

# CAPÍTULO O UNO

## Estratos medios y desarrollo latinoamericano

### RESUMEN

Los *estratos medios* se definen como el grupo compuesto por los hogares con ingresos comprendidos entre el 50% y el 150% de la mediana nacional de los ingresos. La magnitud relativa de los estratos medios latinoamericanos va del 56% de la población (Uruguay) a menos del 40% (Bolivia, Colombia). Los datos de las encuestas de hogares desvelan que la mayor parte de los hogares de los estratos medios están encabezados por una pareja de adultos, aunque la proporción es incluso más elevada entre los acomodados. Por otra parte, los integrantes de los estratos medios con empleo tienen menos probabilidades que los acomodados de trabajar en el sector público — ser profesores o funcionarios de la administración pública, por ejemplo —. Y los estratos medios tampoco son la cuna de la iniciativa empresarial: el grupo de población más acomodado es el que cuenta con mayor porcentaje de emprendedores. Se han calculado índices de potencial de movilidad para medir lo “cerca” que se encuentran, en promedio, los hogares desfavorecidos del umbral de los estratos medios e, inversamente, cuán cerca están estos últimos de venir a engrosar el número de los desfavorecidos.

¿Qué aportan los segmentos medios, esto es, ni los más ricos ni los más pobres de la sociedad, al desarrollo económico? Numerosos economistas han comenzado a examinar recientemente la importancia de la "clase media" del mundo en desarrollo;<sup>1</sup> algunos se han centrado particularmente en la magnitud del mercado de clase media y su papel potencial como motor de crecimiento, en concreto en los países en desarrollo más grandes, tales como China o la India.<sup>2</sup> Con anterioridad, el dilatado análisis econométrico de numerosos países realizado por el economista de la Universidad de Nueva York William Easterly había demostrado que la existencia de una clase media nutrida y relativamente próspera tenía una significativa correlación con el crecimiento a largo plazo.<sup>3</sup> En todo caso, es innegable que el aumento de un segmento de la población con un nivel de vida superior al de sus compatriotas más pobres constituye un éxito en la lucha por la reducción de la pobreza y ofrece nuevos mercados y oportunidades para los emprendedores.

La presente edición de *Perspectivas Económicas de América Latina* se centrará, pues, en la fortuna de quienes se encuentran en la parte central de la distribución de la renta de las economías latinoamericanas. Si esos estratos medios cuentan con empleo estable e ingresos relativamente robustos, entonces, presumiblemente, constituirán una sólida base de progreso económico. Además, podría ser que respaldasen plataformas políticas moderadas pero progresistas en las democracias latinoamericanas –el papel político a menudo atribuido a las clases medias tanto por historiadores como por sociólogos–. De hecho, ya en 1958, el politólogo John Johnson enunció la influyente tesis de que en numerosos países latinoamericanos habían surgido estratos medios que defendían un desarrollo impulsado por el Estado, la educación pública, programas de bienestar social y la propia democracia.<sup>4</sup> Por el contrario, si quienes se hallan en el medio de la escala tienen ingresos precarios y empleos inestables, no podrá contarse con su consumo para alentar el desarrollo nacional, no podrá considerarse su crecimiento como signo de progreso social, y sus tendencias políticas podrían virar hacia opciones populistas no necesariamente garantes de una correcta gestión económica.

La edición de este año de *Perspectivas* retratará a los estratos medios y mostrará la forma en que las políticas públicas pueden responder a las particulares características y necesidades de este grupo.

Esta edición de *Perspectivas* analizará las características económicas de los estratos medios latinoamericanos, tales como sus categorías de ingresos o el tipo de empleos que ocupan, así como también sus actitudes y valores en relación con la desigualdad, la política económica y, de forma más general, el sistema democrático. Los resultados mostrarán que, en América Latina, estos estratos son a menudo económicamente vulnerables y están sometidos al riesgo de descender en la escala económica. La precaria posición de los estratos medios latinoamericanos tiene mucho que ver con los elevados niveles de desigualdad económica, así como con una estructura de instituciones e incentivos económicos que, con demasiada frecuencia, ha recompensado la captación de rentas en vez de la iniciativa empresarial del sector formal, por ejemplo. En consecuencia, se abordarán cuidadosamente las políticas públicas que podrían proteger los medios de subsistencia de los hogares de los estratos medios y las medidas posibles, por ejemplo en materia de protección social y educación pública, que promueven la movilidad ascendente de forma general.

## IDENTIFICACIÓN DE LOS ESTRATOS MEDIOS

A fin de evaluar las características económicas de los estratos medios de los países latinoamericanos y caribeños y poder compararlos en el tiempo y entre países, es necesario contar con una definición precisa. En síntesis, se ha pretendido hallar una medición con las tres propiedades siguientes. En primer lugar, deberá

basarse en información fácilmente disponible para la mayoría de los países de la región. En segundo lugar, deberá tratarse de una medida que permita comparar países en diferentes estadios de desarrollo económico, dado que los países de la región conforman un abanico lo suficientemente amplio de dichos estadios; además, sería útil cotejar los países latinoamericanos con los de la OCDE, donde el nivel de desarrollo es superior en promedio. Por último, la medición de la magnitud de la clase media deberá vincularse de forma coherente con la desigualdad en la economía, partiendo de la base de que un estrato medio abundante simbolizará un menor grado de desigualdad.

La variable principal para identificar a los estratos medios está constituida por el ingreso per cápita de los hogares, extraída de las encuestas de hogares llevadas a cabo en numerosos países latinoamericanos. El ingreso per cápita se calcula a partir de los ingresos totales de cada hogar ajustados por el número de miembros de cada uno.<sup>5</sup> El resultado se convierte en dólares estadounidenses (USD) y se ajusta nuevamente para limar las diferencias en los precios internacionales –paridad de poder adquisitivo–, con el fin de facilitar las comparaciones entre países. Por otra parte, los conjuntos de datos de las encuestas de hogares contienen información sobre ciertas características de los hogares de los estratos medios que resultará muy útil a la hora de elaborar un retrato estadístico de este grupo más adelante en el capítulo.

La norma para determinar la categoría de ingresos de los estratos medios puede ser relativa o absoluta. Numerosos estudios recientes han definido las categorías de ingresos de los estratos medios en términos absolutos: por ejemplo, Martin Ravallion, del Banco Mundial, incluye en los estratos medios a los hogares con ingresos diarios per cápita comprendidas entre 2 USD y 13 USD (en dólares de 2005, a paridad de poder adquisitivo); por su parte, un destacado estudio de Abhijit Banerjee y Esther Duflo del Massachusetts Institute of Technology (MIT) define el límite de los estratos medios entre 2 USD y 10 USD diarios (aproximadamente entre 800 USD y 3 600 USD anuales).<sup>6</sup> El límite inferior de ambos estudios –2 USD al día– es la línea de pobreza internacional estándar. Las definiciones absolutas de este tipo son transparentes y fáciles de entender, pero dificultan la comparación de la magnitud de los estratos medios entre países con diferentes niveles de desarrollo económico. Según las definiciones de Ravallion o de Banerjee-Duflo, China y la India contarán con unos estratos medios dignos de consideración; las economías de ingreso medio-alto, como muchas de las latinoamericanas, tendrán unos estratos medios relativamente más pequeños; y, en los países de la OCDE, prácticamente todos los hogares se hallarán en la categoría de ingresos superior a la de este grupo.

Por ello, la definición de los estratos medios de la presente publicación se basará en la mediana de los ingresos per cápita, que variará de un país a otro. Por definición, habrá exactamente el mismo número de hogares por debajo que por encima de esa mediana. Por lo tanto, el ingreso mediano de los hogares no estará sometida a las mismas distorsiones que la media, que puede ser empujada al alza por un pequeño número de hogares con ingresos muy elevados. Según esta medición, los estratos medios se definirán en consecuencia como el grupo que se encuentre a una distancia específica de la mediana.<sup>7</sup> Obviamente, usar una definición relativa como ésta implicará que, por ejemplo, un hondureño con un ingreso cercano a la mediana hondureña formará parte de los estratos medios de su país, pero es probable que ese mismo nivel de ingresos sea demasiado bajo para poder pertenecer a los estratos medios italianos.

Se considerará que los estratos medios están formados por aquellos hogares con ingresos per cápita comprendidas entre el 50% y el 150% del ingreso mediano. En los estudios empíricos sobre la pobreza y la distribución de la renta, los investigadores utilizan con frecuencia la delimitación del 50% como línea

Las definiciones de los estratos medios basadas en los ingresos pueden ser relativas o absolutas. Las primeras permiten comparar sociedades en diferentes estadios de desarrollo.

de pobreza o de ingresos bajos comparable a escala internacional. Y así, un relevante estudio de la OCDE sobre la desigualdad de los ingresos ha seguido esta práctica, y las estadísticas de la OCDE suelen establecer sistemáticamente la línea de pobreza para los países de la OCDE en el 50% del ingreso mediano.<sup>8</sup> Lo anterior es razonable dado que se supone que los estratos medios no engloban a los hogares que se hallan en los peldaños más bajos de la escala de distribución de la renta. Y, en consecuencia, habida cuenta de que los estratos medios no incluyen tampoco a los relativamente acomodados, resulta sencillo establecer un límite superior simétrico, situado en el 150% de la mediana de los ingresos.

Las mediciones relativas proporcionan un vínculo directo con la desigualdad, una cuestión de importancia para la región.

Por último, una definición de los estratos medios basada en el ingreso mediano variará con la desigualdad de ingresos de una forma que no se registra en el caso de otras definiciones relativas. El estudio de Easterly evocado al principio de este capítulo, por ejemplo, define a los estratos medios como los compuestos por aquellas personas que se encuentran en el segundo, tercer y cuarto quintil de ingresos; según esta definición, los estratos medios comprenderán invariablemente al 60% de la población. En contraste, nuestra definición posee la atractiva propiedad no sólo de plasmar la variación de la magnitud de los estratos medios de un país a otro, sino también, más particularmente, la variación de la desigualdad de ingresos.

Recopilando las anteriores consideraciones, puede formularse la siguiente definición relativa de los estratos medios:

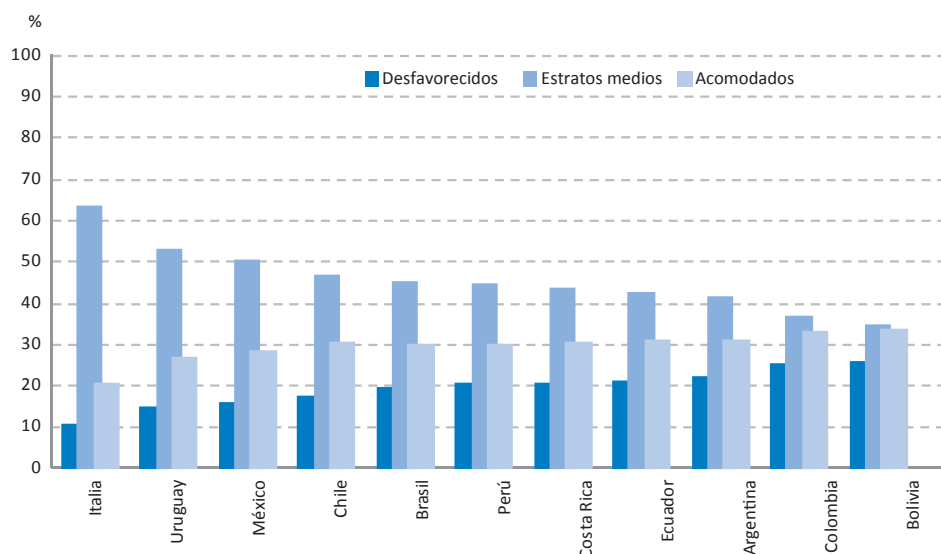
*Los estratos medios están compuestos por los hogares con rentas comprendidas entre el 50% y el 150% del ingreso mediano de los hogares. Los hogares cuyos ingresos per cápita sean inferiores al umbral del 50% se identificarán como "desfavorecidos"; aquellos con ingresos superiores al techo del 150% se considerarán "acomodados".*

Ésta será la definición empleada en la presente edición de *Perspectivas*.<sup>9</sup> En aras de la brevedad, se la designará como "definición 50-150".

