Blanco, Mercedes (1999), "Mujeres profesionistas de clase media: Procesos de decisión e inserción laboral", *Revista Nueva Antropología*, vol. 16, núm. 55.
- Coneval (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social) (2008), *Informe de evaluación de la política de desarrollo social en México*, México.
- Cordera Campos, Rolando y Enrique González Tiburcio (1991), "Crisis and transition in the Mexican economy", M. González de la Rocha y A. Escobar (eds.), *Social responses to Mexico's economic crisis of the 1980's*, San Diego, Center for U. S.-Mexican Studies, Universidad de California.
- Cortés, Fernando (2000), *Procesos sociales y desigualdad económica en México*, México, Siglo XXI.
- Cortés, Fernando y Agustín Escobar (2005), "Movilidad social intergeneracional en el México urbano", *Revista de la CEPAL*, núm. 85 (LC/G.2266-P), Santiago de Chile, CEPAL, abril.
- (2007), "Modelos de acumulación de capital y movilidad social: Un estudio en seis ciudades mexicanas", F. Cortés, A. Escobar y P. Solís (eds.), *Cambio estructural y movilidad social en México*, México, El Colegio de México.
- Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava (1991), *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento: La distribución del ingreso familiar en México (1977-1984)*, México, El Colegio de México.
- De Vries, Wietse (2005), "¿Privado vs. público?", *Revista de Educación Superior*, vol. 34, núm. 3.
- Escobar, Agustín y Bryan Roberts (1991), "Urban stratification, the middle classes, and economic change in Mexico", M. González de la Rocha y A. Escobar (eds.), *Social responses to Mexico's economic crisis of the 1980's*, San Diego, Center for U. S.-Mexican Studies, Universidad de California.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (1994), *Trabajo femenino y vida familiar en México. ¿Por qué trabajan las mujeres?*, México, El Colegio de México.
- Gilbert, Dennis (2004), "Magicians: The response of middle-class Mexican

- households to economic crisis”, *Journal of Latin American Anthropology*, vol. 10, núm. 1.
- Gilbert, Dennis (2005), “La clase media mexicana y la crisis económica de mediados de los años noventa”, *Estudios Sociológicos*, vol. 23, núm. 2.
- González de la Rocha, Mercedes (1994), *The resources of poverty. Women and survival in a Mexican city*, Oxford, Blackwell.
- González de la Rocha, Mercedes y Agustín Escobar (1986), “Crisis and adaptation: Households of Guadalajara”, *Texas Papers on Mexico*, Austin, Texan Institute of Latin American Studies.
- Guerrero, Isabel, Luis Felipe López-Calva y Michael Walton (2006), *La trampa de la desigualdad y su vínculo con el bajo crecimiento en México*, Washington, D. C., Banco Mundial.
- Huesca Reynoso, Luis (2005), “Polarización por subgrupos socioeconómicos en México: 1984-2002”, *Estudios Sociales: Revista de Investigación Científica*, vol. 13, núm. 25.
- Loaeza, Soledad (1988), *Clases medias y política en México. La querrela escolar, 1959-1963*, México, El Colegio de México.
- Loaeza, Soledad y Claudio Stern (1990), *Las clases medias en la coyuntura actual*, México, El Colegio de México.
- López-Acevedo, Gladys y Ángel Salinas (2000), “The distribution of Mexico’s public spending on education”, *Policy Research Working Paper*, núm. 2404, Banco Mundial.
- López Cámara, Francisco (1988), *La clase media en la era del populismo*, México, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)/Miguel Ángel Porrúa.
- López Santillán, Ricardo (2008), *Clase media capitalina: recomposición de su espacio social y urbano (1970-2000)*, Mérida, Centro Peninsular en Humanidades y Ciencias Sociales (CEPHCIS)/Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- Lowell, Lindsay (2006), “El cambiante perfil educativo y la selectividad de los inmigrantes mexicanos en Estados Unidos”, H. Zúñiga Herrera *et al.* (eds.), *Migración México-Estados Unidos: Implicaciones y retos para ambos países*, México, Consejo Nacional de Población (Conapo)/Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS)/Casa Juan Pablos/El Colegio de México.
- Lowell, Lindsay, Jeffrey Passel y Liliana Pederzini (2008), “La demografía de la migración de México a Estados Unidos”, A. Escobar y S. Martin (eds.), *La gestión de la migración México-Estados Unidos: Un enfoque binacional*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores/DGE Equilibrista/Instituto Nacio-

nal de Migración/Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS).

