

SERIE POLÍTICAS PÚBLICAS  
Y TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA  
N° 17 / 2014

# La creciente pero vulnerable clase media de América Latina

## PATRONES DE EXPANSIÓN, VALORES Y PREFERENCIAS



# **La creciente pero vulnerable clase media de América Latina.**

## *Patrones de expansión, valores y preferencias*

---

**Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva  
N°17 / 2014**

**Michael Penfold y Guillermo Rodríguez Guzmán**

**La creciente pero vulnerable clase media.  
Patrones de expansión, valores y referencias.**

Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva

**Depósito Legal:** If74320143302651

**ISBN Obra Completa:** 978-980-6810-67-9

**ISBN Volumen:** 978-980-7644-60-0

**Editor CAF**

Esta serie es coordinada por la Vicepresidencia de Estrategias de Desarrollo y Políticas Públicas de CAF

**Luis Enrique Berrizbeitia**

Vicepresidente Ejecutivo

**Michael Penfold**

Director de Políticas Públicas y Competitividad

Políticas Públicas y Transformación Productiva consiste en una serie de documentos orientados a difundir las experiencias y los casos exitosos en América Latina como un instrumento de generación de conocimiento para la implementación de mejores prácticas en materia de desarrollo empresarial y transformación productiva.

Diseño gráfico: Claudia Parra Gabaldón

Las ideas y planteamientos contenidos en la presente edición son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no comprometen la posición oficial de CAF.

La versión digital de esta publicación se encuentra en:  
[publicaciones.caf.com](http://publicaciones.caf.com)

© 2014 Corporación Andina de Fomento

Todos los derechos reservados

# Contenido

---

<b>Presentación</b>	7
<b>Resumen Ejecutivo</b>	9
<b>Introducción</b>	11
<b>Mediciones de la clase media</b>	15
Diferentes medidas de la clase media	15
Justificación de las medidas por ingreso empleadas en el estudio	16
Justificación de la medida de autopercepción de pertenencia a clase media empleada en el estudio	18
<b>Tamaño de la clase media global y latinoamericana en función del ingreso</b>	21
Cambios de la composición del ingreso en regiones en desarrollo	22
<b>Determinantes de la percepción de pertenencia a la clase media: <i>cuando ser clase media no es igual a sentirse clase media</i></b>	27
Análisis de resultados	29
La posibilidad de ahorro y el nivel educativo como los grandes diferenciadores sociales	31
<b>Valores y preferencias de la clase media</b>	35
Ideología política	35
Confianza en instituciones	37
Capital social	38
Activismo político	39
Orientación hacia el mercado	40
Orientación hacia protección social	40
Post-materialismo	42
<b>Reflexiones finales</b>	45
<b>Bibliografía</b>	49
<b>Anexos</b>	53



## Índice de gráficos

---

<b>Gráfico 1.</b>	Composición del ingreso del mundo y crecimiento del PIB per cápita real de los países en desarrollo	22
<b>Gráfico 2.</b>	Composición del ingreso por regiones (5 clases, 1981-2010)	24
<b>Gráfico 3.</b>	Composición del ingreso en América Latina	24
<b>Gráfico 4.</b>	Crecimiento de las clases medias de América Latina y el boom de commodities	25
<b>Gráfico 5.</b>	Discrepancias entre nivel de ingreso y clase social subjetiva según regiones	28
<b>Gráfico 6.</b>	Efectos marginales de un nivel educativo adicional sobre la probabilidad de considerarse miembro de cada clase social	32
<b>Gráfico 7.</b>	Efectos marginales de la posibilidad de ahorro sobre la probabilidad de considerarse miembro de cada clase social	32



# Presentación

La transformación productiva ha sido una de las áreas que CAF, como banco de desarrollo de América Latina, ha promovido como condición necesaria para alcanzar un desarrollo alto y sostenible en la región.

La experiencia y la pericia generadas en cada proyecto durante las últimas décadas han permitido a la institución constituirse en un referente latinoamericano en temas de competitividad, gobierno corporativo, desarrollo local y empresarial e inclusión productiva.

Las políticas públicas necesarias para impulsar la transformación productiva se basan en el desarrollo de aquellas capacidades orientadas a la implementación de buenas prácticas y en apoyos específicos para la mejora de la gestión empresarial y la productividad. En ese sentido CAF pone a disposición su conocimiento y experticia, brindando un apoyo eficiente a diversos sectores y a la vez generando documentación e investigaciones de casos de éxito relevantes para la región.

“Políticas Públicas y Transformación Productiva” consiste en una serie de documentos de política orientados a difundir esas experiencias y casos exitosos en América Latina, como un instrumento de difusión de conocimiento que CAF pone a disposición de los países de la región, para la implementación de mejores prácticas en materia de desarrollo empresarial y transformación productiva.