La gráfica 1.1 ilustra las magnitudes relativas de los estratos medios, desfavorecidos y acomodados. Las cifras se basan en datos de las encuestas nacionales de hogares, con 2006 como año base, y utilizan los ingresos totales de los hogares ajustados por tamaño de hogar. Los países examinados (año de la encuesta entre paréntesis) son: Argentina (2006), Bolivia (2005), Brasil (2006), Chile (2006), Colombia (2008), Costa Rica (2006), Ecuador (2006), México (2006), Perú (2006) y Uruguay (2005). Estos diez países representan más del 80% de la población de América Latina y del Caribe.<sup>10</sup> Italia se ha incluido a efectos comparativos. El abanico va de Uruguay, donde la magnitud de los estratos medios está sólo 10 puntos porcentuales por debajo de Italia a Bolivia y Colombia, que cuentan con unos estratos medios que representan aproximadamente un tercio de su población, pasando por México y Chile, donde este grupo representa más o menos el 50% de la población.

### Gráfica 1.1. Magnitud de los estratos medios en América Latina e Italia

(porcentaje de la población total, 2006)



Nota: Los datos de Bolivia y Uruguay son de 2005, y los de Colombia de 2008.

Fuente: Castellani y Parent (2010), con base en las encuestas nacionales de hogares de 2006, excepto lo referido en las notas.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932339751>

## RETRATO ESTADÍSTICO DE LOS ESTRATOS MEDIOS LATINOAMERICANOS

Las encuestas nacionales de hogares en América Latina permiten considerar más de cerca las características económicas y demográficas de los hogares de los estratos medios en el contexto de nuestra definición basada en los ingresos, y realizar un análisis por edad, estructura del hogar, actividad económica o tipo de trabajo.

### Edad

La experiencia empírica transversal utilizada compara diferentes hogares en un momento determinado, en lugar de comparar la variación de la fortuna de un solo hogar en el tiempo. Por esta razón, si, por ejemplo, la proporción de hogares viejos de estrato medio es menor que la de hogares jóvenes, no cabrá inferir que los hogares jóvenes de hoy corren el riesgo de caer en la pobreza a medida que envejeczan. La diferencia deberá conducir más bien a concluir que los hogares hoy viejos tuvieron seguramente menos oportunidades económicas en su momento y, por tanto, han acumulado menos riqueza y educación durante su vida. Teniendo en cuenta lo anterior, de la relación entre la edad del hogar y la condición de estrato medio, se desprenden dos modelos, como evidencia el cuadro 1.1.

En la mayoría de los países, los hogares de mayor edad tienen más probabilidades de pertenecer a los estratos medios que los de menor edad, un modelo que coincide con un ciclo de vida de acumulación de riqueza y de cobertura social.

En primer lugar, mientras que en México y Costa Rica el porcentaje de los hogares de los estratos medios desciende en el caso de los hogares con un jefe de hogar de cierta edad, en el resto de los países, los hogares de mayor edad tienen, de hecho, más probabilidades de pertenecer a los estratos medios que los de menor edad. Este último modelo coincide con un ciclo de vida de acumulación de riqueza por parte de los hogares y una cobertura social razonablemente correcta.

### Cuadro 1.1. Cómo cambia la probabilidad de pertenecer a los estratos medios según la edad

(porcentaje de los jefes de hogar que pertenecen a los estratos medios por cohorte de edad, 2006)

Edad del jefe de hogar	Porcentaje de la cohorte de edad que pertenece a los estratos medios (%)					
	Argentina	Brasil	Chile	Costa Rica	México	Uruguay
Menor de 30	43.7	47.8	47.6	52.0	55.2	54.1
31-40	40.0	46.2	46.4	49.5	54.5	50.7
41-50	40.1	44.4	48.2	46.8	52.0	50.6
51-65	40.7	44.9	48.2	41.6	52.4	53.1
Mayor de 65	54.5	58.2	55.1	38.5	50.0	63.5

*Nota:* Los datos de Uruguay son de 2005. Un hogar se considera como estrato medio cuando sus rentas se encuentran comprendidas entre el 50% y 150 % de la mediana de los ingresos.

*Fuente:* Castellani y Parent (2010), con base en las encuestas nacionales de hogares.

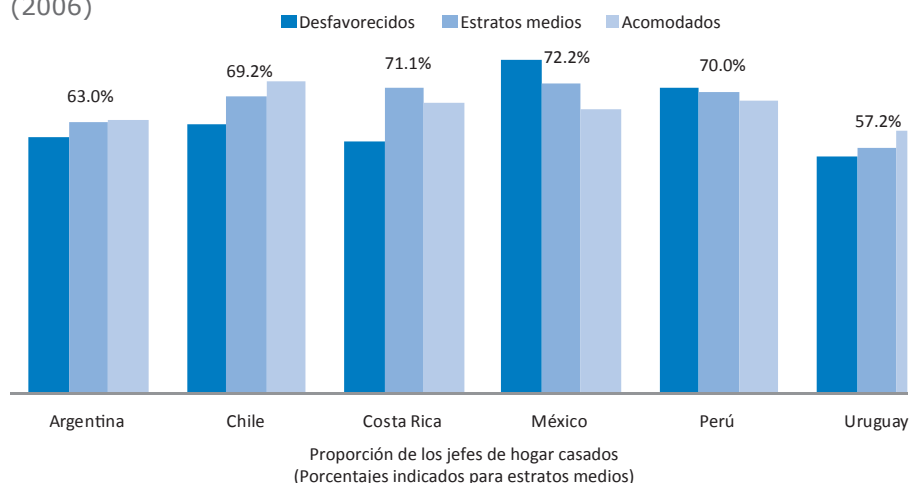
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932340834>

### Condición marital

La mayoría de los hogares de los estratos medios está encabezada por una pareja de adultos, casados o en cohabitación.

Tener pareja parece importante, al menos para garantizar unos ingresos de estrato medio (gráfica 1.2). Del 57% (Uruguay) al 72% (México) de los hogares de los estratos medios está encabezado por una pareja de adultos, casados o en unión libre. En todos los países, excepto Perú y México, la proporción de jefes de hogar casados crece con el nivel de ingresos: es más probable que los jefes de hogar de los estratos medios estén casados que los de hogares desfavorecidos, y los acomodados tienen más probabilidades de estar casados que cualquiera de los dos grupos anteriores (en Costa Rica, es más probable que los jefes de hogar de los estratos medios estén casados que los de cualquier otra categoría de ingresos). Con todo, las diferencias entre categorías de ingresos, aunque estadísticamente significativas, son pequeñas. Por otra parte, no es de sorprender que pocos hogares con un único jefe de hogar al frente (separado, viudo o soltero, y que viva solo) logren alcanzar un nivel de ingresos propio de los estratos medios. El cambio de la estructura del hogar puede, por sí solo, influir en las tendencias en materia de desigualdad; en este sentido, un estudio de la OCDE aduce que los cambios en la composición de los hogares han dado lugar a un incremento de la desigualdad económica en varios países de la OCDE.<sup>11</sup>

**Gráfica 1.2. Condición marital de los hogares de los estratos medios (2006)**



Nota: Los datos de Uruguay son de 2005.

Fuente: Castellani y Parent (2010), con base en las encuestas nacionales de hogares de 2006.

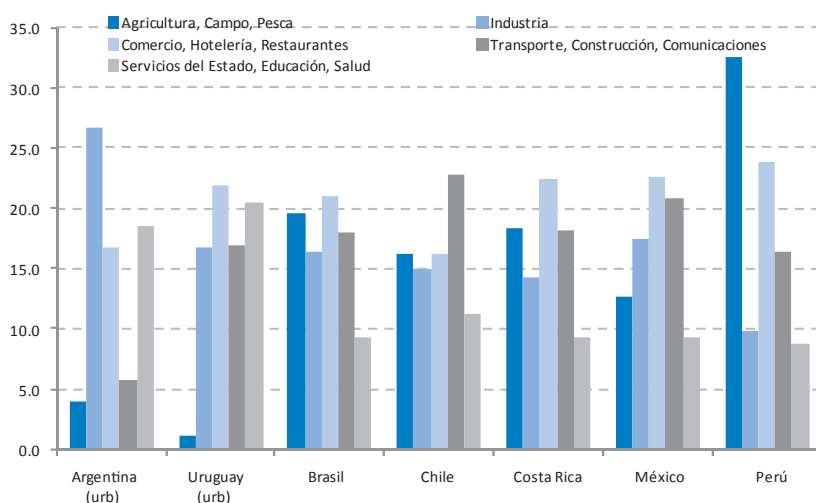
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932339770>

## Empleo e informalidad

Los integrantes de los estratos medios con empleo no trabajan mayoritariamente para el Estado, contrariamente a la visión estereotipada que se tiene de ellos. La proporción de trabajadores de los estratos medios empleados en servicios del Estado va tan sólo del 9% en el Perú al 21% en Uruguay, como se recoge en la gráfica 1.3,<sup>12</sup> mientras que los acomodados son quienes, en realidad, cuentan con el mayor porcentaje de los jefes de hogar empleados en servicios del Estado, educación y salud.<sup>13</sup>

**Gráfica 1.3. Principales sectores de actividad económica de los estratos medios con empleo**

(porcentaje de los jefes de hogar empleados en un sector dado)



Notas: 1) Las cifras corresponden a los estratos medios; para desfavorecidos y acomodados.

2) Las columnas puede que no sumen 100 por ciento debido a que algunos sectores económicos no están reflejados aquí, véase el cuadro 1.A1 del anexo estadístico.

3) La cobertura de las encuestas para Argentina y Uruguay es urbana.

Fuente: Castellani y Parent (2010), con base en las encuestas nacionales de hogares de 2006.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932339789>

El estereotipo que considera a los integrantes de los estratos medios como empleados del sector público es erróneo: no hay un sector de empleo dominante para ellos, y muchos son trabajadores informales.

Aunque los estratos medios no trabajan predominantemente en un sector concreto en todos los países, el sector transporte, construcción y comunicaciones es relativamente más importante como fuente de empleo de los hogares de los estratos medios que de los desfavorecidos o los acomodados en todos los países salvo el Perú y Uruguay (véase cuadro 1.A1 del anexo estadístico).

Además de proporcionar información sobre las principales categorías de empleo de los integrantes de los estratos medios, dicho cuadro resalta las diferencias en los patrones de actividad económica por categorías de ingresos. La agricultura pierde peso como fuente de empleo en la mayoría de los países a medida que aumenta el nivel de ingresos, y así, por ejemplo, el 45% de los hogares desfavorecidos mexicanos está empleado en este sector, frente a sólo el 5% de los acomodados de este país. Inversamente, el empleo en el sector comercio, hotelería y restauración va ganando terreno en la mayor parte de los países con el incremento de los ingresos.

La informalidad es una característica común a numerosos hogares de los estratos medios. El capítulo 2, que examina detalladamente la información al respecto en Bolivia, Brasil, Chile y México, muestra que una significativa proporción de los estratos medios latinoamericanos trabaja en el sector informal (véanse, en especial, las gráficas 2.3 a 2.6 de dicho capítulo). Los estratos medios constituyen el grupo de ingresos al que pertenece la mayor parte de los trabajadores informales en términos absolutos, a excepción de Bolivia, y en todos los países, excepto Chile, en los estratos medios y desfavorecidos hay más trabajadores informales que formales.

## Educación

El perfil educativo de los estratos medios — cierta educación secundaria — se acerca más al de los desfavorecidos que al de los acomodados.

En promedio, los estratos medios cuentan con 8.3 años de escolaridad, es decir, 3.7 años menos que los acomodados y 2.2 años más que los desfavorecidos (véase el cuadro 3.1). En todos los países, los estratos medios tienen un nivel educativo inferior al de los acomodados y superior al de los desfavorecidos. Y así, estos últimos suelen tener básicamente un nivel de educación primaria, y los estratos medios, cierta educación secundaria; por su parte, los acomodados muestran, en promedio, los niveles de educación más elevados en todos los países y todas las cohortes de edad. En la mayoría de los países, el nivel educativo de los estratos medios se acerca más al de los desfavorecidos que al de los acomodados. El capítulo 3 analizará la relación entre la educación y los estratos medios.

