

La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina

Panorámica General

**Francisco H. G. Ferreira, Julian Messina,
Jamele Rigolini, Luis-Felipe López-Calva,
Maria Ana Lugo, y Renos Vakis**



BANCO MUNDIAL
Washington, D.C.

Este folleto contiene el Resumen y una lista de contenidos del libro de próxima publicación *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*.

© 2013 Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial
1818 H Street NW, Washington, DC 20433
Teléfono: 202-473-1000; sitio web: www.copyright.com.

Reservados algunos derechos.

Esta obra ha sido realizada por el personal del Banco Mundial con contribuciones externas. Téngase presente que el Banco Mundial no necesariamente es propietario de todos los componentes del contenido de la obra, por lo que no garantiza que el uso del contenido de ésta no violará derechos de terceros. El riesgo de reclamación derivado de dicha violación correrá por exclusiva cuenta del usuario.

Las opiniones, interpretaciones y conclusiones aquí expresadas no son necesariamente reflejo de la opinión del Banco Mundial, de su Directorio Ejecutivo ni de los países representados por este. El Banco Mundial no garantiza la exactitud de los datos que figuran en esta publicación. Las fronteras, los colores, las denominaciones y demás datos que aparecen en los mapas de este documento no implican juicio alguno, por parte del Banco Mundial, sobre la condición jurídica de ninguno de los territorios, ni la aprobación o aceptación de tales fronteras.

Nada de lo establecido en el presente documento constituirá o se considerará una limitación o renuncia a los privilegios e inmunidades del Banco Mundial, los cuales se reservan específicamente en su totalidad.

Derechos y autorizaciones



Esta publicación está disponible bajo la licencia Creative Commons de Reconocimiento 3.0 Genérica (CC BY 3.0) <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0>. Bajo la licencia Creative Commons de Reconocimiento, queda permitido copiar, distribuir, transmitir y adaptar esta obra para fines comerciales en las siguientes condiciones:

Cita de la fuente: La obra debe citarse de la siguiente manera: Ferreira, Francisco H. G., Julian Messina, Jamele Rigolini, Luis-Felipe López-Calva, Maria Ana Lugo, y Renos Vakis. 2013. *Panorámica General: La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*. Washington, DC: Banco Mundial. Licencia: Creative Commons de Reconocimiento CC BY 3.0

Traducciones: En caso de traducirse la presente obra, la cita de la fuente deberá ir acompañada de la siguiente nota de exención de responsabilidad: *La presente traducción no es obra del Banco Mundial y no deberá considerarse traducción oficial de dicho organismo. El Banco Mundial no responderá por el contenido ni los errores de la traducción.*

Cualquier consulta sobre derechos y licencias deberá dirigirse a la siguiente dirección: Office of the Publisher, The World Bank, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, EE. UU.; fax: 202-522-2625; correo electrónico: pubrights@worldbank.org.

Diseño de la cubierta: Naylor Design.

Índice

<i>Prólogo</i>	v
<i>Agradecimientos</i>	vii
Panorámica General	1
Informe principal:	
Capítulo 1 Introducción	
Capítulo 2 La movilidad económica y la clase media: conceptos y medidas	
Capítulo 3 La movilidad intergeneracional	
Capítulo 4 La movilidad intrageneracional	
Capítulo 5 El auge de la clase media en América Latina y el Caribe	
Capítulo 6 La clase media y el contrato social en América Latina	

Prólogo

Después de una década marcada por un crecimiento económico sostenido —a pesar de la crisis financiera global de 2008-09— y por la disminución de la desigualdad en numerosos países de América Latina y el Caribe, ha llegado el momento de evaluar las grandes tendencias socioeconómicas de esta región. La pobreza moderada disminuyó de más del 40% en 2000 a menos del 30% en 2010. Esta disminución de la pobreza significa que unos 50 millones de habitantes en América Latina salieron de la pobreza a lo largo de ese decenio. Ahora bien, ¿cuáles son los trabajadores y los hogares que consiguieron salir de la pobreza y cuáles no? ¿Qué ocurrió con los que dejaron atrás la pobreza? ¿Se integraron todos a la creciente clase media de la región? ¿Qué implicaciones tiene el fenómeno para las políticas públicas?

Para abordar estas preguntas, *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina* analiza una combinación única de fuentes de datos, desde numerosas encuestas a los hogares y pruebas de evaluación de los estudiantes, hasta estudios sobre las actitudes, opiniones y creencias, con el fin de arrojar luz sobre las

transformaciones sociales que se están produciendo en América Latina en este nuevo milenio. En sus páginas, se propone una nueva definición de la clase media basada en la seguridad económica que se aplica a la mayoría de países de la región. Además, el informe investiga la movilidad económica, en un plano tanto intrageneracional como intergeneracional, para entender los elementos impulsores de aquellos que consiguen salir de la pobreza.

El resultado del análisis plantea un panorama diverso. Por un lado, si bien la movilidad intergeneracional en la mayoría de países de la región, sigue siendo limitada: la educación y el nivel de ingresos de los padres todavía influyen en los logros de los hijos en una medida considerable, que parece ser mayor que en otras regiones. Por otro lado, la movilidad intergeneracional ha sido significativa. Se calcula que al menos el 40% de los hogares de la región han ascendido de “clase socioeconómica” entre 1995 y 2010. La mayoría de los pobres que ascendieron no se integraron directamente en la clase media. Pasaron a formar parte de un grupo situado entre los pobres y la clase media, que en el informe se denomina la clase de los

vulnerables, y que actualmente constituye la clase social más numerosa en toda la región.

Aun así, la clase media en América Latina creció y lo hizo de manera notable: de 100 millones de personas en 2000 a unos 150 millones hacia el final de la última década. Desde luego, la clase media emergente varía de un país a otro, aunque hay un cierto número de elementos en común. Así pues, las personas que pasan a formar parte de la clase media tienen un nivel educativo superior al de los que han dejado atrás. También es más probable que vivan en zonas urbanas y tengan un empleo en el sector formal. En el caso de las mujeres de clase media, es probable que tengan menos hijos y que estén más integradas en la fuerza laboral que las mujeres de los grupos pobres o vulnerables.

Sin duda este informe alimentará los debates en torno a las implicaciones de estas nuevas tendencias —para el funcionamiento de la economía, para las prioridades de las políticas y para la actuación de las instituciones democráticas. Si bien América Latina y el Caribe han emprendido el camino para convertirse en una región de clase media, aún queda mucho por hacer. Los líderes regionales tendrán que seguir dedicando una atención especial en materia de políticas a esa tercera parte de latinoamericanos que siguen siendo pobres y, a la vez, trabajar en aras de la seguridad y la prosperidad de los vulnerables.

Hasan Tuluy
Vicepresidente
Región de América Latina y el Caribe

Agradecimientos

Este libro está dedicado a la memoria de Gonzalo Llorente.

Este informe ha sido elaborado por un equipo dirigido por Francisco H.G. Ferreira, Julian Messina y Jamele Rigo-
lini, compuesto por Luis Felipe López-Calva, Maria Ana Lugo y Renos Vakis. João Pedro Azevedo, Nancy Birdsall, Maurizio Bussolo, Guillermo Cruces, Markus Jäntti, Peter Lan-
jouw, Norman Loayza, Leonardo Lucchetti, Nora Lustig, Bill Maloney, Eduardo Ortiz, Harry Patrinos, Elizaveta Perova, Miguel Sánchez, Roby Senderowitsch, Florencia Tor-
che, y Mariana Viollaz aportaron importantes contribuciones. El equipo también contó con la ayuda de Manuel Fernández Sierra, Gonzalo Llorente, Nathaly Rivera Casanova y Cynthia van der Werf. El informe contó con la orientación general de Augusto de la Torre, Economista Jefe LCR.

El equipo tuvo la suerte de contar con los consejos y recomendaciones de nuestros dis-
tinguidos colegas revisores: François Bour-
guignon, Gary Fields, Philip Keefer y Ana
Revenga, así como de un panel de asesores
compuesto por Nancy Birdsall, Louise Cord
y James Foster. Aunque agradecemos since-
ramente los consejos recibidos, estos asesores
y revisores no son responsables de los erro-
res, omisiones o interpretaciones. También
agradecemos las opiniones expertas de Bar-
bara Bruns, Michael Crawford, Wendy Cun-
ningham, Anna Fruttero, Rafael de Hoyos y
Alex Solis.

También queremos expresar nuestros agra-
decimientos a los individuos y organizaciones
que auspiciaron una serie de consultas lleva-
das a cabo en la primavera de 2011, en que
participaron (aunque la lista no es exhaus-
tiva) Leonardo Gasparini (CEDLAS), Ale-
jandro Gaviria (Universidad de los Andes),
Miguel Jaramillo (GRADE), Eduardo Lora
(BID), Patricio Meller (CIEPLAN), Marcelo
Neri (CPS-FGV), Rafael Rofman (Banco
Mundial), Isidro Soloaga (El Colegio de
México) y Miguel Székely (Instituto Tec-
nológico de Monterrey). También debe-
mos agradecer a Joan Maria Estebán, Ada
Ferrer-i-Carbonnel y Xavi Ramos, nuestros
anfitriones en el Instituto de Análisis Eco-
nómico, Barcelona, donde se celebró una
conferencia a mediados del curso. El equipo
también expresa su agradecimiento por el
apoyo económico prestado por el Gobierno
de España, en el marco del programa SFLAC.
La Oficina del Editor del Banco Mundial
coordinó el diseño, la edición y producción
del libro, bajo la supervisión de Patricia Kata-
yama, Nora Ridolfi y Dina Towbin.