L. Enrique García  
**Presidente Ejecutivo**



## Resumen Ejecutivo

El rápido crecimiento de la clase media ocurrido en América Latina en la última década, así como en otras regiones en desarrollo, ha renovado el interés sobre su impacto en el crecimiento económico y el cambio social. Sin embargo, ello contrasta con la ambigüedad y confusión con la cual se suele identificar y cuantificar la clase media. La mayoría de los estudios centran su atención en el factor del ingreso y carecen de evaluaciones sobre los valores y preferencias de las clases medias de América Latina; una dimensión que puede contribuir notablemente a comprender el fenómeno. El presente estudio intenta cuantificar la magnitud del fenómeno desde el punto de vista del ingreso pero también indaga en los determinantes subjetivos de la percepción de pertenencia a la clase media, así como en algunas dimensiones valorativas que la caracterizan.

Palabras clave: *clase media; clase vulnerable; valores; preferencias; clase media por ingreso; clase media por auto-percepción; ideología política; instituciones; capital social; activismo político; protección social; post-materialismo*



# Introducción

Los cambios políticos y económicos que se han observado en América Latina durante la primera década del milenio han sido impulsados, entre otros factores, por el ascenso de la clase media. Éste es un fenómeno que tiene su paralelismo en otras regiones del mundo en desarrollo, especialmente en Asia y Europa del Este y que puede suponer retos fundamentales para las sociedades y las instituciones públicas del continente y otras regiones del planeta. El crecimiento de la clase media global es un proceso que ha comenzado a ser el centro de un gran debate: ¿En qué se diferencia esta clase media de otros segmentos de la sociedad? ¿Qué tan irreversible es el ascenso de este nuevo grupo social? ¿Cuál es el impacto que pueden generar los sectores medios sobre el desarrollo económico y como motor del cambio social? ¿Sus valores están claramente diferenciados de otros segmentos de la misma sociedad? ¿Cómo son esas preferencias respecto a otras regiones en desarrollo? ¿Sus preferencias y valores vienen determinados por su autopercepción de pertenencia a ese grupo social o por factores culturales e institucionales propios de los países y las distintas regiones en desarrollo?

La relevancia de la clase media como propulsor del desarrollo está vinculado a una idea ampliamente compartida: bajos niveles de desigualdad y un creciente tamaño de la clase media son elementos de peso para incrementar los niveles de desarrollo (Persson y Tabellini, 1994; Easterly, 2001; OECD, 2011). Una vez superado cierto umbral de ingreso, las posibilidades de inversión en bienes que mejoran las perspectivas de crecimiento de largo plazo tienden a aumentar sustancialmente. La capacidad de ahorro y la adquisición de bienes durables con grandes costos hundidos, como vivienda y capital humano, se convierten en una prioridad para esta nueva clase media y como consecuencia permiten dinamizar el crecimiento económico (Galor y Zeira, 1993; Doepke y Zilibotti, 2007). Las clases medias también mejoran las perspectivas de desarrollo debido a que la expansión de su capacidad de compra y los cambios en sus preferencias los impulsa a demandar bienes más complejos y de mayor calidad (Murphy, Scleifer y Vishny, 1989; Schor, 1999). También hay quienes defienden la idea que las clases medias crean un dinamismo emprendedor, necesario para la creación de nuevas empresas, contribuyendo a la generación de mejores oportunidades de empleo y al crecimiento de la productividad<sup>1</sup> (Acemoglu y Zilibotti, 1997; Lora y Castellani, 2014).

Sin embargo, el debate sobre la importancia de las clases medias no sólo se limita al impacto que puedan tener en los niveles de ingreso, pues su ascenso, muchas veces veloz, está

---

1 Sin embargo, Banerjee y Duflo (2007) no encuentran evidencias de que la clase media sea más emprendedora. Por el contrario, el número de emprendedores de la clase media no es significativamente superior al de otros segmentos de la sociedad y sus negocios suelen estar caracterizados por operar en pequeñas escalas y ser escasamente rentables. Este resultado puede deberse a los bajos umbrales de ingresos empleados para identificar a la clase media.

usualmente acompañado de cambios en las actitudes y preferencias de quienes la integran que pueden llegar a tener gran incidencia sobre el contexto político y social en el cual se desenvuelven. Por ejemplo, ese impacto puede ser propulsado porque la clase media sea una fuente de valores que promueve el trabajo, el ahorro y la frugalidad (Weber, 1905[2005]); porque impulsa el surgimiento y mantenimiento de las democracias (Lipset, 1959); porque es una fuente de estabilidad política al ser más proclive a la moderación ideológica (López-Calva, Rigolini y Torche, 2012); porque constituye una fuente de cohesión social, mitigando tensiones entre las clases bajas y las clases altas (Birdsall, 2010); o porque contribuye a introducir reformas dirigidas a la acumulación de capital humano y una mejor gobernanza del Estado (Loayza, Rigolini y Llorente, 2012). En otras palabras, las clases medias pasan a ser visualizadas como un suelo fértil para la promoción de ciertos valores “deseables” para el desarrollo.