- Luengo González, Enrique (2003), "Tendencias de la educación superior en México: Una lectura desde la perspectiva de la complejidad", documento presentado al seminario Reformas de la Educación Superior en América Latina y el Caribe, Bogotá, Instituto Internacional de la UNESCO para la Educación Superior en América Latina y el Caribe (IESACC)/Asociación Colombiana de Universidades (ASCUN).
- Lustig, Nora y Miguel Székely (1998), "Mexico, evolución económica, pobreza y desigualdad", E. Ganuza, L. Taylor y S. Morley (eds.), *Política macroeconómica y pobreza en América Latina y el Caribe*, Madrid, Mundi Prensa.
- Márquez Jiménez, Alejandro (2004), "Calidad de la educación superior en México. ¿Es posible un sistema eficaz, eficiente y equitativo? Las políticas de financiamiento de la educación superior en los noventa", *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, vol. 9, núm. 21.
- Mercado, Abel y Jordi Planas (2005), "Evolución del nivel de estudios de la oferta de trabajo en México", *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, vol. 10, núm. 25.
- Meza González, Liliana (2008), "Elementos determinantes de la decisión de migrar", A. Escobar y S. F. Martin (eds.), *La gestión de la migración México-Estados Unidos: Un enfoque binacional*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores/DGE Equilibrista/Instituto Nacional de Migración/Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS).
- Moreno Moreno, Héctor (2005), *Riqueza y niveles de vida de los hogares en México*, serie Análisis del Desarrollo, núm. 4, México, Universidad Iberoamericana.
- Muñoz, Humberto, Orlandina Oliveira y Claudio Stern (1977), *Migración y desigualdad social en la ciudad de México*, México, El Colegio de México/Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- Notimex (2009), "Viven en EU 552 mil "cerebros" mexicanos; en la Unión Europea, 23 mil", 3 de marzo.
- Ochoa Álvarez, Carmen (2008), "Immigration from the inside out: Understanding Mexico's job(less) situation through the views of middle-class Mexicans", *Latin American Perspectives*, vol. 35, núm. 1.
- Reyes Heróles, Jesús (1983), *Política económica y bienestar en México*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Rodríguez Gómez, Roberto (1999), "Género y políticas de educación superior en México", *La Ventana*, núm. 10.
- (2004), "Entre lo público y lo privado. La polémica de las universidades

'patito' en 2003", G. F. Bertussi (ed.), *Anuario educativo mexicano. Visión retrospectiva*, México, Miguel Ángel Porrúa/Universidad Pedagógica Nacional (UPN).

Rubalcava, Rosa María (1998), *Necesidades, recursos y posibilidades: El ingreso de los hogares mexicanos en el periodo 1984-1994*, tesis de doctorado, Guadalajara, Universidad de Guadalajara.

Tarrés, María Luisa (1997), "Participación social y política de las clases medias", *México en el umbral del milenio*, México, CES/El Colegio de México.