Alberto Magnet estuvo a cargo de la tra-
ducción al español y Anna Sanz de Galdeano
de la corrección. Agradecemos enormemente
su excelente trabajo. Por último, agradece-
mos a Ruth Delgado, Erika Bazan Lavanda y
Jacqueline Larrabure Rivero por su incansa-
ble apoyo en cuestiones administrativas.

Panorámica General

Tras décadas de estancamiento, la población de clase media en América Latina y el Caribe ha aumentado en un 50% —de 103 millones de personas en 2003 a 152 millones (o un 30% de la población del continente) en 2009. Durante este periodo, a medida que los ingresos de los hogares crecían y la desigualdad tendía a disminuir en la mayoría de los países, el porcentaje de la población pobre disminuyó notablemente, del 44% al 30%. En consecuencia, actualmente los porcentajes de la población de clase media y de pobres en América Latina están igualados. Esta situación contrasta con la que prevaleció (durante un largo periodo) hasta hace casi 10 años, cuando el porcentaje de pobres equivalía aproximadamente a 2,5 veces el de la clase media. Este estudio investiga la naturaleza, los determinantes y

las posibles consecuencias de este extraordinario proceso de transformación social (ver gráficos 1 y 2).

Unos cambios tan grandes en el tamaño y la composición de las clases sociales deberían, por definición, apuntar hacia algún tipo de movilidad económica fundamental. Un número considerable de personas que eran pobres a finales de los años noventa han dejado de serlo. Otros, que todavía no eran clase media, ahora se han unido a sus filas. Sin embargo, la movilidad social y económica no significa lo mismo para diferentes personas en diferentes contextos. En este informe se abordan los principales conceptos relativos a la movilidad social y se documentan las principales tendencias y hechos estilizados en América Latina y el Caribe en los últimos decenios, realizando comparaciones tanto entre generaciones como a lo largo del ciclo vital. Por otro lado, este estudio investiga el auge de la clase media de América Latina a lo largo de los últimos 10 a 15 años y analiza el tamaño, las características y la composición de este nuevo y fundamental grupo social. En un plano más especulativo, este informe también se plantea cómo esa clase media en auge podría llegar a transformar el contrato social en la región.

Ésta es una reimpresión independiente del resumen de un estudio más extenso de los mismos autores, publicado como Informe Insignia para la región de América Latina y el Caribe del Banco Mundial. El análisis en que se basan las conclusiones aquí resumidas está descrito más detalladamente en ese informe más extenso, y a él se remite a los lectores para todo lo relativo a las cuestiones metodológicas. De la misma manera, dado que sería imposible incluir toda la literatura académica en este breve resumen, la mayoría de las referencias bibliográficas quedan recogidas en el informe principal.

Una región de ingresos medios en vías de convertirse en una región de clase media

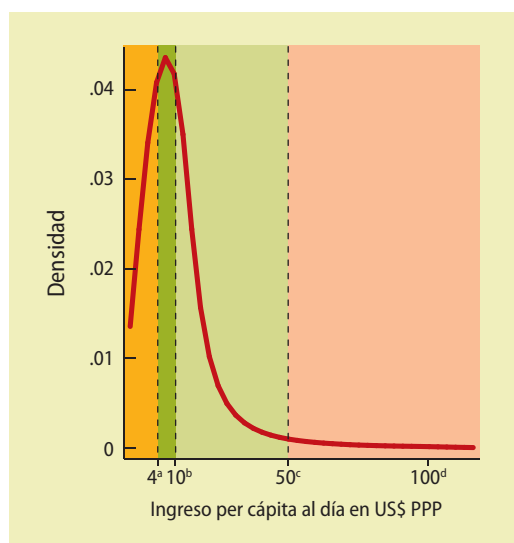
Definir la clase media no es un asunto trivial, y las alternativas dependen de la perspectiva del investigador. Por ejemplo, los sociólogos y los politólogos suelen definir la clase media en términos del nivel educativo (por ejemplo, un nivel de estudios superior a la secundaria), del empleo (normalmente no manual) o de la propiedad de activos (que a su vez incluye la propiedad de bienes básicos duraderos o de una vivienda). Los economistas, en cambio, tienden a centrarse en el nivel de ingresos. Este estudio adopta una perspectiva económica, pero para llegar a una definición más robusta —menos arbitraria—, ancla la definición basada en los ingresos en el concepto fundamental de seguridad económica (entendida como una baja probabilidad de volver a caer en la pobreza). Los umbrales escogidos para el ingreso per cápita y la seguridad económica se desprenden del análisis de los datos para América Latina y, por lo tanto, se pueden aplicar a los países de ingresos medios en un sentido amplio.

En este estudio se aplica esta definición de la clase media de manera consistente a un conjunto amplio de encuestas de hogares en América Latina. Así, se presenta un perfil de la nueva clase media en la región, destacando tanto sus características objetivas (que incluyen aspectos demográficos, además de la educación y el empleo) como sus valores y creencias subjetivas. También se pregunta este estudio cómo la clase media interactúa con la política económica y social, teniendo en cuenta las antiguas políticas que contribuyeron a moldear su crecimiento, y reflexionando sobre la influencia que sus visiones, opiniones y su creciente peso político pueden tener en las decisiones de las políticas en el futuro. Dado que las políticas adoptadas y el crecimiento de la clase media se determinan mutuamente, este estudio documenta fundamentalmente correlaciones. Sólo allí donde lo permiten circunstancias especiales relacionadas con la calidad de los datos, se infieren efectos causales entre las políticas y los cambios en el nivel de ingresos.

El concepto de seguridad económica es fundamental en nuestro enfoque porque uno de los rasgos que conforman el estatus de clase media es un cierto grado de estabilidad económica y la capacidad de superar las perturbaciones. Partimos de una probabilidad de caer en la pobreza a lo largo de un intervalo de 5 años del 10% (valor que se aproxima al promedio en países como Argentina, Colombia y Costa Rica) y establecemos éste como el nivel máximo de inseguridad que puede razonablemente tolerar un hogar considerado de clase media. Para asignar esta probabilidad a un nivel de ingresos de los hogares, nos preguntamos —en aquellos países donde se dispone del tipo de datos adecuados— qué niveles de ingreso se asocian normalmente con ese nivel de inseguridad. Este ejercicio permite definir un umbral de ingresos de US\$10 al día al tipo de cambio de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPP, por sus siglas en inglés, Purchasing Power Parity) como el límite inferior de ingreso per cápita en los hogares de clase media.¹ El umbral superior de los ingresos de la clase media se fija en US\$50 per cápita al día, de acuerdo con las consideraciones que se desprenden de los datos de las encuestas analizadas. Según estos umbrales, una familia de cuatro personas se clasificaría como perteneciente a la clase media si sus ingresos anuales oscilaran entre US\$14.600 y US\$73.000.

A pesar de que US\$10 al día (o US\$3.650 por persona al año) quizá no parezca un requisito especialmente exigente para que a una familia se le considere de clase media, en 2009 ese nivel de ingresos correspondía al percentil 68 de la distribución de la renta en América Latina. En otras palabras, según nuestra definición, el 68% de la población de la región —más de dos terceras partes— vivía por debajo de los estándares de ingreso de la clase media en 2009. Desde luego, no todas estas personas eran pobres. Si situamos el umbral de pobreza moderada para la región en US\$4 al día, como suele hacerlo el Banco Mundial, este 68% se divide en un 30,5% de la población que vive en la pobreza (US\$0–US\$4 al día) y un 37,5% que vive entre la pobreza y la clase media (US\$4–US\$10 al día). Este segundo grupo es un segmento de

GRÁFICO 1 La distribución del ingreso en América Latina y el Caribe, 2009



Fuente: Cálculos de los autores basados en datos de SEDLAC (Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean, un consorcio de CEDLAS y el Banco Mundial).

Nota: Los países incluidos son: Argentina, Bolivia (2008), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Honduras, México (2010), Panamá, Paraguay, Perú y Uruguay. PPP = Paridad del Poder Adquisitivo. a) US\$4 = umbral de pobreza moderada en América Latina y el Caribe; b) US\$10 = umbral inferior de la clase media en América Latina y el Caribe; c) US\$50 = umbral superior de la clase media en América Latina y el Caribe.

la población que corre el riesgo de caer en la pobreza, con una probabilidad estimada superior al 10%.