## Iniciativa empresarial

Numerosos defensores de los estratos medios han hecho hincapié en el valor de este grupo como cuna de la iniciativa empresarial. Por el contrario, los detractores de los estratos medios latinoamericanos han señalado que este grupo no es tan emprendedor como sus homólogos de otros países. Por consiguiente, la capacidad emprendedora de los estratos medios latinoamericanos resulta una cuestión de interés (véase a continuación el recuadro 1.1).



### Recuadro 1.1. La iniciativa empresarial y los estratos medios

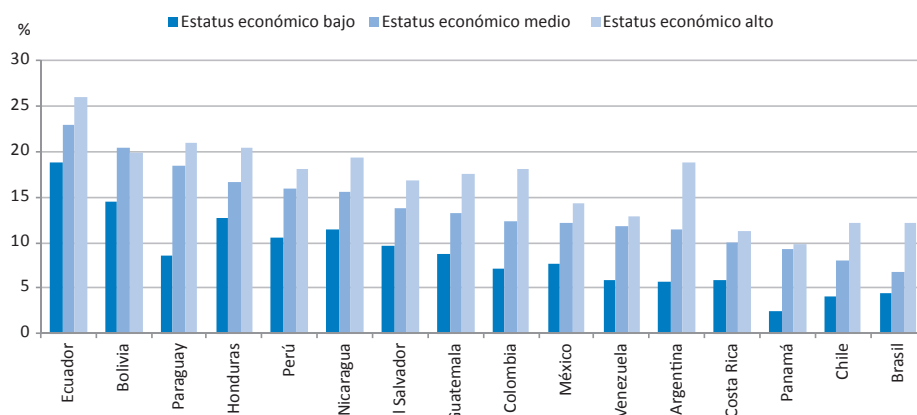
La iniciativa empresarial constituye un poderoso motor del crecimiento económico, que espolea la ventaja comparativa de un país al crear puestos de trabajo y acelerar la innovación.<sup>14</sup> Las personas con carácter emprendedor introducen productos y procesos innovadores en el mercado en situaciones en que las empresas ya implantadas están poco incentivadas para hacerlo. Cabe preguntarse, pues, si los estratos medios desempeñan un papel en el ámbito de la iniciativa empresarial.

Aun partiendo de la hipótesis de que el talento esté repartido uniformemente entre la población, existen razones para pensar en una respuesta positiva a la pregunta planteada. Por ejemplo, para crear una empresa, es necesario un cierto sustrato de fuentes materiales y humanas, lo que actúa en detrimento de la población más desfavorecida. Por otra parte, aunque los acomodados poseen efectivamente los recursos necesarios, tienen también muchos menos incentivos para correr riesgos, dado que se hallan ya en la cima de la distribución de la renta; claro que quizá tengan una situación acomodada precisamente *porque* son emprendedores. La causalidad puede actuar en cualquiera de los dos sentidos, y los datos de encuestas como los utilizados aquí no siempre pueden determinar qué factor condiciona al otro.

Con todo, la cuestión de partida puede someterse a una somera experiencia empírica recurriendo a las encuestas de Latinobarómetro. Estas encuestas, comparables entre países, ofrecen datos sobre las ocupaciones de los encuestados diferenciando entre cuatro tipos de trabajo no asalariado. Esto permite excluir de entrada a los agricultores, los trabajadores por cuenta propia y pequeños comerciantes –que serán principalmente “emprendedores por necesidad”–, y a las profesiones independientes o liberales, dado su carácter especial. Por desgracia, estas encuestas no contienen información sobre los ingresos, lo que permitiría identificar a los estratos medios recurriendo a la definición 50-150 utilizada en este capítulo; en su lugar, se recurrirá a la percepción del encuestador sobre el estatus económico del encuestado, basada en la calidad de la vivienda de éste y otras características. La gráfica 1.4 muestra, pues, los resultados de este estudio empírico, evidenciando la proporción media de dueños de negocios existente dentro de cada grupo socioeconómico en el periodo 1996-2008. De forma recurrente, en todos los países, el grupo de población más acomodado es el que cuenta con mayor porcentaje de emprendedores, y no los estratos medios.

### Gráfica 1.4. Proporción de los dueños de negocios por grupos socioeconómicos

(promedio de los años de encuestas 1996-2008)



Nota: Las estadísticas consignadas se basan en una pregunta sobre el estatus profesional, en la que los encuestados debían responder si eran trabajadores por cuenta propia o dueños de un negocio.

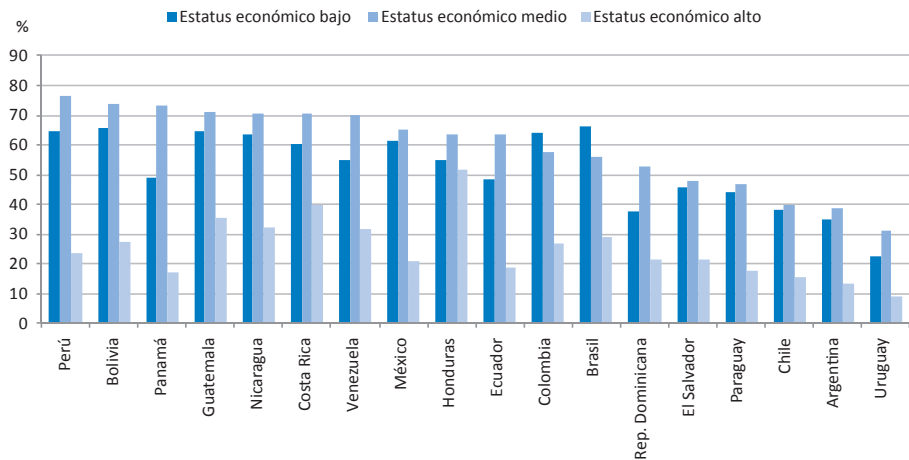
Fuente: Latinobarómetro 1996-2008.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932339808>

## Actitudes ante la iniciativa empresarial

Las encuestas de Latinobarómetro también recogen información sobre las actitudes ante la iniciativa empresarial y las oportunidades. Resulta interesante observar que no existen diferencias sistemáticas en la actitud ante la iniciativa empresarial entre los diversos estratos sociales; todos, por ejemplo, comparten la opinión de que la iniciativa empresarial resulta importante para el desarrollo, de la misma forma que una aplastante mayoría de los encuestados de cada una de las categorías de ingresos cree que los acomodados tienen más oportunidades que el resto de los ciudadanos en su país.

**Gráfica 1.5. Percepción de las oportunidades de llegar a ser rico**



*Nota:* Las estadísticas consignadas se basan en las respuestas a la pregunta "¿Cree Ud. que en su país una persona que nace pobre y trabaja duro puede llegar a ser rica, o cree Ud. que no es posible nacer pobre y llegar a ser rico?"

*Fuente:* Latinobarómetro, varios años.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932339827>

Existe un aspecto en el que las opiniones difieren contrastadamente. La proporción de aquellos a los que la encuesta Latinobarómetro identifica como estratos medios que cree que existen oportunidades para que una persona que nace pobre llegue a ser rica trabajando duro es sustancialmente mayor que el porcentaje de los acomodados que cree lo mismo (gráfica 1.5), lo cual suscita varios interrogantes, a los que no podrá darse respuesta en su totalidad en la presente edición de *Perspectivas*. ¿Las sociedades latinoamericanas son meritocráticas, como parecen creer tantas personas de ingreso bajo y medio, o los encuestados son sencillamente exageradamente optimistas sobre las posibilidades reales de ascenso social? ¿Las deficiencias del mercado –escaso acceso al crédito o malas infraestructuras– están mermando las oportunidades de iniciativa de los emprendedores?

## Vivienda propia y acceso a los servicios financieros

El que alguien sea o no propietario de su alojamiento está estrechamente ligado al acceso a los servicios financieros, dado que el crédito es, por lo general, la forma de financiamiento tradicional de este tipo de adquisiciones.

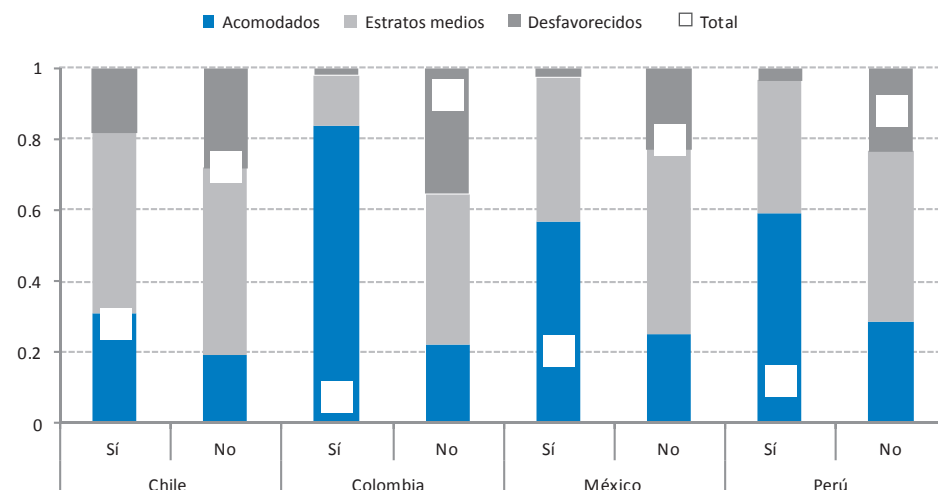
El acceso financiero se relaciona a su vez con ciertos aspectos del funcionamiento del sistema macroeconómico. Normalmente, un mayor grado de acceso financiero corre parejo a unos ingresos per cápita más elevados. Sin embargo, sea cual sea el indicador de desarrollo financiero empleado –por ejemplo, la proporción de créditos o de depósitos en el PIB–, América Latina obtiene sistemáticamente

precarios resultados en comparación con los países de la OCDE e incluso con otros países en desarrollo. Son numerosos los factores que se han barajado para explicar este fenómeno: escasa confianza en el sector bancario, limitada capacidad de ahorro de los hogares, insuficiente penetración bancaria, inadecuada competencia, ineficacia general o elevados costes de intermediación. Es innegable, además, que existe un problema de educación financiera en gran parte de la población latinoamericana, que desconoce las ventajas (y los costos) de los servicios financieros. Por último, a nivel institucional, las deficiencias del marco normativo socavan también el acceso al sector bancario, en el que se registra poca competencia en la mayoría de los países.<sup>15</sup>

Al facilitar el acceso a la propiedad, el mercado hipotecario ofrece un verdadero servicio a los consumidores de los estratos medios. Además, este servicio debería constituir igualmente una atractiva oportunidad para los bancos de América Latina, dado que las hipotecas recaen sobre un bien no transable. Y sin embargo, este mercado no está respondiendo a las necesidades de la gran parte de los hogares del subcontinente. Los cuadrados blancos de la gráfica 1.6 muestran que, en Chile, México y Perú, cerca del 80% de los hogares en promedio no dispone de préstamos hipotecarios del sector financiero.

La falta de acceso a unos adecuados sistemas financieros parece frenar la adquisición de vivienda propia por parte de los estratos medios.

**Gráfica 1.6. Acceso al sector financiero por categorías de ingresos**  
(proporción de los hogares con préstamos para la adquisición o la mejora de bienes inmuebles)



*Nota:* La diferencia de preguntas en las encuestas nacionales de hogares implica que las respuestas no son estrictamente comparables entre los diversos países. Sin embargo, todas las preguntas tratan del acceso a los servicios financieros para actividades inmobiliarias.

*Fuente:* Con base en las encuestas nacionales de hogares.