ÍNDICE

1. LAS CLASES MEDIAS EN AMÉRICA LATINA: HISTORIAS CRUZADAS Y MIRADAS DIVERSAS, <i>por</i> ROLANDO FRANCO y MARTÍN HOPENHAYN	7
De qué hablamos cuando hablamos de la clase media	7
Un poco de historia: ¿Qué se ha pensado sobre la clase media en los estudios sociológicos de América Latina?	12
El antes y el ahora: ¿Un juego de contrastes?	16
Bibliografía	38
2. CLASES MEDIAS EN AMÉRICA LATINA: UNA VISIÓN DE SUS CAMBIOS EN LAS DOS ÚLTIMAS DÉCADAS, <i>por</i> ARTURO LEÓN, ERNESTO ESPÍNDOLA y CAMILO SÉMBLER	43
Introducción	43
Hacia la delimitación de estratos sociales medios en América Latina: un camino posible	45
Los estratos sociales medios en países de América Latina: algunas de sus características y cambios en los últimos 15 años	63
Síntesis y conclusiones	95
Bibliografía	100
Anexo estadístico	104
3. LAS CLASES MEDIAS ARGENTINAS, 1960-2008, <i>por</i> ANA WORTMAN	117
Clases medias y bienestar económico entre 1960 y 1974: El apogeo del ascenso social	122
Las décadas de 1960 y 1970. La modernización argentina liderada por el <i>ethos</i> de las clases medias: Cine, libros y equipamiento hogareño	125
Los años entre 1974 y 1976: El quiebre de la sociedad igualitarista y del liderazgo de las clases medias	128
La teoría sociológica y la globalización: Las nuevas clases medias	128
Las relaciones de dominación y la desigualdad social	132

Los nuevos pobres: la movilidad social descendente	133
La crisis de 2001. Nuevas estrategias de distinción: el recurso de la moral	135
Estrategias de distinción de los nuevos pobres: La apelación a la información, al saber y al capital social	142
Procesos de movilidad ascendente. Titulaciones, mercado y capital social: Los nuevos usos y sentidos de la educación	144
Las clases medias en la poscrisis: Desigualdad social, crecimiento económico e incertidumbre laboral. ¿Surgen nuevos imaginarios?	145
El crecimiento del sector de servicios: Las industrias creativas, repercusiones urbanas y nuevos estilos de vida	150
Las clases medias y el consumo: ¿Mayor bienestar?	155
Bibliografía	161
4. MOVILIDAD SOCIAL Y ECONÓMICA EN BRASIL:	
¿UNA NUEVA CLASE MEDIA?, <i>por</i> FABIANA LUCI DE OLIVEIRA	168
Resumen	168
Presentación	169
Introducción	174
Proceso histórico, las diversas etapas de la formación de la sociedad de clase media brasileña	189
Desafíos para la clase media contemporánea brasileña y nuevas tendencias de la mercadotecnia: ¿Es el fin de la nueva clase media?	221
Bibliografía	227
Anexo	228
5. LAS CLASES MEDIAS EN CHILE: TRANSFORMACIONES, SENTIDO DE PERTENENCIA Y TENSIONES ENTRE DISTINTOS PROYECTOS DE MOVILIDAD, <i>por</i> MARÍA LUISA MÉNDEZ LAYERA	230
Introducción	230
La era dorada de la clase media basada en el empleo público	234
Las clases medias durante las últimas décadas: Perspectivas sobre la estructura social y ocupacional en Chile	246
Clases medias, identidades, gustos y estilos de vida:	

Aproximaciones recientes	263
Conclusiones	281
Bibliografía	284
6. APROXIMACIONES A LA CLASE MEDIA DE LIMA,	
<i>por</i> EDUARDO TOCHE	289
Introducción	289
Para conocer a la clase media limeña	302
La inseguridad y la precariedad de todos los días	319
Conclusión: La decencia	348
Bibliografía	352
7. CLASES MEDIAS EN MÉXICO: TRANSFORMACIÓN SOCIAL, SUJETOS	
MÚLTIPLES, <i>por</i> AGUSTÍN ESCOBAR LATAPÍ y LAURA PATRICIA	
PEDRAZA ESPINOZA	355
Introducción	355
El contexto y sus polémicas	357
Las clases medias hasta los años setenta	359
Las crisis y la clase media precaria	364
Los cambios y la clase media alta	367
Educación, reforma del estado y clase media	377
Gasto público y privado en los servicios de salud	391
Consumo	396
Conclusiones	401
Anexo	403
Bibliografía	405