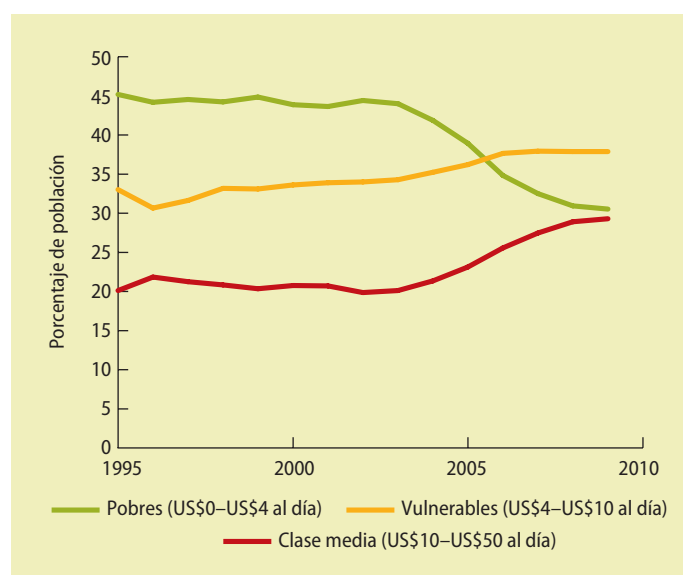
Por encima del segmento vulnerable, cerca del 30% de la población de América Latina pertenece a la clase media (US\$10–US\$50 al día) y aproximadamente un 2% pertenece a la clase de ingresos superiores (que vive con más de US\$50 al día), y a ellos nos referiremos indistintamente como los ricos o la élite. El gráfico 1, que se basa en datos de encuestas de hogares armonizadas de 15 países de América Latina y el Caribe —que representan al 86% de la población de la región y a 500 millones de personas— ilustra la distribución del ingreso a nivel continental e indica los tres umbrales clave de ingreso per cápita en nuestro análisis: el umbral de pobreza en US\$4 al día, el límite inferior de la clase media en US\$10 al día y su límite superior en US\$50 al día.²

El gráfico 1 ilustra uno de los resultados clave de este estudio: si se adopta una

definición de la clase media basada en el concepto de seguridad económica —y validada por autopercepciones— y se define un umbral de pobreza moderada estándar, en América Latina y el Caribe hay cuatro clases, no tres. Entre los pobres y la clase media hay un número considerable de personas que parecen llegar a fin de mes con suficiente holgura como para que no se les incluya entre los pobres, pero que tampoco gozan de la seguridad económica que se requeriría para pertenecer a la clase media. A este grupo se le podría denominar de diversas maneras, como casi pobres o clase media-baja. Dado que, en virtud de nuestra definición de clase media, se trata de hogares con una probabilidad relativamente alta de vivir episodios de pobreza en el futuro, aquí se les denomina “vulnerables”.

Como se muestra en el gráfico 1, en esta clase vulnerable se incluye al hogar modal en América Latina, es decir, aquel hogar cuyos ingresos aparecen con mayor frecuencia en la distribución de la renta. Y, como se muestra en el gráfico 2, actualmente la clase

GRÁFICO 2 Tendencias en las clases medias, vulnerabilidad y pobreza en América Latina y el Caribe, 1995–2009



Fuente: Cálculos de los autores basados en datos de SEDLAC (Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean).

Nota: Los países incluidos son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y República Bolivariana de Venezuela. Los umbrales de pobreza y los ingresos están expresados en US\$ por día del año 2005 al tipo de cambio PPP. PPP = Paridad del Poder Adquisitivo.

vulnerable es la clase social más extendida en la región, pues representa al 38% de la población. Mientras que la pobreza disminuía y la clase media aumentaba durante la última década—llegando cada una hasta cerca del 30% de la población—la gran mayoría de las familias en América Latina pertenecían a la clase de los vulnerables. Sin embargo, es indudable que la dinámica ilustrada en el gráfico 2 es, en su conjunto, muy alentadora. Un continente donde los vulnerables constituyen el segmento más amplio de la población es mucho menos atractivo que un continente de clase media, pero es claramente mejor que un continente predominantemente pobre. Además, el panorama actual en la región es una realidad reciente y no tiene precedentes. Es el resultado de un proceso de transformación social que comenzó alrededor de 2003, y en esos años la movilidad social ascendente aumentó a un ritmo notable. Antes de 2005, como muestra el gráfico 2, la pobreza seguía siendo la condición más frecuente en nuestra clasificación de cuatro grupos.

De manera casi mecánica, esta transformación refleja a la vez un crecimiento económico y una disminución de la desigualdad en América Latina y el Caribe a lo largo del periodo. El Producto Interno Bruto (PIB) per cápita creció a una tasa anual de 2,2% entre 2000 y 2010, y a un ritmo más acelerado a lo largo del crucial periodo de 2003-2009. A pesar de que estas tasas de crecimiento no alcanzan la magnitud de las del este de Asia, representan una mejora sustancial de las cifras de crecimiento en la región en comparación con el pasado: un 0,2% negativo al año en los años ochenta y un 1,2% positivo en los años noventa. Y mientras que en aquellas décadas la desigualdad era estable o aumentaba, en los años 2000 se observó una disminución de las disparidades de los ingresos en 12 de los 15 países para los cuales hay datos disponibles (como se verá en el capítulo 1).

Estos dos factores —ingresos más altos y menos desigualdad de los ingresos— contribuyeron a la reducción de la pobreza y a la expansión de la clase media. Sin embargo, en términos estadísticos, el crecimiento económico (el aumento del ingreso per cápita

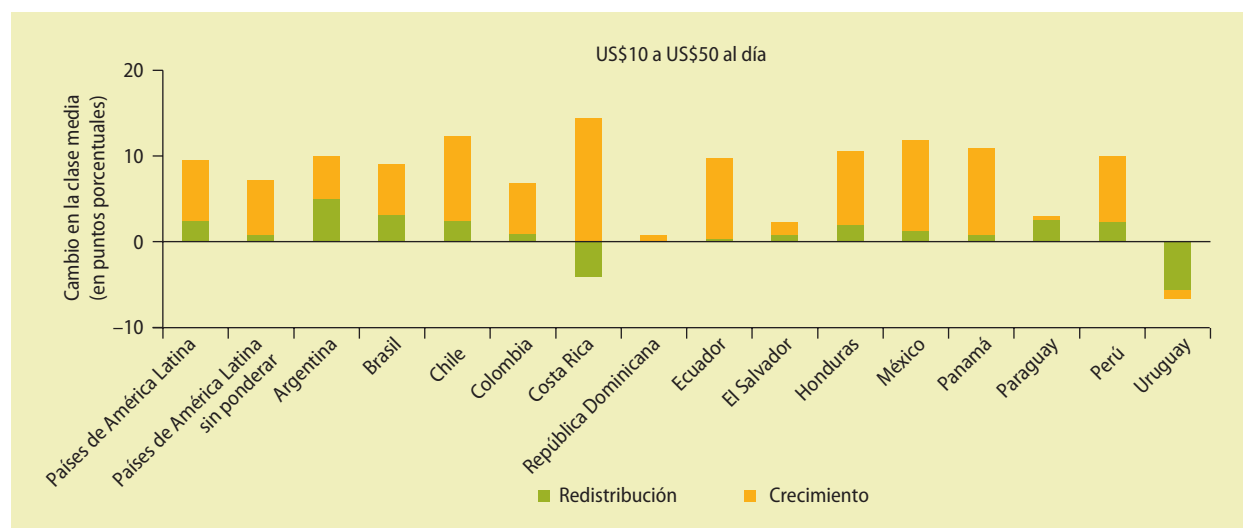
promedio) jugó un rol mucho más importante, y a él se deben el 66% de la reducción de la pobreza y el 74% de la expansión de la clase media en los años 2000 (mientras que el resto está relacionado con cambios en la desigualdad). No obstante, como ilustra el gráfico 3, cuando se desglosan estos datos, el promedio oculta variaciones significativas entre los países de América Latina: por ejemplo, en Argentina y Brasil, la disminución de la desigualdad de los ingresos contribuyó sustancialmente a la expansión de la clase media.³

Una notable movilidad ascendente intrageneracional

En un sentido más profundo, el auge de la clase media en la región también refleja una considerable movilidad económica ascendente. El aumento de los ingresos medios y los cambios en la desigualdad a lo largo de aproximadamente los últimos 15 años —cuyas contribuciones al crecimiento de la clase media están representadas en el gráfico 3— son en sí mismos estadísticas agregadas que sencillamente resumen los cambios en el bienestar de los individuos y de las familias. Detrás de estos desgloses contables hay trayectorias individuales reales, que normalmente implican variaciones significativas en la distribución de los ingresos. En un año cualquiera, algunos hogares ganan más que antes, mientras que otros ganan menos. Los cambios netos en el tamaño de cada clase socioeconómica descritos en el gráfico 2 esconden flujos brutos más grandes, que implican que muchos hogares se desplazan hacia arriba mientras que otros se desplazan hacia abajo.

Para desentrañar esta dinámica, utilizamos una medida de movilidad económica a lo largo del ciclo vital de una generación (movilidad intrageneracional) que resume el movimiento (*directional*) de los ingresos. En pocas palabras, esta medida de movimiento direccional de los ingresos recoge la tasa promedio de crecimiento de los ingresos específica de los hogares.⁴ Este índice de movilidad, bien conocido en la literatura académica, puede

GRÁFICO 3 La contribución del crecimiento y de la redistribución a la expansión de la clase media en América Latina y el Caribe, 1995–2010



Fuente: Cálculos de los autores basados en datos de SEDLAC (Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean).