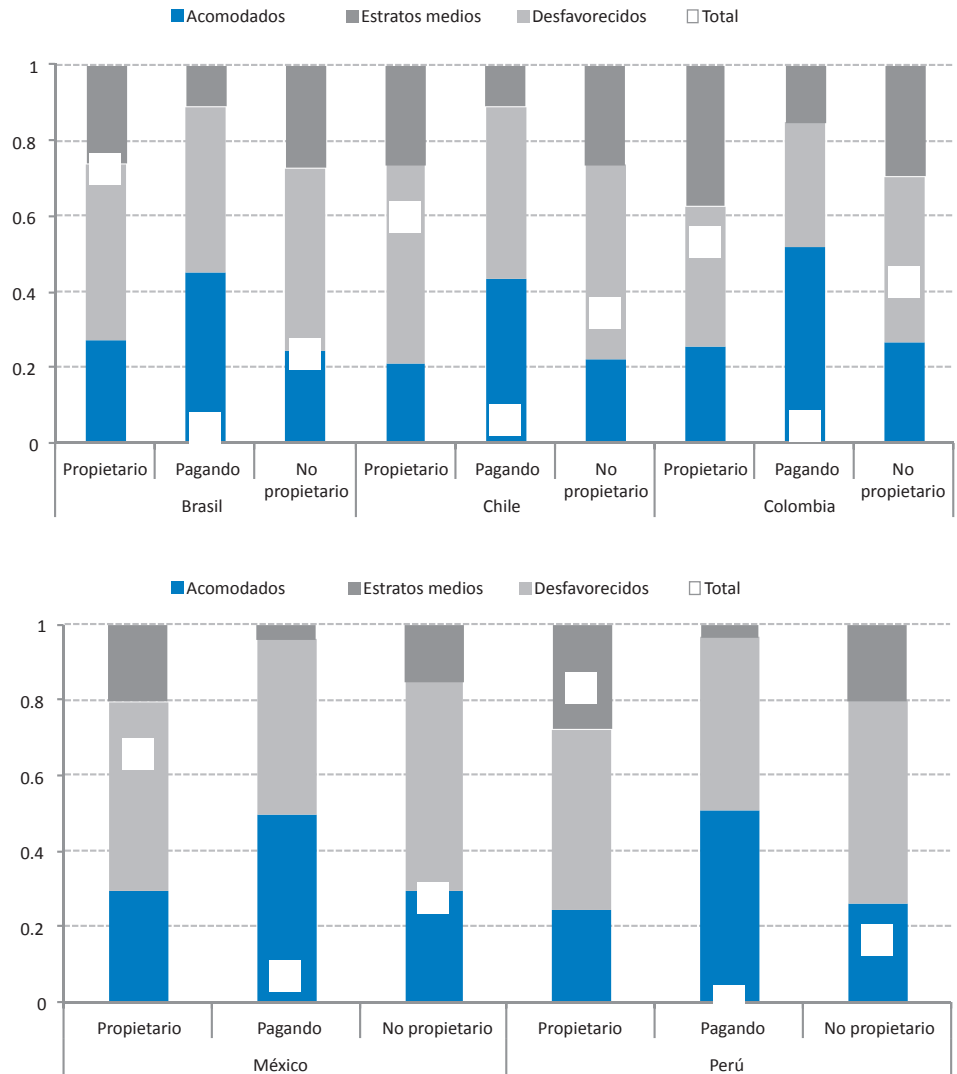
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932339846>

En México y Perú, más de la mitad de los hogares acomodados utiliza el mercado hipotecario frente a menos del 5% en el caso de los hogares desfavorecidos. En Chile, por su parte, la diferencia es menor: el 20% de los hogares desfavorecidos y el 30% de los acomodados recurren al sector financiero para actividades hipotecarias. En el promedio de estos tres países, cerca del 80% de los hogares sin acceso a las hipotecas son de estratos desfavorecidos o medios.<sup>16</sup>

¿Qué extensión tiene, pues, la posesión de vivienda propia en América Latina? Sistemáticamente, más de la mitad de los hogares posee su propio alojamiento, desde un 53% en Colombia a más del 80% en Perú (gráfica 1.7). Menos del 10% de los hogares latinoamericanos está pagando un préstamo hipotecario

(indicado en esa gráfica mediante cuadrados blancos), pero, de ese 10%, cerca de la mitad está constituido por hogares acomodados.

**Gráfica 1.7. Posesión de bienes inmuebles en América Latina por categorías de ingresos**



Fuente: Con base en las encuestas nacionales de hogares.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932339865>

## MOVILIDAD SOCIAL

Nuestra definición 50-150 de los estratos medios aporta valiosa información sobre la desigualdad en un país. La existencia de unos nutridos estratos medios, según esta medición, implica que una gran proporción de la población total se halla a una distancia razonable de la mediana de los ingresos; por el contrario, unos estratos medios reducidos significan que hay más hogares en los extremos de

la distribución de la renta, probablemente en el número de los desfavorecidos. Este apartado se centrará más detalladamente en la distribución de la renta en una selección de países latinoamericanos, inspirándose en parte en la necesidad de contar con mayor información sobre las perspectivas de movilidad social.

Si unos estratos medios abultados y económicamente pudientes contribuyen al bienestar social, entonces la movilidad social se convierte en un objetivo político de relevancia. La movilidad social se examina a menudo en términos de movilidad intergeneracional, esto es, comparando el estatus socioeconómico de padres e hijos.<sup>17</sup> Dicha movilidad es el producto de varios componentes, que van desde las capacidades heredadas y el contexto social a factores ambientales, estos últimos configurados por las políticas que determinan el acceso a la formación de capital humano, como el respaldo público a la educación en todos sus estadios, y por las políticas redistributivas, tales como los sistemas tributarios y de transferencias, que pueden influir en el acceso a la educación superior. Estas cuestiones se pormenorizarán en los próximos capítulos de la presente publicación.

Pese a su exhaustividad, las encuestas nacionales de hogares reflejan escasamente la movilidad social. Para examinar este fenómeno adecuadamente, son necesarios datos de panel, generados por encuestas que recopilan reiteradamente información del mismo conjunto de hogares durante varios años. Tales datos pueden mostrar que ciertos hogares desfavorecidos se convierten en estratos medios o que ciertos hogares de los estratos medios pasan a engrosar el número de los desfavorecidos, y aportar información sobre la forma en que numerosos hogares de los estratos medios conservan su estatus durante un periodo de tiempo dado.

Se dispone de datos de panel de este tipo para Chile (1996, 2001 y 2006), y su estudio indica que, en este país, se registra una notable movilidad, tanto ascendente como descendente, lo que evidencia que existen tanto oportunidades como riesgos.<sup>18</sup> Por ejemplo, el 55% de los hogares que eran pobres en 1996 no lo eran ya en 2001, mientras que el 11% que no lo era en 1996 había caído en la pobreza en 2001 (las líneas de pobreza utilizadas en este análisis no coinciden necesariamente con el 50% de la mediana de los ingresos, el umbral empleado en esta edición de *Perspectivas*). Los datos desvelan también que existe un grupo de hogares pobres relativamente inmóvil, excluido, al parecer, de las oportunidades de progreso social.

Por desgracia, tales datos de panel rara vez están disponibles. Una alentadora alternativa está constituida por los datos retrospectivos, que provienen de encuestas en las que se interroga a los encuestados sobre el estatus socioeconómico de sus padres, lo que aporta al menos cierta información sobre la movilidad intergeneracional.<sup>19</sup>

Comparar simplemente la magnitud de los estratos medios de una ronda de una encuesta a la siguiente es sustancialmente menos satisfactorio, ya que esto no refleja la remodelación interna de la distribución de la renta, algo que puede ser sustancial y sin duda resulta relevante para el bienestar de los directamente interesados. Si los estratos medios aumentan, por ejemplo, del 40% al 45% de la población entre dos encuestas de hogares, y al mismo tiempo la población desfavorecida disminuye precisamente 5 puntos porcentuales, resulta tentador, pero falso, concluir que un 5% de la población ha dejado atrás sus condiciones poco favorables y se ha incorporado a los estratos medios. En realidad, puede ser que numerosos hogares de estrato medio hayan caído en el estatus desfavorecido, pero que muchos más hogares desfavorecidos se hayan alzado al rango de estrato medio, o que se haya producido un considerable vaivén a través del umbral que separa a los estratos medios de los acomodados. Pese a todo, cabe reconocer que estas comparaciones en el tiempo tienen la ventaja de poder calcularse fácilmente a partir de los datos disponibles y permiten sacar cuando menos algunas conclusiones.

El vínculo entre estratos medios y bienestar social hace de la movilidad social un importante objetivo político.

En principio, la movilidad debería estudiarse mediante datos de panel. Como éstos rara vez están disponibles, se plantea la necesidad de adoptar un enfoque alternativo.

## Medición de la movilidad y la resistencia

Antes de pasar a examinar los datos de movilidad, merece la pena analizar primero la "cercanía" de los desfavorecidos con los estratos medios, así como la de éstos con su límite definitorio inferior constituido por el 50% de la mediana de los ingresos. Unas mediciones precisas de estas nociones de cercanía son útiles en dos sentidos: por una parte, reflejan crudamente las posibilidades de movilidad social y, por otra, arrojan luz sobre el grado requerido de intervención de los actores políticos si éstos desean que su actuación sea efectiva.

Para ello, se han calculado dos indicadores de movilidad social: el "índice de potencial de movilidad de la población desfavorecida" (PMD) y el "índice de resistencia de los estratos medios" (RES). El PMD mide la distancia media de los ingresos de las personas desfavorecidas con el umbral del 50% del ingreso mediano, es decir, lo cerca que están quienes viven en condiciones poco favorables de entrar en los estratos medios. El PMD tiene valores de 0 a 1: un valor de 1 representa una brecha media de ingresos pequeña en relación con el umbral de los estratos medios y, por tanto, un mayor potencial de movilidad social ascendente. Por el contrario, un valor de 0 indica que la distancia media de los ingresos de los hogares desfavorecidos es grande.

Por su parte, el RES evalúa la distancia media por encima del 50% del ingreso mediano en aquellos hogares de los estratos medios que ganan menos del 100% de dicha mediana, es decir, lo que podría clasificarse como "estratos medios bajos". El RES es el reflejo inverso del PMD, ya que calcula qué revés económico sería necesario para arrastrar a los estratos medios bajos al rango de sectores desfavorecidos. Estos reveses pueden adoptar formas variadas, muchas de ellas sobradamente conocidas en los hogares del mundo en desarrollo: una enfermedad, un accidente, un fallecimiento en la familia, desempleo o una catástrofe natural, por ejemplo. También el RES tiene valores que van de 0 a 1, donde 1 implica un menor riesgo de sumarse a los segmentos desfavorecidos de la población o, en otras palabras, una mayor resistencia para permanecer en la categoría de estratos medios. El recuadro 1.2 detalla la definición y el cálculo de estos índices.

Si se comparan varios países latinoamericanos, Uruguay, el país con los estratos medios más abundantes de la región, ostenta el valor de PMD más elevado (gráfica 1.8); en relación con los otros países descritos, la población uruguaya desfavorecida es pues la que "más cerca" se encuentra de atravesar el umbral que la separa de los estratos medios. Por su parte, puede parecer sorprendente que Argentina, con unos estratos medios relativamente nutridos, presente el valor de PMD más bajo, lo que significa que la población argentina desfavorecida, pese a estar menos presente que en otros países latinoamericanos, tiene menos posibilidades de incorporarse a los estratos medios; en este sentido, la configuración de la distribución de la renta en Argentina se asemeja a la de Bolivia, aunque centrada en un ingreso mediano considerablemente más alto.

### Recuadro 1.2. Indicadores de potencial de movilidad

El "índice de potencial de movilidad de la población desfavorecida" (PMD) se ha calculado de la forma siguiente. Para un país dado, se ha calculado primero la diferencia entre el ingreso de un hogar desfavorecido y el 50% del ingreso mediano de ese país, lo que traduce la distancia entre el ingreso real y el mínimo necesario para pertenecer a los estratos medios según nuestra definición 50-150. En segundo lugar, se ha sumado esa diferencia para todos los hogares desfavorecidos. Por último, se ha dividido la diferencia agregada por el ingreso total que ganarían todos los hogares desfavorecidos si cada uno de ellos recibiese exactamente el 50% del ingreso mediano. La fórmula algebraica es:

El índice de PMD mide la capacidad de los desfavorecidos para incorporarse a los estratos medios, mientras el índice RES evalúa la resistencia de los estratos medios frente a los reveses.

$$\text{PMD} = \frac{\sum_{i=1}^{M_1} w_i (y_i)}{0.5 y_m (\sum_{i=1}^{M_1} w_i)}$$

donde:  $M_1$  = número de personas del grupo desfavorecido (rentas inferiores al 50% de la mediana);  $y_m$  = ingreso mediano;  $y_i$  = ingreso del  $i^o$  hogar;  $w_i$  = ponderaciones.