Nota: PPP = Paridad del Poder Adquisitivo. Los ingresos per cápita de la clase media se expresan en US\$ por día del año 2005 al tipo de cambio PPP.

CUADRO 1 Movilidad intrageneracional en América Latina a lo largo de los últimos 15 años (c. 1995–2010)
porcentaje de la población

		Destino (c. 2010)			Total
		Pobres	Vulnerables	Clase media	
Origen (c. 1995)	Pobres	22.5	21.0	2.2	45.7
	Vulnerable	0.9	14.3	18.2	33.4
	Clase media	0.1	0.5	20.3	20.9
Total		23.4	35.9	40.7	100.0

Fuente: Cálculos de los autores basados en datos de SEDLAC (Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean).

Nota: "Pobres" = individuos con un ingreso per cápita diario inferior a US\$4. "Vulnerables" = individuos con un ingreso per cápita diario de US\$4–US\$10. "Clase media" = individuos con un ingreso per cápita diario superior a US\$10. Los umbrales de pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP de 2005 al día. PPP = Paridad del Poder Adquisitivo. El cuadro muestra las estimaciones de la movilidad en el límite inferior. Los resultados son promedios ponderados para 18 países de América Latina y el Caribe utilizando estimaciones de población específicas por país del último periodo disponible (como se detalla en las notas del cuadro 4.1 del capítulo 4). La fila de abajo no se corresponde exactamente con las cifras utilizadas anteriormente en el gráfico 1 debido a las diferencias de las muestras tanto entre países como entre años. Por otro lado, el cuadro 1 reúne la clase media y la elite en una sola clase.

desglosarse en “ganadores” y “perdedores”, así como en función de la clase social inicial de cada hogar. Este desglose permite que se expresen diversas versiones de la medida en términos de *matrices de transición*, como se muestra en el cuadro 1. Considerando que en la región rara vez existen datos de seguimiento de los mismos individuos (es decir, datos de panel) durante largos periodos, se calculó la movilidad direccional de los ingresos utilizando paneles sintéticos, por lo cual

aquí recogemos medidas conservadoras de la movilidad (es decir, sus valores mínimos).⁵

El cuadro 1 proporciona un resumen de la movilidad económica intrageneracional entre aproximadamente 1995 y 2010 para el conjunto de América Latina. Los datos son representativos de 18 países en la región. En cada celda se recoge el porcentaje de la población total que empezó en la fila de “origen” de la clase socioeconómica en 1995 y terminó en la columna de “destino” de la clase en

2010. Por ejemplo, la primera fila nos dice que, del 45,7% de la población que era pobre en 1995, menos de la mitad (22,5%) todavía era pobre en 2010, mientras que el resto fundamentalmente ascendió para convertirse en vulnerable (21%) y una minoría (2,2%) saltó directamente a la clase media. De manera análoga, del 33,4% de la población que empezó como vulnerable en 1995, más de la mitad (18,2%) ascendió y pasó a pertenecer a la clase media.⁶

El cuadro 1 revela un grado notable de movilidad de los ingresos en América Latina. El porcentaje de población a lo largo de la diagonal principal representa a los que “permanecen”, es decir, a personas cuyo movimiento de ingresos, ascendente o descendente, a lo largo de este periodo, fue insuficiente para que cruzaran un umbral de clase. Dado que estos porcentajes sumaban 57,1%, podemos aseverar que al menos el 43% de todos los habitantes de América Latina cambiaron de clase social entre mediados de los años noventa y finales de los años 2000, y que la mayor parte de este movimiento fue ascendente. De hecho, sólo el 2% de la población vivió una transición de clase descendente, aunque esta estimación también representa un límite inferior.

Como se podría esperar, la mayoría de los movimientos de clase fueron progresivos: casi todos los que ascendieron se desplazaron ya sea de la pobreza a la vulnerabilidad o de la vulnerabilidad a la clase media; pocos dieron el salto directamente de la pobreza a la clase media durante estos 15 años. Las historias que relatan el paso de la pobreza a la riqueza apelan a la imaginación precisamente porque son, en realidad, bastante raras, incluso en un contexto de alta movilidad como el de América Latina en los años 2000.

Naturalmente, estas estadísticas promedio, una vez más, ocultan variaciones considerables, tanto dentro de cada país como entre países. El alcance de la movilidad económica captado por nuestra medida del movimiento direccional de ingresos era mucho mayor en Brasil y Chile, por ejemplo, que en Guatemala o Paraguay. También se observó una variación en términos de los

sectores donde estaba teniendo lugar la movilidad, a menudo relacionada con el nivel del ingreso per cápita del que se partía en cada país: mientras que la mayor parte de la movilidad en Ecuador y Perú se produjo entre los que originariamente eran pobres, en Argentina y Uruguay —países que partían de un ingreso per cápita superior— la mayor parte de la movilidad estuvo protagonizada por los que originariamente eran vulnerables.

En la mayoría de los países de América Latina era más probable que los hogares vivieran una movilidad ascendente si el cabeza de familia tenía más años de escolarización el año inicial. Concretamente, el movimiento hacia la clase media era mucho más probable entre las personas con algún nivel de educación terciaria. Asimismo, tener un empleo en el sector formal y vivir en una zona urbana también eran buenos predictores de la movilidad ascendente. La migración desde las zonas rurales a las zonas urbanas también se asociaba con mayores perspectivas de un movimiento ascendente, y esta asociación es más fuerte en los movimientos de la pobreza a la vulnerabilidad que en la transición hacia la clase media.

En los países de América Latina y el Caribe se dio una clara relación entre el crecimiento acelerado del PIB y la mayor movilidad de los ingresos, lo cual no es sorprendente a la luz de nuestros anteriores comentarios, que definen el crecimiento económico como el principal impulsor de la expansión de la clase media. También se observó una correlación entre la movilidad económica general y el gasto en salud pública y educación. Resulta interesante destacar que no se encontró una correlación entre la movilidad y los gastos totales en protección social, si bien cuando se desglosan esos gastos por tipo, se observa que sí hubo una relación entre la movilidad y las medidas específicas de los programas de protección social progresivos, entre ellos, las transferencias condicionadas de efectivo. A pesar de que hubo una correlación positiva entre la movilidad hacia la clase media y el aumento de la participación de las mujeres en la fuerza laboral, no sucedió lo mismo con la movilidad para salir de la pobreza. Desde

luego, todas éstas son correlaciones puramente descriptivas. Sobre la base de la evidencia presentada en el informe, las variables en cuestión no deberían interpretarse como *causas* de la movilidad.

De una generación a la siguiente, la movilidad sigue siendo baja

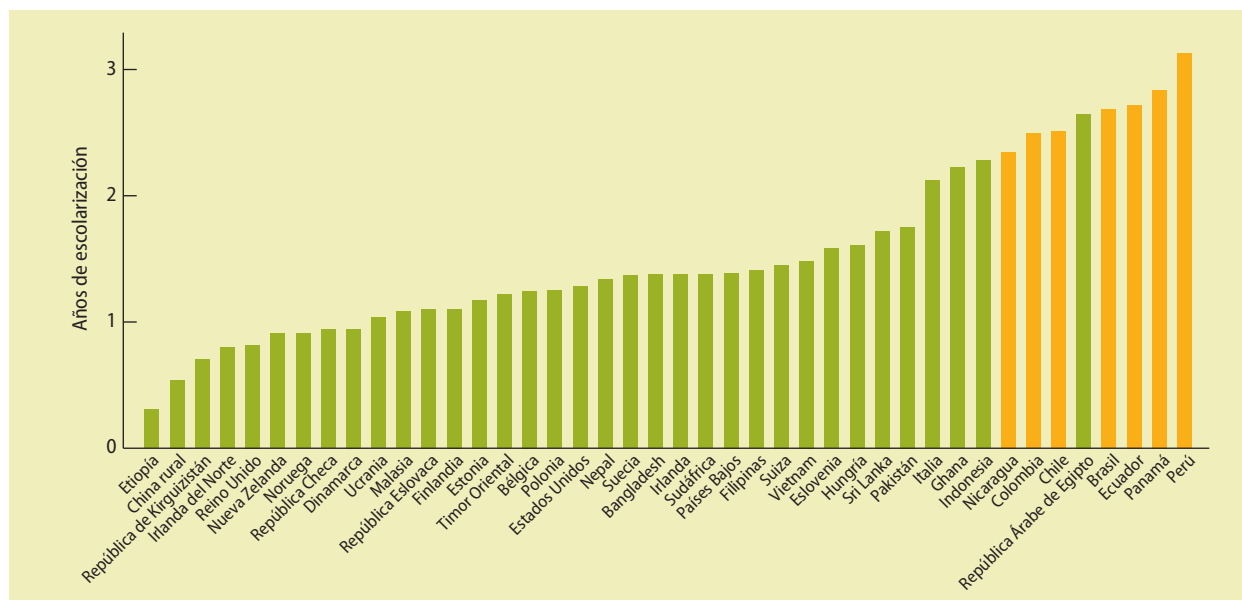
La evidencia mencionada más arriba no implica que América Latina sea una sociedad de alta movilidad en todos los sentidos de la palabra. Como se señaló anteriormente, la movilidad tiene diferentes significados en diferentes contextos, y uno de esos significados importantes —sobre todo en un contexto intergeneracional— es el de “independencia del origen”. Una medida de la movilidad como la independencia del origen alcanza su valor máximo cuando la información sobre el período originario o inicial no sirve para predecir una posición terminal (o final). La medida disminuye cuando la correlación entre las posiciones inicial y final aumenta. En el contexto presente, la *dependencia* del origen se referiría a la medida en que la familia y las condiciones socioeconómicas en las que nace una persona determinan sus ingresos futuros y su clase socioeconómica. Una medida más alta de *independencia* del origen implica una mayor movilidad intergeneracional.

Como se deduce de lo anterior, la movilidad social entendida como independencia del origen y aplicada a un contexto intergeneracional está estrechamente relacionada con el concepto de igualdad de oportunidades. Actualmente, la interpretación predominante es que la igualdad de oportunidades se refiere a una situación hipotética en la que ciertos factores predeterminados —como la raza, el sexo, el lugar de nacimiento o los antecedentes familiares— no tienen ningún efecto en los logros vitales de las personas. La movilidad perfecta en un sentido de independencia del origen significa lo mismo cuando se considera un único factor predeterminado, como puede ser el nivel educativo de los padres.⁷

En este sentido, el principal mensaje de este informe es que, lamentablemente, a pesar del movimiento ascendente de los ingresos a lo

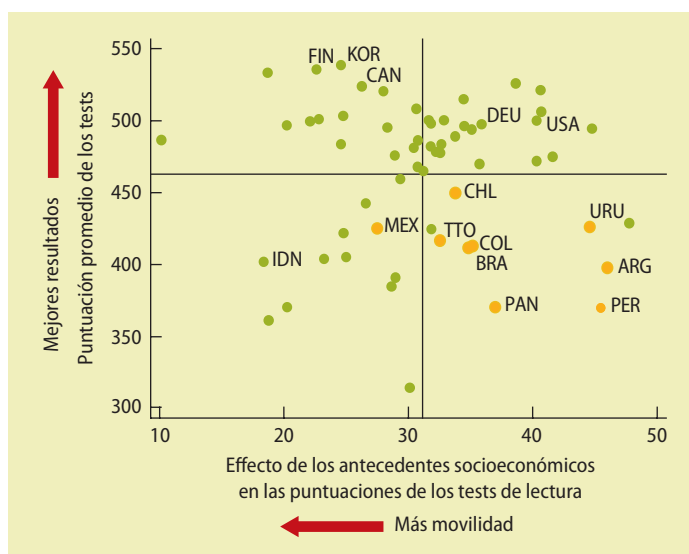
largo de la vida de una generación, la movilidad intergeneracional sigue siendo limitada en América Latina. Puesto que en la mayoría de los países de la región los datos sobre los ingresos de los padres de los actuales trabajadores adultos son imposibles de obtener (y difíciles de imputar), la mayor parte de nuestro análisis de la movilidad intergeneracional —o falta de ella— se desprende del estudio de los niveles educativos (medidos por años de escolarización) y los logros educativos (medidos por las puntuaciones de tests estandarizados) y no de los niveles de ingreso. Concretamente, nos preguntamos hasta qué punto la educación de los padres de una persona parece determinar el nivel educativo (o los logros educativos) de esa persona. Una manera de hacer esa comparación entre países es considerar el efecto de una desviación estándar de los años de escolarización de los padres en los años de escolarización de los hijos. Según este indicador, como ilustra el gráfico 4, hay una persistencia intergeneracional mucho mayor —es decir, hay mucha menos movilidad— en los países de América Latina (como Brasil, Ecuador, Panamá y Perú) que en la mayoría de los demás países —ricos o pobres— para los cuales hay datos disponibles.

Un panorama similar, aunque con contrastes menos marcados, emerge cuando se considera el efecto de los antecedentes de los padres (medido por un índice de estatus socioeconómico) en los logros de los alumnos, medidos por las puntuaciones en los tests estandarizados de los exámenes del Programa para la evaluación internacional de alumnos (PISA), ilustrados en el gráfico 5.⁸ La mayoría de países de América Latina para los cuales hay datos relevantes disponibles también aparecen hacia la derecha de la distribución del cálculo de ese impacto, lo que sugiere que los antecedentes familiares constituyen un determinante más importante del aprendizaje de los alumnos en América Latina que en otras regiones. Sin embargo, hay más variación en estas estimaciones que en los valores relacionados con los logros mostrados en el gráfico 4: en México, por ejemplo, parece haber una relación más pequeña entre los antecedentes

GRÁFICO 4 Relación entre la educación de los padres y los años de escolarización de los hijos, en países seleccionados

Fuente: Cálculos de los autores basados en datos extraídos de Hertz et al. 2007.

Nota: Las barras representan el impacto que un aumento equivalente a una desviación estándar en los años de escolarización de los padres tiene sobre los años de escolarización de los hijos. El impacto corresponde a un promedio para las cohortes nacidas entre 1930 y 1980.

GRÁFICO 5 Relaciones entre las puntuaciones promedio de los tests PISA y la movilidad intergeneracional en 65 países, 2009

Fuente: Datos PISA del año 2009.

Nota: PISA = Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos. El efecto de los antecedentes socioeconómicos sobre los resultados en los tests de lectura se ha calculado utilizando el índice PISA de estatus económico, social y cultural (el índice ESCS). La línea horizontal representa la puntuación media en la muestra. La línea vertical representa el efecto medio de los antecedentes socioeconómicos sobre las puntuaciones en la muestra.

de los padres y los resultados de los tests PISA que en otros países de América Latina o en varios países de otras regiones. No obstante, hay un aspecto crucial, y es que la mayoría de países de América Latina muestran no sólo una movilidad intergeneracional más baja en logros educativos sino también unos niveles muy bajos de aprendizaje de los alumnos. Se trata, pues, de una combinación desafortunada que deja un amplio campo de acción para las intervenciones de las políticas en este ámbito.

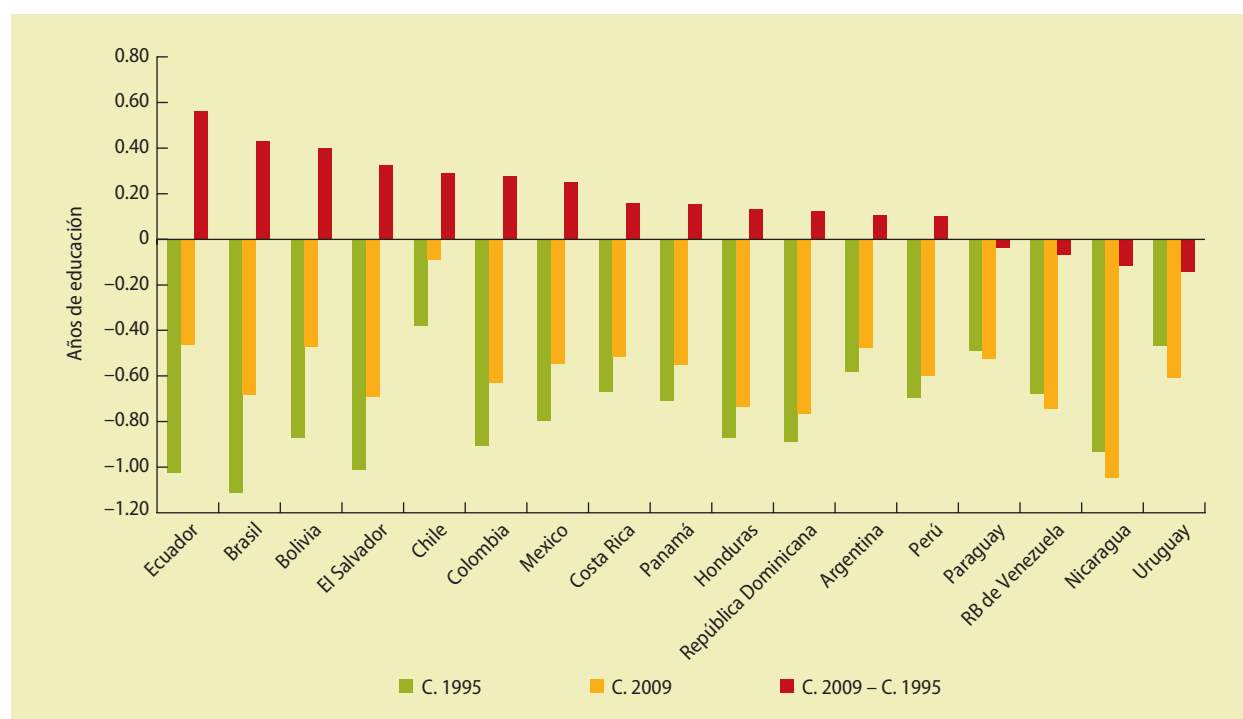
También hay ciertas evidencias que ilustran los mecanismos a través de los cuales los logros educativos persisten de una generación a la siguiente. Concretamente, parece ser que el *sorting* —el proceso por el cual los alumnos de hogares más aventajados se concentran en los mismos colegios, de los cuales están excluidos los alumnos de familias menos privilegiadas— es un factor explicativo más importante de la inmovilidad intergeneracional en América Latina que en otras regiones. El *sorting* en América Latina

tiene mucha importancia debido a la habitual influencia de los pares, pero también debido a que los colegios a los que van los alumnos ricos son de mucho mayor calidad que aquellos a los que van los pobres, en términos de su dirección, de rendición de cuentas, de su infraestructura física y de su calidad docente. Evidentemente, más allá de estos aspectos, la situación socioeconómica de los padres también influye en los resultados cognitivos de los hijos a través de una mejor alimentación, de una exposición a un vocabulario más rico, de diferencias en la estimulación cognitiva, los recursos materiales en el hogar, etc.