El PMD es una variante de los índices estándar de medición de la brecha de pobreza, que no sólo pretenden medir la incidencia de la pobreza, sino también su profundidad. Este índice puede interpretarse como la distancia media entre los hogares desfavorecidos y el umbral inferior de los estratos medios.<sup>20</sup>

El "índice de resistencia de los estratos medios" (RES) evalúa la distancia media entre los ingresos de los hogares de los estratos medios que ganan entre menos del ingreso mediano y el 50% de dicha mediana. Se ha empleado la siguiente fórmula:

$$\text{RES} = \frac{\sum_{i=1}^{M_2} w_i (y_i - 0.5 y_m)}{0.5 y_m (\sum_{i=1}^{M_2} w_i)}$$

donde:  $M_2$  = número de personas de los estratos medios bajos (rentas entre el 50% y el 100% de la mediana);  $y_m$  = ingreso mediano;  $y_i$  = ingreso del  $i^o$  hogar;  $w_i$  = ponderaciones.

Automáticamente, puede elaborarse de la misma forma un índice para valorar la facilidad con que los hogares de los estratos medios con ingresos superiores a la mediana de los ingresos (o estratos medios altos) pueden integrarse en las filas de los acomodados. Y así, puede calcularse del siguiente modo un "índice de potencial de movilidad de los estratos medios" (PMEM):

$$\text{PMEM} = \frac{\sum_{i=1}^{M_3} w_i (y_i - y_m)}{0.5 y_m (\sum_{i=1}^{M_3} w_i)}$$

donde:  $M_3$  = número de personas de los estratos medios altos (rentas entre el 100% y el 150% de la mediana);  $y_m$  = ingreso mediano;  $y_i$  = ingreso del  $i^o$  hogar;  $w_i$  = ponderaciones.

Cuanto más se acerque el valor de PMEM a 1, menor será la distancia que separe al ingreso promedio del límite inferior de los acomodados y, por lo tanto, mayor será el potencial de los estratos medios altos para venir a sumarse a aquéllos.

Por último, el "índice de cohesión de los estratos medios" (COH) refleja la distancia media a la que se encuentra este grupo social de la mediana de los ingresos como proporción de dicha mediana. El promedio se calcula sobre la población total de los estratos medios, según la siguiente fórmula:

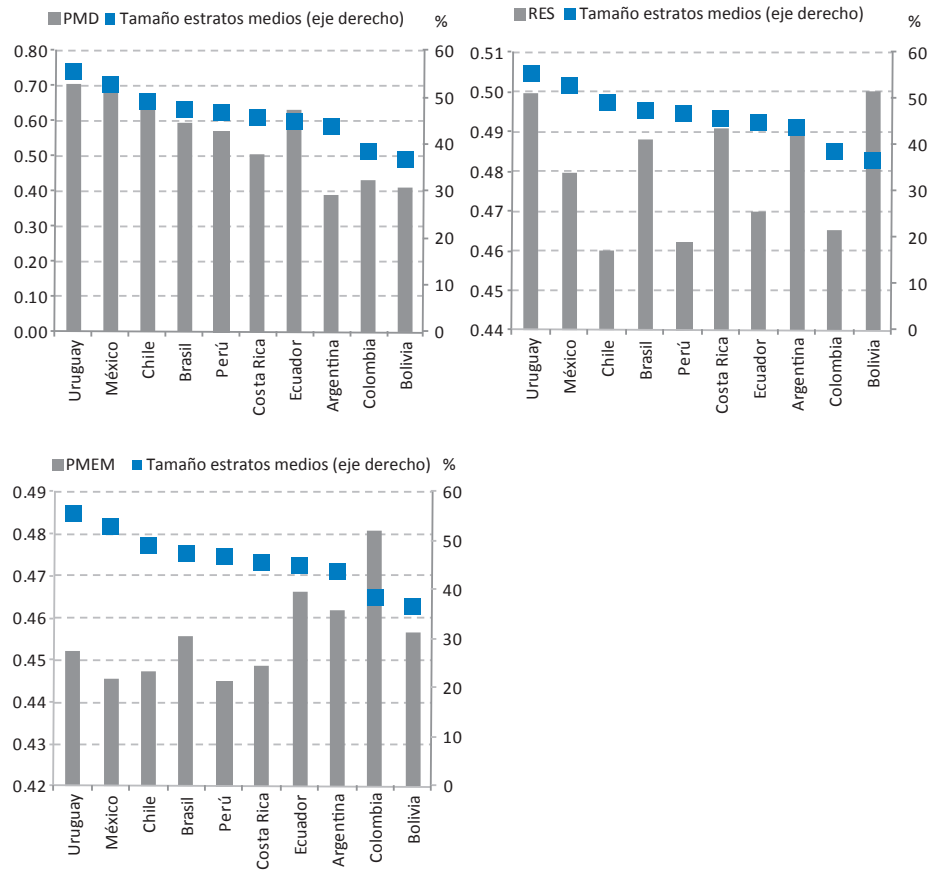
$$\text{COH} = \frac{\sum_{i=1}^{M_4} w_i |y_i - y_m|}{y_m (\sum_{i=1}^{M_4} w_i)}$$

donde:  $M_4$  = número total de personas de los estratos medios (rentas entre el 50% y el 150% de la mediana);  $y_m$  = ingreso mediano;  $y_i$  = ingreso del  $i^o$  hogar;  $w_i$  = ponderaciones

COH es una medida aproximada de la dispersión de los ingresos de los estratos medios. Un valor cercano a 1 implica que las rentas se concentran cerca de la mediana y que, por consiguiente, existe una mayor cohesión de este grupo.

Véase Castellani y Parent (2010) para mayor información sobre estas mediciones y un panorama general de la evolución de la movilidad entre categorías sociales en el tiempo.

**Gráfica 1.8. Indicadores de potencial de movilidad social en América Latina**  
(hogares, 2006)



Nota: Los índices PMD, RES y PMEM se han definido en el recuadro 1.2. Los datos de Bolivia y Uruguay son de 2005. Los datos de Colombia son de 2008.

Fuente: Castellani y Parent (2010), con base en las encuestas nacionales de hogares de 2006.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932339884>

Los estratos medios uruguayos son relativamente resistentes al riesgo de caer en un estatus desfavorecido, ya que registran un valor de RES cercano a 0.5 (gráfica 1.8, panel superior derecho). Lo que quizá resulte más sorprendente es que los estratos medios bajos chilenos sean los menos resistentes de todos los países considerados; esto podría ser reflejo del destacado éxito de Chile en la reducción de la pobreza durante los dos últimos decenios: como resultado de ello, existe un número desproporcionadamente elevado de hogares de los estratos medios bajos justo por encima del 50% del ingreso mediano y, en consecuencia, según nuestra medición, cerca de volver a caer en la categoría desfavorecida.

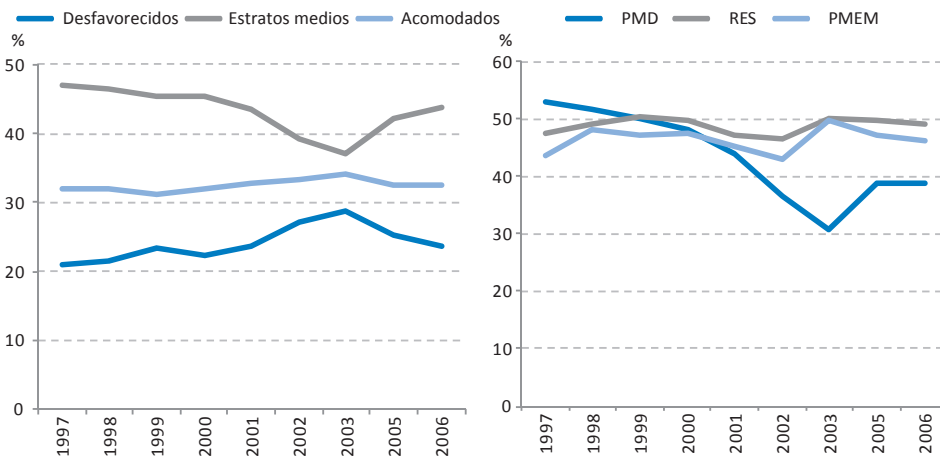


## Argentina, Chile, Costa Rica y México, 1996-2006

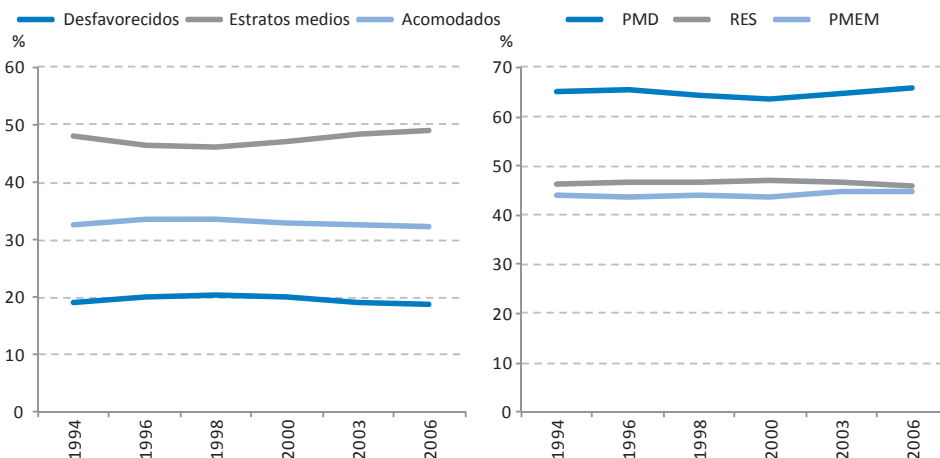
Para terminar este apartado, se examinará la forma en que la magnitud de los estratos medios y los índices de potencial de movilidad han evolucionado en el tiempo en cuatro países, elegidos tanto porque disponen de los datos longitudinales de encuestas de hogares necesarios, como por la variedad de situaciones que narran sus respectivas experiencias (gráfica 1.9).

**Gráfica 1.9. Cambios en los estratos medios en el tiempo: magnitud y potencial de movilidad**

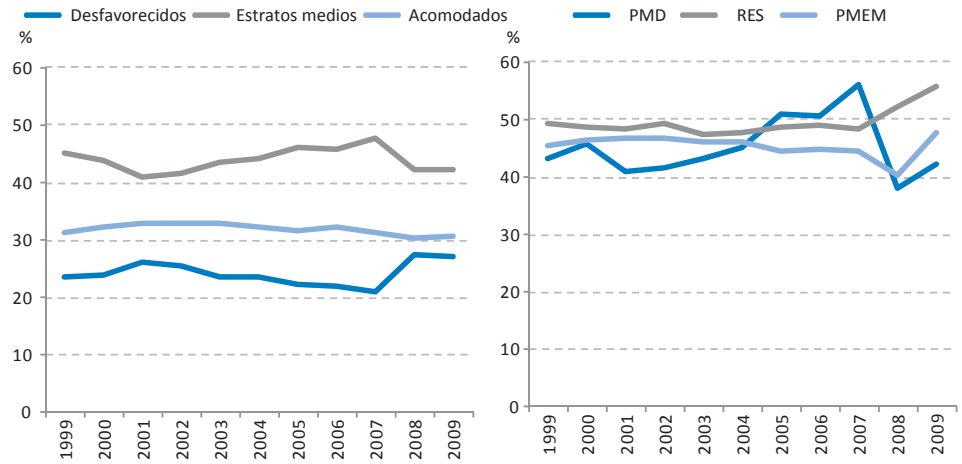
### a) Argentina



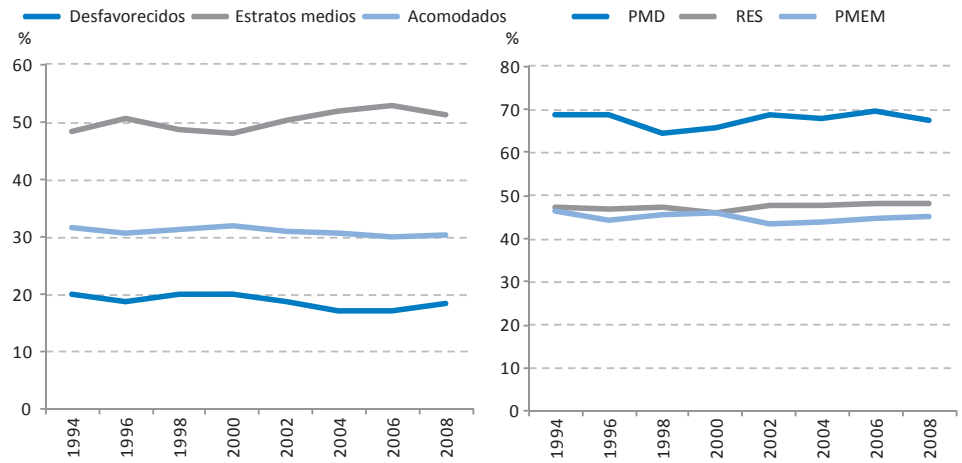
### b) Chile



c) Costa Rica



d) México



Nota: Los estratos medios se han medido a nivel de hogares aplicando la definición 50-150 (rentas entre el 50% y el 150% de la mediana de los ingresos). Los índices de potencial de movilidad se han definido en el recuadro 1.2.