Es posible albergar esperanzas de que estos niveles abismalmente bajos de movilidad intergeneracional en América Latina —es decir, altos niveles de desigualdad de oportunidades— empiecen a cambiar. De

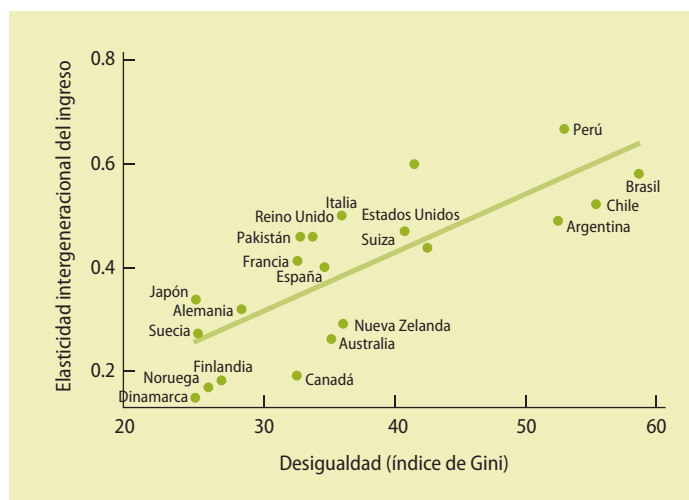
hecho, la movilidad intergeneracional en los niveles educativos parece haber aumentado a lo largo de la última década en la mayor parte de la región. El gráfico 6 muestra estimaciones del efecto de un cambio equivalente a una desviación estándar en la educación de los padres en la brecha de escolarización de los hijos (es decir, en la diferencia entre el curso más alto al que el alumno podría estar asistiendo en circunstancias normales y el último curso, o curso actual, al que realmente asiste) en 1995 y 2009. Las barras rojas muestran que las diferencias son positivas y sustanciales en la mayoría de países de América Latina, y sugieren una tendencia general a la mejoría. Si bien esto es alentador, el resultado está limitado a los niveles educativos. No hay una evidencia clara de mejoras similares en los logros educativos y,

GRÁFICO 6 Impacto de los antecedentes de los padres en la brecha educativa de los hijos a los 15 años en América Latina, 1995–2009



Fuente: Datos de SEDLAC (Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean).

Nota: La "brecha educativa" se define como la diferencia entre los años de escolarización potenciales y reales a una determinada edad. Las barras verdes y naranjas representan las reducciones esperadas en la brecha educativa que se asocian a un incremento de una desviación estándar en los años de escolarización de los padres en 1995 y 2009, respectivamente. Las barras rojas son la diferencia entre las verdes y las naranjas. Otras variables de control incluidas en la regresión son indicadores del sexo de los alumnos y de si viven en un zona urbana, así como efectos fijos de país. Los efectos estimados de la educación de los padres sobre la brecha educativa son siempre estadísticamente significativos, como también lo son las diferencias estimadas entre 1995 y 2009.

GRÁFICO 7 Relación entre la desigualdad de los ingresos y la inmovilidad intergeneracional

Fuente: Corak 2012.

por lo tanto, no hay motivos para declararse satisfechos.

¿Qué probabilidad hay de que estas medidas de (baja) movilidad educativa intergeneracional impliquen una movilidad limitada similar en los ingresos entre generaciones? A pesar de que en este informe no hemos llevado a cabo un análisis original sobre las transiciones intergeneracionales de los ingresos, la literatura académica sugiere que América Latina también es una región de movilidad intergeneracional baja en términos de ingresos, una realidad que va acompañada de (todavía) altos niveles de desigualdad de los ingresos en la región. Esta relación está corroborada en el gráfico 7, que muestra una asociación positiva bien conocida: cuanto mayor sea la desigualdad de los ingresos (medidos por el coeficiente de Gini) más alta será la inmovilidad intergeneracional.

En resumen, los niveles empecinadamente bajos de movilidad intergeneracional en la región dibujan un contraste con el fuerte aumento reciente en la movilidad intrageneracional. El panorama general de la movilidad económica en América Latina es, por lo tanto, un panorama diverso. La movilidad entre generaciones —en el sentido de que los resultados personales son independientes

de los antecedentes familiares y del origen social— sigue siendo un objetivo esquivo. En términos intergeneracionales, América Latina no es una sociedad móvil, y las señales de que se está convirtiendo en una sociedad algo más móvil son vacilantes y, hasta ahora, se limitan a los niveles educativos. Este panorama coincide con lo que se sabe acerca del alto nivel de desigualdad de oportunidades que sigue caracterizando a la región.

Una foto de la clase media en América Latina

¿Cuáles son las principales características de esta clase media emergente? ¿Cuánto se parece de un país a otro? ¿Acaso tiene visiones y opiniones diferentes a las de otros grupos sociales? Nuestro análisis sugiere, quizá de manera sorprendente, que la clase media emergente en América Latina, si bien comparte algunos rasgos objetivos comunes en toda la región, presenta muchas menos similitudes en el plano de sus valores y creencias subjetivas. En primer lugar, describamos los rasgos objetivos comunes: en todos los países de América Latina, los cabezas de familia de clase media tienen más años de escolarización que los de las clases pobres o vulnerables, pero menos años que los ricos (gráfico 8). Los hogares de clase media también tienen más tendencia a vivir en zonas urbanas que los grupos más pobres. Además, el empleo formal parece ser un signo distintivo de la clase media en América Latina: es más probable que el trabajador de clase media sea un empleado formal que un autoempleado, un desempleado o un empleador. Al contrario, los pobres y vulnerables dependen del autoempleo (o sufren el desempleo) más a menudo, mientras que los ricos son más frecuentemente empleadores y, en algunos países, autoempleados.

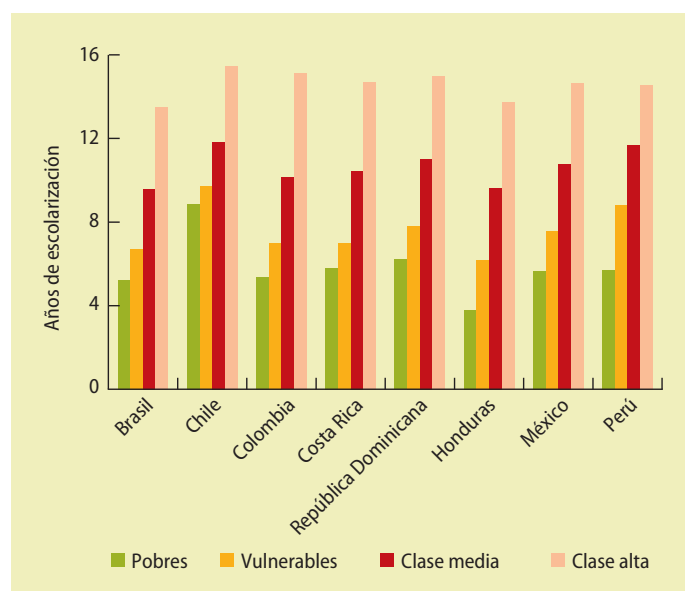
En términos de sectores de actividad económica, se encuentra frecuentemente a los trabajadores de clase media en el sector de los servicios, entre ellos la salud, la educación y los servicios públicos, pero los empleos en la producción manufacturera son más frecuentes en la clase media (y entre los vulnerables)

que entre los pobres o los ricos. No hay evidencias de que la clase media sea demasiado dependiente de — o esté empleada por— el sector público. En la mayoría de países de América Latina para los cuales existen datos, el empleo en el sector público es más frecuente entre los ricos que en la clase media (aunque México y Perú son excepciones). El sector público emplea a más de una cuarta parte de los trabajadores de clase media en sólo un país: Honduras. Por lo tanto, parecería que la imagen popular de una clase media constituida por empresarios intrépidos (que crean sus propias pequeñas empresas y ascienden por sus propios y escasos medios) o por burócratas perezosos (que viven cómodamente de un salario del gobierno) es inexacta. Normalmente, el trabajador de clase media en América Latina es un trabajador de los servicios razonablemente educado, empleado por una empresa privada con un contrato formal, es decir, con un contrato que le da derecho a prestaciones sociales, en una zona urbana.