Fuente: Castellani y Parent (2010), con base en las encuestas nacionales de hogares de 2006.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932339903>

Los datos recogen una sustancial reducción de los estratos medios en Argentina. Entre 1996 y 2006, los estratos medios de este país disminuyeron casi un 20%; al mismo tiempo, la población desfavorecida aumentó, mientras el estrato más acomodado permaneció inalterado. La inestabilidad de los resultados económicos durante el decenio objeto de estudio, y más concretamente la crisis económica de 2001, afectó desproporcionadamente a los grupos con ingresos más débiles y arrastró a la baja los índices de movilidad social potencial. Con todo, desde 2003, la situación parece haber mejorado para los más desfavorecidos, aunque los niveles de los índices de los estratos medios parecen inmóviles, ya sea comparándolos en su perspectiva histórica o con los de otros países.

La experiencia de Chile contrasta notablemente con la anterior, ya que la magnitud de los estratos medios de este país permaneció estable durante todo el periodo

Chile arroja resultados estables en ambas mediciones, pero existen signos de movimiento en los otros países examinados.

de referencia. Esta estabilidad se observa asimismo en los índices de movilidad social potencial, que registraron pocos cambios durante los años de los que se dispone de datos de encuestas.

Por su parte, Costa Rica progresó en la reducción de la pobreza y en el crecimiento de los estratos medios hasta 2007. Desde esa fecha, sin embargo, ha aumentado el índice de pobreza y han descendido los índices de movilidad social potencial. Ambos fenómenos se explican por unos resultados económicos más comprometidos, con una elevada inflación y un menor crecimiento. La resistencia de los estratos medios bajos se ha recuperado parcialmente en los últimos años, lo que parece indicar una menor vulnerabilidad para caer en la pobreza.

Por último, en cuanto a México, aunque sus indicadores subieron tras la crisis de finales de los años 1990, los insatisfactorios resultados económicos registrados desde entonces han devuelto el estatus desfavorecido a parte de los estratos medios. Éstos se han reducido, y los hogares desfavorecidos muestran una movilidad social potencial menor.

## ESTRATOS MEDIOS Y CLASES MEDIAS

Gran parte de los periodistas, investigadores y otras personas que se han interesado recientemente por el papel económico de los estratos medios en el desarrollo económico se ha referido a este grupo como "clase media". En el presente estudio, se ha optado por no emplear la expresión clase media por diversos motivos. Desde el punto de vista sociológico, se supone que una clase social posee cierta homogeneidad de características y posiblemente también una conciencia de su identidad y su función como grupo; en este sentido, Marx hizo hincapié en la propiedad de bienes inmuebles; Weber, en los títulos educativos; y Erikson y Goldthorpe, en el puesto de trabajo.<sup>21</sup> Los estratos medios latinoamericanos descritos en los apartados anteriores de este capítulo son, por el contrario, heterogéneos, tanto en el seno de cada país como en comparación con los estratos medios de otros países de la región. Esta heterogeneidad de los estratos medios es particularmente pronunciada en el ámbito de su comportamiento en el mercado laboral y de la informalidad. En consecuencia, sería impreciso equiparar a los estratos medios identificados en esta publicación con la clase media latinoamericana.

Por otra parte, los historiadores de la clase media han insistido en que los valores y las percepciones de este grupo tenían tanta importancia como su categoría de ingresos. Este tipo de dinamismo de la clase media es la piedra angular de la "ética protestante", identificada por Max Weber como fuente del desarrollo capitalista.<sup>22</sup> Pero, tal y como lo ha mostrado este capítulo, los estratos medios latinoamericanos no son los más propensos a ser emprendedores, sino que son los acomodados latinoamericanos quienes tienen mayor probabilidad de ser dueños de un negocio (recuadro 1.1). De igual modo, aunque las actitudes políticas de los integrantes de la clase media — a favor de la democratización y de plataformas electorales moderadamente progresistas — son propias de numerosas historias de este grupo en otras partes del mundo, el capítulo 4 pondrá en evidencia que las preferencias políticas de los estratos medios latinoamericanos son considerablemente más complejas y, por lo general, sus actitudes y percepciones son heterogéneas y no concuerdan de forma general con los valores estereotipados de la clase media (recuadro 1.3).

Los estratos medios no responden a la tradicional clase media: son mucho más heterogéneos y no comparten los valores típicos de ese grupo social.

### Recuadro 1.3. Ser de clase media y sentirse de clase media

Ser de clase media no es lo mismo que sentirse como tal.<sup>23</sup> En América Latina, sólo el 40% de quienes se consideran a sí mismos de clase media entraría en la categoría de estratos medios desarrollada en la presente publicación; el resto de quienes se autodefinen como latinoamericanos de clase media son, con casi idéntica probabilidad, personas desfavorecidas o acomodadas. Si se pregunta a los latinoamericanos en qué nivel se sitúan en una escala de 1 a 10, donde 1 equivale a "los más desfavorecidos del país" y 10 a "los más acomodados", el 37% se ubica en los tramos 4 y 5; el 42%, en los más bajos; y sólo el 20%, en los más elevados. Compárese esto con la definición 50-150 (es decir, aquellos que ganan entre un 50% y un 150% del ingreso mediano), según la cual el 42% de los latinoamericanos pertenece a los estratos medios.<sup>24</sup>

Se deduce, pues, que existe una gran diferencia entre las personas de los estratos medios y aquellas que se consideran a sí mismas de clase media y, quizá, este último grupo sea el que más importancia revista para los resultados económicos. Para caracterizar a aquellas personas que no entran dentro de la definición 50-150 pero con todo se autocalifican como integrantes de la clase media, puede recurrirse a los datos de encuestas complementarias a las encuestas nacionales de hogares. Por lo general, se trata de jóvenes que han completado al menos la educación secundaria; provienen de familias más reducidas que las de los desfavorecidos, pero más numerosas que las de los acomodados; han logrado acumular algunos bienes duraderos, aunque no tantos como los más acomodados; y trabajan en una empresa a las órdenes de un jefe o un supervisor.

#### Motivaciones de la clase media

Resulta difícil estar seguro de que las virtudes a menudo atribuidas a la clase media (energía emprendedora, mayor propensión al ahorro, progresismo político) constituyan características reales a menos que pueda demostrarse que la clase media está motivada por factores diferentes de los que siguen las otras categorías de ingresos.

Los sondeos internacionales *Gallup World Poll* recogen en qué medida la población se siente feliz con su vida o cuáles son su situación económica o sus preocupaciones personales. Sus datos confirman que los latinoamericanos que se autoincluyen en la clase media tienen motivaciones diferentes a las de sus compatriotas desfavorecidos o acomodados. En concreto, algunas características de sus vidas hacen más felices a los miembros de la clase media que a otras personas: por ejemplo, tener uno o más hijos los hace más felices que a quienes se consideran desfavorecidos, para los que la familia es una carga, y se sienten satisfechos de ser clientes de un banco y disponer de un talonario de cheques o una tarjeta de crédito. Paradójicamente, su felicidad depende menos de la posesión de bienes y no dejan que las preocupaciones económicas amarguen en exceso su vida, en contraste con los pobres (por necesidad) y los ricos (quizá por ambición o miedo).

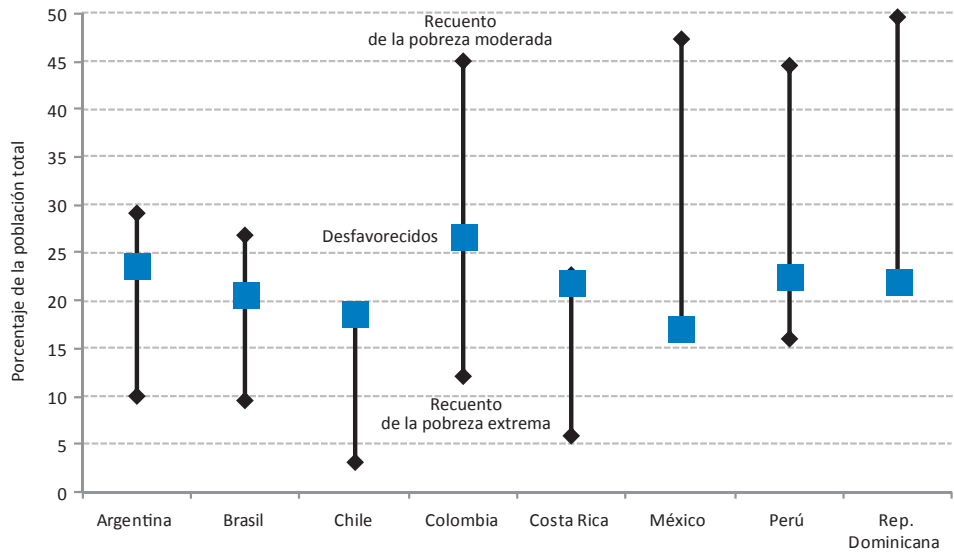
Más importante si cabe, las personas que se *consideran* a sí mismas de clase media no piensan como los integrantes de los estratos medios. Aquéllas disfrutan de la modernidad, entendida ésta no sólo como el uso del sistema financiero, sino también como la posibilidad de estar conectadas a otras personas por teléfono móvil o Internet. Su satisfacción en la vida está menos supeditada al nivel de ingresos o a las incertidumbres económicas que la de quienes se hallan en los estratos medios; del mismo modo, su felicidad no depende tanto de la seguridad de disfrutar un matrimonio estable. Todo lo anterior desvela que las personas que dicen pertenecer a la clase media se sienten más seguras y complacidas con su situación económica y menos esclavas de los ingresos y las posesiones que los estratos medios definidos objetivamente.

Sin duda, lo ideal para una sociedad no es contar sencillamente con un nutrido grupo de personas en los estratos medios, sino más bien con personas que realmente se identifiquen con los valores posmodernos y no materialistas de quienes se autodefinen como clase media. Si *ser* de clase media se interpreta como *sentirse* como tal, entonces serán más bien los educadores, formadores de opinión, pensadores y artistas (y no sólo los economistas o los Gobiernos conducidos por el bienestar material o el crecimiento económico) quienes constituyan los verdaderos artífices de un cambio efectivo.