La dinámica familiar y la demografía proporcionan quizá los rasgos más interesantes del perfil de la clase media en América Latina. Entre 1992 y 2009, el tamaño promedio de un hogar de clase media en América Latina disminuyó de 3,3 a 2,9 individuos. Compárese este dato con los promedios de la población total de 4,1 y 3,4 individuos, respectivamente. Los hogares de clase media normalmente tienen menos hijos y las mujeres participan en el mercado de trabajo más frecuentemente: el 73% de las mujeres de clase media entre los 25 y los 65 años en América Latina están empleadas o buscan un empleo, en comparación con el promedio de 62% para el conjunto de la población en la región. Sus hijos normalmente van a la escuela: casi todos los niños de clase media de entre 6 y 12 años van al colegio, en comparación con las tres cuartas partes de los que tienen entre 13 y 18 años.

En resumen, a pesar de que hay visibles variaciones en el perfil de la clase media de un país a otro, predominan las similitudes: la clase media presenta un conjunto de patrones demográficos y socioeconómicos distintivos en casi todos los países de América

GRÁFICO 8 Años promedio de escolarización (entre 25 y 65 años) en países seleccionados de América Latina, por nivel de ingresos, c. 2009



Fuente: Birdsall 2012.

Nota: "Pobres" = individuos con un ingreso per cápita diario menor de US\$4. "Vulnerables" = individuos cuyo ingreso per cápita diario es de US\$4–US\$10. "Clase media" = individuos cuyo ingreso per cápita diario es de US\$10–US\$50. "Clase alta" = individuos con un ingreso per cápita diario superior a US\$50. Los umbrales de pobreza y la renta están expresados en US\$ por día del año 2005 al tipo de cambio PPP. PPP = Paridad del Poder Adquisitivo.

Latina. ¿Acaso significaría esto que la clase media también comparte sistemáticamente opiniones y creencias acerca de la sociedad que difieren de las de otros grupos? Nuestra investigación sugiere que éste no es el caso.

Un análisis de los valores y creencias de la clase media realizado utilizando encuestas de opinión demuestra que las características de cada país explican mucho más la diversidad en los valores de las personas que su pertenencia a una clase. En particular, no hay evidencias sólidas que permitan hablar de una "excepcionalidad de la clase media" en términos de valores y creencias. Desde luego, es probable que los encuestados de clase media confíen más en las instituciones de sus países (entre ellas el gobierno, los partidos políticos y la policía) que sus contrapartes más pobres, y que declaren una fe más sólida en la meritocracia de sus sociedades. También es probable que sean menos propensos a

percibir la violencia política como legítima. Sin embargo, la mayoría de estas asociaciones sencillamente reflejan correlaciones positivas con los ingresos y la educación en lugar de tener que ver específicamente con la condición de clase media. Es más, en general, los ingresos y la condición de clase contribuyen a explicar sólo una pequeña parte de la diversidad global en materia de valores.

Esta realidad contrastante se puede describir sencillamente como sigue: cuando se trata de características socioeconómicas y demográficas, una persona de clase media en Perú tiene más en común con una persona de clase media en México que con una persona más pobre en Perú; pero cuando se trata de valores y aspiraciones, la misma persona de clase media en Perú tiene más en común con una persona pobre en Perú que con una persona de clase media en México.

La clase media y el contrato social

¿Cuáles son, si es que las hay, las implicaciones de una clase media en ascenso con estas características —urbana, con mejores niveles educativos, en su mayoría empleados del sector privado y con creencias y opiniones que, en términos generales, coinciden con las de sus compatriotas más pobres y menos educados— para la política social y económica? Concretamente, ¿hay alguna probabilidad de que el crecimiento de la clase media de América Latina induzca a cambios en el contrato social fragmentado de la región?

En un sentido amplio, un “contrato social” puede entenderse como la combinación de acuerdos implícitos y explícitos que determinan lo que cada grupo contribuye al Estado y lo que recibe de él. A grandes rasgos, el contrato social de América Latina en la segunda mitad del siglo XX se caracterizó por un Estado pequeño al que la elite (y la pequeña clase media a ella unida) contribuía con impuestos bajos y del que se beneficiaba en gran parte mediante un conjunto “truncado” de beneficios en efectivo, como pensiones de jubilación, indemnizaciones por despido, etc., a los cuales sólo tenían derecho

los trabajadores formales del sector privado.⁹ Quedaba, pues, poca cosa para proporcionar servicios públicos de alta calidad en los sectores de la educación, la salud, las infraestructuras y la seguridad, por ejemplo. Los servicios públicos en estos sectores, por lo tanto, generalmente eran de baja calidad; mientras que la amplia mayoría de la población (pobres y vulnerables) no tenía alternativa, los ricos y la pequeña clase media renunciaron a ellos y escogieron alternativas ofrecidas por el sector privado. La esencia de este contrato (implícito) era sencilla: a las clases altas y medias no se les pedía pagar demasiado y, a su vez, éstas tampoco esperaban recibir gran cosa de los servicios públicos. Los pobres también pagaban poco y, en consonancia, recibían poco en términos de beneficios públicos.

Una manifestación de este contrato social era un Estado normalmente pequeño y con un sesgo hacia un sistema de pagos de la seguridad social del sector formal a los más acomodados. Actualmente, con la excepción de Argentina y Brasil, la región se caracteriza por tener ingresos fiscales totales relativamente bajos. El promedio de los ingresos fiscales totales en 2010 fue de 20,4% del PIB en América Latina, en comparación con 33,7% en los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, por ejemplo.¹⁰ Por otro lado, en la composición de estos ingresos fiscales tenían más peso los impuestos indirectos (a las ventas) y las contribuciones a la seguridad social que el impuesto sobre la renta y la propiedad, lo cual conducía a un sistema que no es especialmente progresivo.

Por el lado de los beneficios, la clase media (y la elite) participaba de manera desproporcionada en el sistema de seguridad social (incluyendo pensiones de jubilación y de incapacidad, protección por desempleo, indemnizaciones por despido y seguros de salud). Sin embargo, tendía sobre todo a no optar por la educación pública ni por los servicios públicos de salud. En su lugar, las clases altas y medias en América Latina suelen recurrir a alternativas privadas para obtener estos últimos servicios. Esta tendencia a no optar por el sistema

público se extendió incluso a los servicios en que la provisión pública debería ser la norma incuestionable, como el suministro eléctrico: en algunos países de América Latina, según se observa todavía, la propiedad privada de generadores de electricidad aumenta con los ingresos del hogar. Lo mismo es válido para la seguridad pública, ya que en varios países en la región la seguridad privada en condominios cerrados no es una realidad infrecuente.

Sin embargo, éste no es un panorama estático. A lo largo de los últimos 10 a 20 años, y sobre todo después de los procesos de recuperación de la democracia en muchos países de América Latina, este equilibrio político ha comenzado a cambiar, aunque sólo progresivamente. La generalización de esquemas no contributivos de pensiones de jubilación y seguros de salud, así como el aumento de las transferencias condicionadas de efectivo ha posibilitado que las transferencias redistributivas del Estado ahora lleguen a los pobres en una medida que hace 20 años era desconocida en la mayor parte de la región. Al mismo tiempo, en la mayoría de países de la región la ampliación de beneficios en efectivo a los pobres no se ha visto acompañada de un retorno de la clase media a los servicios públicos de salud y educación. Puede que el “estado de bienestar” en América Latina se haya vuelto menos “truncado”, pero su contrato social sigue fragmentado.

Es natural preguntarse si América Latina será capaz de continuar su reciente trayectoria de “crecimiento con equidad” (o al menos con una disminución de la desigualdad) sobre la base de ese contrato fragmentado, que genera inherentemente menos oportunidades para el grueso de la población. Ya sea en la Europa occidental de la posguerra o en la China de después de la revolución, en la República de Corea después de la reforma agraria o en Estados Unidos después del *New Deal*, el progreso socioeconómico ha requerido a menudo una combinación de libertad económica y sólidos fundamentos de educación, salud e infraestructura públicas. Es casi seguro que la mayoría de países en América Latina y el Caribe requerirán reformas

adicionales de sus contratos sociales para permitir a sus gobiernos proporcionar esos fundamentos y sostener el crecimiento.

Sin embargo, ¿puede el auge de la clase media documentado en este estudio facilitar estas reformas? ¿O, al contrario, se consolidará la opción de la clase media por los servicios privados, reduciendo así su disposición a contribuir al erario público con el fin de generar oportunidades para aquellos que siguen siendo pobres? En cierto sentido, a medida que evoluciona hacia una estructura social más madura, con una clase media más grande que hace oír su voz más resueltamente, América Latina se encuentra en una encrucijada: ¿romperá (aún más) con el contrato social fragmentado que heredó de su pasado colonial y seguirá persiguiendo una mayor igualdad de oportunidades o se entregará aún más decididamente a un modelo perverso en que la clase media se excluye de participar y se vale por sí misma?