*Fuente: Fajardo y Lora (2010).*

Las objeciones comunes que pueden hacerse tanto a los enfoques sociológicos como a los históricos que equiparan los estratos medios con la clase media es que tradicionalmente definen a ésta en relación con variables imperfectamente correlacionadas con los ingresos, tales como actitudes, valores, niveles de capital humano o categoría de empleo. De hecho, las personas de clase media podrían tener *los mismos* ingresos que los integrantes de un estrato inferior, y la historia de América Latina ofrece buenas muestras de ello. A título de ejemplo, recuérdense los movimientos de la "empleocracia" en la primera mitad del siglo XX en Perú: las organizaciones de oficinistas lucharon por conseguir aumentos salariales, una jornada laboral de ocho horas y otras mejoras de sus condiciones laborales precisamente porque su posición social los "obligaba" a gastar más en ropa, vivienda y otros símbolos de estatus, que los obreros, cuyos ingresos, en realidad, eran a menudo similares a los de los empleados.<sup>25</sup>

En relación con la pregunta de si los integrantes de los estratos medios son las mismas personas que los miembros de la clase media se halla el interrogante de si los desfavorecidos son los mismos que los pobres. Nuestro interés por los estratos medios está motivado, explícitamente, por la distinción entre el papel económico de éstos y el de las personas que se hallan en la parte inferior de la distribución de la renta. Si bien numerosos estudios de las economías de la OCDE recurren al 50% del ingreso mediano como línea de pobreza relativa, puede que una delimitación de este tipo sea demasiado conservadora en el contexto latinoamericano. De ser así, nuestro grupo desfavorecido será menor que el de los pobres, medido éste por las líneas de pobreza nacionales o internacionales, en algunos países.

**Gráfica 1.10. Población desfavorecida y líneas de pobreza nacionales**

*Notas:* Las cifras de recuento de la pobreza hacen referencia al número de personas por debajo de la respectiva línea de pobreza nacional, de acuerdo con las estadísticas oficiales. Véase la documentación de SEDLAC para más detalles.

*Fuente:* Base de Datos Socioeconómicos para América Latina y el Caribe (SEDLAC), consultada en agosto de 2010.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932339922>

80

Los estratos medios pueden constituir una nueva forma de considerar las sociedades latinoamericanas, distinta de las líneas de pobreza nacionales y con un límite superior diferente.

De hecho, la relación entre el límite de ingresos del estrato medio bajo y las líneas de pobreza nacionales que miden la incidencia de la pobreza extrema y moderada varía de un país a otro (gráfica 1.10). En Chile y Costa Rica, el 50% del ingreso mediano se acerca o incluso supera la línea de la pobreza moderada. En México y la República Dominicana, por su parte, el límite de ingresos del estrato medio bajo es similar a la línea de la pobreza extrema. Por último, en Argentina, Brasil y Perú, el límite se sitúa entre las líneas de pobreza extrema y moderada. Para la región en su conjunto, el 50% del ingreso mediano no es una línea de pobreza irrealista, pero tiende a ser conservadora en relación con las líneas de pobreza nacionales. Dicho de otra forma, la medición de los desfavorecidos contemplada en *Perspectivas* representa, en numerosos países de la región, si no en la mayoría, un grupo más pequeño y más pobre que los moderadamente pobres.<sup>26</sup>

## CONCLUSIONES Y HOJA DE RUTA DE LA PRESENTE EDICIÓN DE *PERSPECTIVAS*

Garantizar que más latinoamericanos puedan sumarse a los estratos medios y mejorar la seguridad económica de quienes alcanzan este nivel de vida son valiosos objetivos de las políticas públicas. Es innegable que unos estratos medios fuertes son significativos para el crecimiento económico, pero, además, las oportunidades de realización personal que ofrece este nivel de vida, relativamente modesto desde el punto de vista material, constituyen un objetivo apropiado para cualquier sociedad y sus miembros.

El resto de la presente edición de *Perspectivas* ahondará en los siguientes temas:

- El capítulo 2 examinará el comportamiento de los estratos medios en el mercado laboral, haciendo hincapié en la importancia de la protección social (o la ausencia de ésta) para millones de latinoamericanos de estrato medio del sector informal.
- El capítulo 3 analizará el potencial que encierra la educación como medio para promover una movilidad social ascendente que permita a los niños de hogares desfavorecidos pasar a formar parte de los estratos medios.
- El capítulo 4, por último, estudiará la conexión entre los estratos medios y el sistema fiscal, e intentará determinar, entre otros aspectos, si los estratos medios son contribuidores o beneficiarios netos de impuestos y transferencias, o el modo en que los integrantes de este grupo perciben la tributación y la calidad del gasto público.

Los resultados del análisis determinarán tanto el margen de maniobra con el que cuenta el Estado para fortalecer a los estratos medios, como las herramientas de las que dispone.

## NOTAS

1. Banerjee y Duflo (2008); Ravallion (2009); Kharas (2010); Birdsall (2010).
2. Kharas (2010) estima que, en 2020, más de la mitad de la clase media mundial –según su definición de la clase media, que engloba a los hogares con rentas diarias comprendidas entre 10 USD y 100 USD a paridad de poder adquisitivo– será asiática, con una gran parte de ella concentrada en China y la India.
3. Easterly (2001). Este autor equipara a la clase media con las personas que se hallan en el segundo, tercero y cuarto quintil de la distribución de la renta; los países en los que este grupo gana una proporción mayor de la renta nacional cuentan con una clase media más robusta. Este documento se integra en un vasto conjunto de estudios empíricos dedicados a los efectos adversos de la desigualdad sobre el crecimiento, que encierran la idea de que la envergadura de los estratos medios es inversamente proporcional al nivel de desigualdad de las rentas de una economía dada. Bénabou (1996, 2005) pasa revista a gran parte de esta profusa literatura científica.
4. Johnson (1958). La reacción a la optimista tesis de Johnson tendía a conceder a los estratos medios un papel progresista en la lucha contra las oligarquías a principios del siglo XX, pero aducía que, posteriormente, aquéllas se alinearon con las élites y, después de 1964, con las dictaduras militares; véase Pike (1963) y Hoselitz (1962) al respecto. Para una perspectiva general, las diversas escuelas de pensamiento relacionadas con el papel de la clase media y su situación en el contexto latinoamericano, véase Adamovsky (2009) para Argentina, Barr-Melej (2001) para Chile, Owensby (1999) para Brasil, y Parker (1998) para Perú.
5. En estas mediciones, la renta per cápita de los hogares está “equivalizada”, a fin de permitir comparar hogares de tamaño y estructura diferente. A efectos de las estadísticas consignadas en la presente obra, las ponderaciones para los hogares “equivalizados” o ajustados por tamaño son las siguientes: se asigna la ponderación de 1 a la renta del jefe de hogar; 0.5 a cada adulto adicional; y 0.3 a cada persona de 14 años de edad o menos. Ésta es la “escala de equivalencia modificada de la OCDE”, adoptada, entre otras instituciones, por la Comisión Europea. Entre otras escalas utilizadas en comparaciones internacionales, cabe destacar asimismo la que emplea la raíz cuadrada del tamaño del hogar (usada en numerosos estudios de la OCDE de los años 1990). En la práctica, la diferencia que supone la elección de uno u otro de estos esquemas de ponderación es pequeña. Véase Castellani y Parent (2010) para mayor información.
6. Ravallion (2009), y Banerjee y Duflo (2008). Ambos estudios hablan de “clase media” en lugar de “estratos medios”; por razones que se expondrán más adelante en este capítulo, preferimos referirnos a este grupo como “estratos medios” y no como “clase media”.
7. Nuestra definición sigue en gran medida el espíritu de la definición clásica del economista del MIT Lester Thurow (1987), que definió a los estratos medios de Estados Unidos como el grupo con ingresos comprendidos entre el 75% y el 125% de la mediana de los ingresos.
8. OCDE (2008). A fin de evaluar la robustez de los resultados del estudio, los autores compararon las líneas de pobreza establecidas en el 40%, 50% y 60% de la mediana de los ingresos de los hogares. Véase asimismo Chauvel (2006). Este tipo de línea de pobreza relativa no suele utilizarse con frecuencia en el análisis de los países en desarrollo de ingreso bajo, aunque Birdsall *et al.* (2000) constituyen una importante excepción.
9. Brandolini (2010) explora más exhaustivamente las cuestiones empíricas y conceptuales que rodean a las mediciones relativas y comparables a escala internacional de los estratos medios.



10. Estos diez países representaban el 82.2% de la población total de los 20 países latinoamericanos en 2006, según CEPAL (2010), y el 80.3% de la población de los 46 países y territorios de América Latina y del Caribe. En el conjunto de los diez países latinoamericanos de la gráfica 1.1, el número total de personas de los estratos medios en 2006 era ligeramente inferior a 214 millones. Teniendo en cuenta el crecimiento demográfico y suponiendo que el porcentaje medio de hogares de estratos medios es el mismo en los países no reflejados en esta gráfica, un cálculo aproximado parece indicar que la magnitud de este grupo social en América Latina y el Caribe en 2011 será de 275 millones. Dada la definición relativa de los estratos medios adoptada, con diferentes umbrales de ingresos en cada país, sumar los estratos medios de todos los países de esta forma equivaldría a sumar manzanas y naranjas.
11. OCDE (2008, cap. 2).
12. El cuadro 1.A1 del anexo estadístico estudia este particular en desfavorecidos, estratos medios y acomodados.
13. Nuestra medición del empleo público basada en la categoría "servicios del Estado, educación, salud" de las encuestas de hogares puede ser inexacta, por dos razones. Primero, esta misma categoría puede incluir a trabajadores en educación y salud del sector privado, por lo cual la proporción tendería a sobre-estimar el empleo público. Segundo, quienes trabajan en empresas del sector público en industria, transporte o comunicaciones se contabilizan en estos sectores, y no en servicios del Estado, así que dicha categoría tendería a subestimar el empleo público.
14. Véase Acs (2006) para la distinción entre "iniciativa empresarial por oportunidad" ("decisión activa de crear una empresa inspirada por la percepción de que existe una oportunidad de negocio inexplorada o infraexplorada") e "iniciativa empresarial por necesidad", común en los países en desarrollo, pero con escasas externalidades para el desarrollo económico. Para mayor información sobre los vínculos entre iniciativa empresarial, creación de puestos de trabajo y economía basada en el conocimiento, véase Audretsch y Thurik (2001), Audretsch (2002), y Agarwal *et al.* (2008). Sobre la iniciativa empresarial y el crecimiento económico, consúltese Audretsch (1995), Hopenhayn (1992) y Klepper (1996).
15. Por ejemplo, en Bolivia, Brasil, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Uruguay, más del 60% del total de activos está en manos de los tres principales bancos comerciales. Véase Beck *et al.* (2000, actualizado en noviembre de 2008), y Micco y Panizza (2005).
16. Para otros países, se obtienen resultados similares a partir de encuestas de hogares en relación con otros aspectos del sector financiero. Por ejemplo, en Colombia, más del 90% de la población carece de tarjeta de crédito; de ese grupo, el 80% pertenece a los estratos desfavorecidos o medios.
17. OCDE (2010).
18. Este párrafo resume lo planteado en Marcel (2009), cuyo análisis de los datos chilenos se basa en las encuestas CASEN. Por su parte, Torche y López Calva (2010) recurren a datos de encuestas de panel para analizar la movilidad intrageneracional de los estratos medios chilenos y mexicanos.
19. Torche (2009) sintetiza las estimaciones disponibles sobre movilidad intergeneracional basadas en datos de encuestas retrospectivas en América Latina.
20. Foster *et al.* (1984) desarrollan la gama completa de índices de la brecha de pobreza.
21. Véase Elster (1986), sobre Marx; Weber (1958); y Erikson y Goldthorpe (1992). Véase asimismo Chauvel (2006, cap. 1) para un examen más detallado de la relación entre la mediana de los ingresos y la clase media desde un punto de vista sociológico.

22. "Si a la estrangulación del consumo sumamos la liberación del espíritu de lucro de todas sus trabas, el resultado inevitable será la formación de un capital como consecuencia de la coacción ascética al ahorro", Weber (1905, capítulo 5). Véase Acemoglu y Zilibotti (1997), así como Doepke y Zilibotti (2005, 2008) para un análisis económico de estos argumentos. Banerjee y Duflo (2008), por su parte, usando una definición de la clase media basada en los ingresos, consideran con escepticismo la evidencia de que la clase media de los países en desarrollo arrojen índices de iniciativa empresarial superiores a la media.
23. Este recuadro ha sido redactado por Eduardo Lora, con base en Fajardo y Lora (2010).
24. Eisenhower (2008) ha resumido varias encuestas en Estados Unidos, según las cuales quienes se autoproclaman parte de la clase media representan del 50% al 80% de la población.
25. Éste es el tema de la fascinante historia de Parker (1998) sobre la clase media peruana.
26. La gráfica 1.10 se ha elaborado para los ocho países incluidos en las "Notas de Países" preparadas para esta obra; se trata de los ocho países latinoamericanos y caribeños miembros del Comité Director del Centro de Desarrollo de la OCDE. Estos países suelen tener una renta per cápita superior al promedio de la región. Muchos de los países no incluidos en la gráfica 1.10 mostrarían probablemente una relación entre la línea de la pobreza extrema y el 50% de la mediana de los ingresos más bien parecida a la que exhiben México y la República Dominicana en esa gráfica.