Este estudio no responde a esas grandes preguntas. Se limita a plantearlas, porque se derivan naturalmente de las tendencias recientes en movilidad económica y del tamaño de la clase media (tendencias que combinan las buenas noticias del reciente aumento de los ingresos y la reducción de la pobreza con la realidad de una movilidad limitada entre generaciones y la persistencia de la desigualdad de oportunidades). Aun así, el estudio sugiere que puede que las clases medias no se conviertan automáticamente en el tan esperado agente catalítico de las reformas. Aún queda por verse si y cómo la nueva clase media contribuirá a fortalecer el contrato social de la región, y sin duda estas preguntas serán el objeto de numerosas investigaciones en el futuro. Sin embargo, el informe destaca tres sectores donde las reformas pueden contribuir a conseguir el apoyo de la clase media para un contrato social más justo y más legítimo:

Incorporar el objetivo de igualdad de oportunidades más explícitamente en las políticas públicas. Esto es fundamental para asegurar que las clases medias sientan que viven en una sociedad donde esforzarse

merece la pena y los méritos son recompensados en lugar de una sociedad que tiende a favorecer a los grupos privilegiados. También es fundamental para ampliar el acceso de aquellos que siguen siendo pobres o vulnerables a buenos empleos y a fuentes estables de ingresos. A pesar de que este esfuerzo requerirá reformas en una amplia gama de ámbitos, este informe pone de relieve la necesidad de mejorar la calidad de la educación pública, desde el desarrollo de habilidades cognitivas y sociales durante la primera infancia hasta la creación de mejores institutos universitarios y universidades. A su vez, una mayor igualdad de oportunidades potenciaría la eficiencia económica, contribuyendo así a abordar el persistente problema del bajo crecimiento en América Latina y mejorando las condiciones para que el sector privado en la región genere mejores y más estables empleos para todas las clases.

Embarcarse en una segunda generación de reformas del sistema de protección social, abarcando la ayuda social y la seguridad social. A pesar de que las mejoras específicas en el ámbito de la ayuda social, previamente mencionadas, contribuyeron en gran medida a la reducción observada de la pobreza y de las desigualdades en los ingresos durante los últimos 10 a 15 años, su expansión no se ha integrado adecuadamente en el conjunto del sistema de protección social, lo cual ha generado nuevos desafíos tanto para la eficiencia como para la equidad. Cada vez más, se pide a las clases medias que paguen por servicios que se proporciona a otros gratuitamente. Puede que un sistema de protección social dual basado en ayudas selectivas a los pobres y en seguros (subvencionados) para las clases medias también esté mal adaptado para una gran población vulnerable que no es ni pobre ni clase media y cuya vulnerabilidad aumentará si el entorno externo se vuelve menos favorable que en el pasado. Por lo tanto, ha llegado el momento de embarcarse en una segunda generación de reformas de protección social, mediante las cuales se superará la fragmentación de manera que se potencie la equidad, la solidaridad y la inclusión.

Romper el círculo vicioso de los impuestos bajos y la mala calidad de los servicios públicos que lleva a las clases medias y altas a optar por desvincularse. A pesar de que hay cierto margen para mejorar la calidad de los servicios públicos en el marco de las actuales partidas presupuestarias, será un desafío conseguirlo sin fortalecer la base de los ingresos, que sigue siendo baja prácticamente en todas partes excepto en Argentina y Brasil. Mejorar la percepción que tienen las personas de la equidad en los impuestos y de la eficacia redistributiva del gasto público será clave para cualquier reforma exitosa. Las clases medias no se prestarán ni contribuirán a un contrato social mejorado si los bienes que tienen en tan alta estima (como la protección de los derechos civiles, la educación, la policía y los servicios de salud) son suministrados deficientemente por el Estado y si no perciben que los ricos contribuyen de manera justa al contrato social.

Durante la mayor parte de los años 2000, la mejora en el marco de las políticas en América Latina permitió a muchos países aprovechar un entorno externo benigno para iniciar una impresionante transición hacia una sociedad de clase media. Esto ha creado grandes expectativas, que corren el riesgo de convertirse en frustración si esta transición se detiene. Sin embargo, la región no puede contar con que el entorno externo seguirá siendo tan favorable como en el pasado reciente para alcanzar más beneficios sociales y económicos. Por lo tanto, se requerirá un esfuerzo mucho mayor en el diseño de las políticas para consolidar y profundizar el proceso de la movilidad ascendente y hacerlo más resistente a las potenciales perturbaciones adversas. Al final, la responsabilidad recaerá fundamentalmente sobre los hombros de los dirigentes políticos y las instituciones democráticas de la región, que se enfrentan al desafío de replantear su contrato social.

Notas

1. Este umbral de los ingresos más bajos fue validado independientemente por un enfoque alternativo, basado en autopercepciones de

pertenencia a una clase, que fue aplicado de forma separada a cinco países: Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. Los detalles metodológicos de ambos enfoques están documentados en el capítulo 2 del informe principal y en sus referencias bibliográficas.

2. Como es bien sabido, las encuestas de hogares en las que se basa el gráfico 1 sufren habitualmente de inexactitudes y sesgos de no respuesta que las hacen no representativas de la cola superior de la distribución. Por lo tanto, nos mostramos prudentes en nuestro análisis de los “ricos” en nuestra muestra.
3. Como se ha detallado en el Capítulo 5, este desglose corresponde al período 1995–2010.
4. Dado que se otorga un peso igual a la tasa de crecimiento de cada hogar, el promedio de los índices de crecimiento no es lo mismo que el aumento del promedio de los ingresos. Este último comprende ponderaciones de los ingresos, mientras que el primero utiliza ponderaciones de población.
5. Nuestra medida de la movilidad direccional se aplica a un conjunto de “paneles sintéticos” elaborados a partir de las encuestas de hogares transversales repetidas en la región. Una advertencia fundamental es que los procedimientos estadísticos utilizados para elaborar estos paneles sintéticos sólo pueden generar estimaciones de los valores máximos y mínimos de la movilidad en lugar de cifras exactas. La mayor parte del análisis en este informe se concentra en las estimaciones de los valores mínimos, que proporcionan una visión conservadora de la movilidad en cualquier dirección. Por lo tanto, en nuestros resultados, es probable que tanto la movilidad ascendente como la descendente estén subestimadas.
6. La fila de abajo no se corresponde exactamente con las cifras utilizadas anteriormente en el gráfico 1 debido a las diferencias de las muestras tanto entre países como entre años. Por otro lado, el cuadro 1 reúne la clase media y la elite en una sola clase. A pesar de las diferencias muestrales, el panorama general es consistente con el análisis transversal descrito en los párrafos precedentes.
7. Los conceptos de igualdad y desigualdad de oportunidades son cada vez más importantes para el trabajo del Banco Mundial en América Latina. Ver, por ejemplo, el Informe sobre el desarrollo mundial 2006: Equidad y desarrollo (Banco Mundial 2006), el estudio regional sobre la medición de la desigualdad de

oportunidades en América Latina y el Caribe (Barros *et al.* 2009) y las referencias en esos dos volúmenes.

8. El Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (PISA) de la OCDE produce un conjunto de encuestas a nivel de escuela en las que se miden los logros cognitivos de muestras de alumnos en varios países a través de tests estandarizados y que recopilan información razonablemente comparable acerca de las familias de los alumnos y los colegios a los que asisten.
9. El secuestro de los sistemas de seguridad social de América Latina por parte de los trabajadores del sector formal (en gran medida más acomodados), que propicia la exclusión de la mayoría de los pobres del continente fue descrita como un “estado de bienestar truncado” en un informe regional previo en esta serie, *La desigualdad en América Latina: ¿ruptura con la historia?* (de Ferranti *et al.* 2004).
10. En 2010, el total de los ingresos impositivos en Brasil fue de 33,6% del PIB, mientras que en Argentina la cifra fue de 33,3%.

Referencias bibliográficas

- Banco Mundial. 2006. *Informe sobre el desarrollo mundial 2006: Equidad y desarrollo*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Barros, Ricardo, Francisco H. G. Ferreira, José Molinas, y Jaime Saavedra. 2009. *Measuring Inequality of Opportunities in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Birdsall, Nancy. 2012. “A Note on the Middle Class in Latin America.” Documento mimeografiado, Center for Global Development, Washington, DC.
- Corak, Miles. Pendiente de publicación. “Inequality from Generation to Generation: The United States in Comparison.” En *The Economics of Inequality, Poverty and Discrimination in the 21st Century*, ed. Robert Rycroft. ABC-CLIO.
- De Ferranti, David, Francisco H. G. Ferreira, Guillermo E. Perry, y Michael Walton. 2004. *Inequality in Latin America: Breaking with History?* Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe. Washington, DC: Banco Mundial.
- Hertz, Tom., Tamara Jayasundera, Patrizio Piraino, Sibel Selcuk, Nicole Smith, y Alina Verashchagina. 2008. “The Inheritance of

Educational Inequality: International Comparisons and Fifty-Year Trends.” *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 7 (2).

SEDLAC (Base de datos socioeconómicos para América Latina y el Caribe). 2011. Base de

datos del Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales, Argentina, y Banco Mundial, Washington, DC. <http://sedlac.econo.unlp.edu.ar/eng/>.