**Cuadro 1.A1. Sector de actividad económica de las personas con empleo por categorías de ingresos**  
(porcentaje de los jefes de hogar empleados en un sector dado)

	Brasil			Chile			Costa Rica			México			Perú			Argentina (Urb)			Uruguay (Urb)		
	Desfav.	Estratos medios	Acom.	Desfav.	Estratos medios	Acom.	Desfav.	Estratos medios	Acom.	Desfav.	Estratos medios	Acom.	Desfav.	Estratos medios	Acom.	Desfav.	Estratos medios	Acom.	Desfav.	Estratos medios	Acom.
Agricultura, Campo, Pesca	41.96	19.46	7.06	29.61	16.52	6.88	33.67	18.44	6.46	44.6	12.68	5.13	82.03	32.61	8.83	8.06	4.02	10.85	2.72	1.13	1.01
Minería, Electricidad, Agua	n.a.	n.a.	n.a.	1.77	2.59	3.69	1.08	1.71	1.99	0.28	1.03	2.25	0.55	1.48	2.71	11.72	11.54	29.25	4.15	4.83	5.04
Industria	9.93	16.31	18.04	12.69	15.04	13.86	10.5	14.21	12.34	11.57	17.43	15.27	4.21	9.89	13.77	26.68	26.6	26.29	16.56	16.81	11.69
Construcción, Transporte, Comunicaciones	13.98	17.98	12.78	21.11	22.81	19.45	10.83	18.1	16.48	16.57	20.88	12.71	2.98	16.43	16.91	3.43	5.78	5.07	19.36	17.01	11.76
Comercio, Hotelería, Restaurantes	15.43	20.99	22.82	11.27	16.2	18.13	20.97	22.45	22.48	14.62	22.57	22.98	6.37	23.79	26.01	18.77	16.69	7.82	29.84	21.8	18
Servicios del Estado, Educación, Salud	4.86	9.18	21.13	7.31	11.17	18.87	5.58	9.32	22.18	1.89	9.29	23.2	1.49	8.68	18.75	14.43	18.48	11.42	4.14	20.52	28.42
Otro servicios	13.83	16.08	18.17	16.24	15.67	19.13	17.38	15.79	18.07	10.47	16.12	18.45	2.37	7.12	13.02	16.91	16.89	9.29	23.24	17.9	24.09
% ocupado/total	71.17	73.46	77.78	50.92	69.73	84.85	56.98	80.42	84.17	80.75	80.94	81.24	89.06	82.98	75.14	63.60	64.90	81.56	60.67	56.78	67.55
Cobertura geográfica de las encuestas	Nacional			Nacional			Nacional			Nacional			Nacional			Población Urbana			Población Urbana		

Nota: Los datos de Uruguay son de 2005.

Fuente: Castellani and Parent (2010), con base en encuestas nacionales de hogares de 2006.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932340853>

## REFERENCIAS

- ACEMOGLU, D. y F. ZILIBOTTI (1997), "Was Prometheus Unbound by Chance? Risk, Diversification, and Growth", *Journal of Political Economy*, vol. 105(4), pp. 709-51, agosto.
- ACS, Z. (2006), "How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth", *Innovations Journal*, invierno.
- ADAMOVSKY, E. (2009), *Historia de la clase media argentina. Apogeo y decadencia de una ilusión, 1919-2003*, Planeta, Buenos Aires.
- AGARWAL, R., AUDRETSCH D. y M.B. SARKAR (2008), "The Process of Creative Construction: Knowledge Spillovers, Entrepreneurship and Economic Growth", *Jena Economic Research Papers* 2008 – 008.
- AUDRETSCH, D. (1995), *Innovation and Industry Evolution*, MIT Press, Cambridge, MA.
- AUDRETSCH, D. (2002), "Entrepreneurship: A Survey of the Literature", documento preparado para la Dirección General de Empresa de la Comisión Europea, Institute for Development Strategies, Indiana University y Centre for Economic Policy Research (CEPR), Londres.
- AUDRETSCH, D. y ROY THURIK (2001), "What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies", *Industrial and Corporate Change*, 10(1), pp. 267-315.
- BANERJEE, A. y E. DUFLO (2008), "What is Middle Class About the Middle Classes around the World", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 2, n.º 2, primavera 2008, pp. 3-28.
- BARR-MEJER, P. (2001), *Reforming Chile. Cultural Politics, Nationalism and the Rise of the Middle Class*, University of North Carolina Press, Chapel Hill y Londres.
- BECK, THORSTEN, A. DEMIRGUC-KUNT y R. LEVINE (2000), "A New Database on Financial Development and Structure", *World Bank Economic Review* 14, 597-605, actualizado en noviembre de 2008.
- BÉNABOU, R. (1996), "Inequality and Growth", *NBER Macroeconomics Annual* 1996, volumen 11, pp. 11-92.
- BÉNABOU, R. (2005), "Inequality, Technology and the Social Contract", en S. Durlauf y P. Aghion, eds., *Handbook of Economic Growth*, vol. 1A, North-Holland, Elsevier.
- BIRDSALL, N. (2010), "The (Indispensable) Middle Class in Developing Countries; or the Rich and the Rest, Not the Poor and the Rest", documento de trabajo, *Working Paper* 207, Center for Global Development, Washington, DC.
- BIRDSALL, N., C. GRAHAM y S. PETTINATO (2000), "Stuck in the Tunnel: Is Globalisation Muddling the Middle Class?", documento de trabajo, *Center on Social and Economic Dynamics Working Paper* 14, Brookings Institution, Washington, DC.
- BRANDOLINI, A. (2010), "On the Identification of the 'Middle-Class'", documento presentado en la conferencia *Inequality and the Status of the Middle Class: Lessons from the Luxembourg Income Study*, Luxemburgo, junio, [www.lisproject.org/conference/conference-papers.html](http://www.lisproject.org/conference/conference-papers.html).
- CASTELLANI, F. y G. PARENT (2010), *Being Middle Classes in Latin America*, mimeo, Centro de Desarrollo de la OCDE, París.
- CEPAL (2010), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile.
- CHAUVEL, L. (2006), *Les classes moyennes à la dérive*, Seuil/La République des Idées, París.
- DOEPKE, M. y F. ZILIBOTTI (2005), "Social Class and the Spirit of Capitalism." *Journal of the European Economic Association*, vol. 3(2-3), pp. 516-24.
- DOEPKE, M. y F. ZILIBOTTI. (2008), "Occupational Choice and the Spirit of Capitalism", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 123(2), pp. 747-93.
- EASTERLY, W. (2001), "The middle class consensus and economic development", *Journal of Economic Growth*, vol. 6(4), pp. 317-35.

EISENHAUER, J.G. (2008), "An Economic Definition of the Middle Class", *Forum for Social Economics*, vol. 37, n.º 2, pp. 103-113.

ELSTER, J. (1986), *An Introduction to Karl Marx*. Cambridge University Press, Cambridge, Inglaterra.

ERIKSON, R. y J. H. GOLDTHORPE (1992), *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Clarendon Press, Oxford.

FAJARDO, J. y LORA, E. (2010), *Understanding the Latin American Middle Classes: Reality and Perception*, Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Investigación, junio.

FOSTER, J., J. GREER y E. THORBECKE (1984), "A Class of Decomposable Poverty Measures", *Econometrica*, vol. 52, n.º 3, pp. 761-66.

HOPENHAYN, H.A. (1992), "Entry, Exit and Firm Dynamics in Long Run Equilibrium", *Econometrica*, vol. 60, pp. 1127-50.

HOSELITZ, B.F. (1962), "El desarrollo económico en América Latina", *Desarrollo Económico*, n.º 2, octubre, pp. 49-65.

JOHNSON, J.J. (1958), *Political Change in Latin America. The Emergence of the Middle Sectors*, Stanford University Press, Stanford, CA.

KHARAS, H. (2010), "The Emerging Middle Class in Developing Countries", documento de trabajo, *OECD Development Centre Working Paper* n.º 285, Centro de Desarrollo de la OCDE, París.

KLEPPER, S. (1996), "Entry, Exit, Growth, and Innovation over the Product Life Cycle", *American Economic Review*, 86(3), pp. 562-83.

LATINOBARÓMETRO, varios años, en línea en [www.latinobarometro.org](http://www.latinobarometro.org).

MARCEL, M. (2009), *Movilidad, desigualdad y política social en América Latina*, mimeo, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.

MICCO, A. y U. PANIZZA (2005), "Bank Concentration and Credit Volatility", documento de trabajo, *Central Bank of Chile Working Papers* 342, Banco Central de Chile, Santiago de Chile.

OCDE (2008), *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, OCDE, París.

OCDE (2010), "Family Affair: Intergenerational Social Mobility across OECD Countries", en *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, OCDE, París.

OWENSBY, B.P. (1999), *Intimate Ironies. Modernity and the Making of Middle-Class Lives in Brazil*, Stanford University Press, Stanford, CA.

PARKER, D.S. (1998), *The Idea of the Middle Class. White-Collar Workers and Peruvian Society, 1900-1950*, Pennsylvania State University Press, University Park, PA.

PIKE, F.B. (1963), "Aspects of Class Relations in Chile, 1850-1060", *Hispanic American Historical Review*, vol. 43, pp. 14-33.

RAVALLION, M. (2009), "The Developing World's Bulging (but Vulnerable) Middle Class", *World Development*, vol. 38, n.º 4, pp. 445-54.

THUROW, L. (1987), "A Surge in Inequality", *Scientific American*, 256, pp. 30-37.

TORCHE, F. (2009), "Sociological and Economic Approaches to the Intergenerational Transmission of Inequality in Latin America", *Research for Public Policy, Human Development*, HD-09-2009, Dirección Regional en América Latina y el Caribe del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (DRALC-PNUD), Nueva York.

TORCHE, F. y L.F. LÓPEZ CALVA (2010), "Stability and Vulnerability of the Latin American Middle Class", no publicado, New York University y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

WEBER, M. (1905), *Die protestantische Ethik und der 'Geist' des Kapitalismus*. Traducción española disponible en *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, introducción y edición crítica de Francisco Gil Villegas, FCE, 2003.

WEBER, M. (1958), "Class, Status and Party", en H. Gerth y C. W. Mills, eds., *From Max Weber: Essays in Sociology*, Oxford University Press.



**From:**  
**Latin American Economic Outlook 2011**  
How Middle-Class Is Latin America?

**Access the complete publication at:**

<https://doi.org/10.1787/leo-2011-en>

**Please cite this chapter as:**

OECD (2010), "Estratos medios y desarrollo latinoamericano", in *Latin American Economic Outlook 2011: How Middle-Class Is Latin America?*, OECD Publishing, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/leo-2011-7-es>

El presente trabajo se publica bajo la responsabilidad del Secretario General de la OCDE. Las opiniones expresadas y los argumentos utilizados en el mismo no reflejan necesariamente el punto de vista oficial de los países miembros de la OCDE.

This document and any map included herein are without prejudice to the status of or sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries and to the name of any territory, city or area.

You can copy, download or print OECD content for your own use, and you can include excerpts from OECD publications, databases and multimedia products in your own documents, presentations, blogs, websites and teaching materials, provided that suitable acknowledgment of OECD as source and copyright owner is given. All requests for public or commercial use and translation rights should be submitted to [rights@oecd.org](mailto:rights@oecd.org). Requests for permission to photocopy portions of this material for public or commercial use shall be addressed directly to the Copyright Clearance Center (CCC) at [info@copyright.com](mailto:info@copyright.com) or the Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) at [contact@cfcopies.com](mailto:contact@cfcopies.com).