En el fondo, estos argumentos se hacen eco de la teoría de la modernización que caracterizó los estudios del desarrollo en las décadas de los cincuenta y sesenta. Sin embargo, esta línea de argumentación también tiene sus detractores. Para ellos, el ascenso de la clase media es un proceso que puede ser en sí mismo disruptivo o no lineal (Hirschman y Rotschild, 1973; Huntington, 1991). Ciertamente, el crecimiento de las clases medias puede venir acompañado de cierto tipo de actitudes y preferencias deseables, pero la debilidad institucional de los países para responder a estas nuevas demandas, puede convertirlos más bien en una fuente de inestabilidad (Huntington, 1991). La limitada capacidad de respuesta de los Estados para responder a demandas más sofisticadas, la baja capacidad para promover reformas que incrementen los niveles de apoyo y las limitaciones para promover una nueva agenda de políticas públicas, pasan a ser un obstáculo para el cambio social y político (O’Donnell, 1973). También hay quienes argumentan que dicho ascenso es tan conflictivo, que las clases medias, ante la inestabilidad política, pasan más bien a apoyar posturas conservadoras en los planos tanto político como social (O’Donnell, 1973; Nun, 1967). Bajo esta visión, los efectos “deseables” del ascenso de las clases medias, como por ejemplo, su efecto democratizador, aparecen más bien cuando existe una amplia alianza social entre la clase media y los sectores populares (Rueschmeyer, Stephens y Stephens, 1992; Collier y Collier, 1991).

En América Latina, y ciertamente en otras regiones en desarrollo, este debate es particularmente complejo debido a la ambigüedad y confusión con la cual solemos identificar y cuantificar este segmento de la sociedad; se limita a ofrecer estadísticas descriptivas de diferentes grupos de ingreso, que no necesariamente pueden ser definidas como clases medias (López-Calva y Ortiz-Juárez, 2011). Adicionalmente, se asume, quizás de forma falaz, que el aumento del ingreso es el principal mecanismo que impulsa los cambios sociales, obviando que la autopercepción de pertenencia de los individuos a un determinado grupo social puede tener mayor impacto sobre las preferencias de políticas públicas, así como para explicar la cohesión intra-grupal que permite movilizar las demandas asociadas a los problemas que afectan a los individuos (Lora y Fajardo, 2011). Por tanto, abordar el debate sobre las clases medias latinoamericanas requiere de un análisis holístico que integre el conocimiento objetivo que proveen las

mediciones por ingreso con otras mediciones enfocadas en los valores y preferencias. Aunque ambas perspectivas no son fáciles de compaginar, pues intrínsecamente miden dimensiones diferentes del mismo fenómeno social, deben ser utilizadas conjuntamente para comprender (no necesariamente explicar) las características más distintivas de este proceso.

Si bien existen estudios que alcanzan a realizar un análisis más descriptivo de las características que no son estrictamente económicas de la clase media en América Latina, los mismos evitan realizar comparaciones entre regiones o suelen abarcar tópicos de menor interés para la formulación de políticas públicas que conduzcan a aumentar los niveles de bienestar y desarrollo. Este es el caso del estudio global de Pew Research Center (2009) que incluye a algunos países latinoamericanos<sup>2</sup> y si bien toma en consideración la percepción de las clases medias respecto a la democracia, pareciera más centrado en temas medioambientales, religiosos y morales. Otro trabajo reciente, realizado por el Banco Asiático de Desarrollo (2010), contribuye al incluir factores como el activismo político y la percepción del funcionamiento de los mecanismos de mercado por parte de la clase media, pero se concentra en una comparación regional con énfasis en el Sudeste Asiático. Por último, López-Calva, Rigolini y Torche (2012) del Banco Mundial, realizan un ejercicio econométrico para América Latina para determinar si la autopercepción de pertenencia a la clase media modifica algunos valores vinculados con ideología, confianza en instituciones, legitimación de la violencia política y confianza interpersonal. López Calva, Rigolini y Torche (2012) descubren que las relaciones son en su mayoría monótonas con respecto a los niveles de ingreso pero el estudio carece de una discusión más profunda sobre las implicaciones reales que pueden tener esos valores observados sobre la formulación de políticas públicas en la región.

Tomando en cuenta las limitaciones de la literatura actual, el presente estudio intenta realizar varias contribuciones con el fin de expandir el conocimiento acerca del tema para, eventualmente, lograr la ejecución de políticas públicas efectivas ante las nuevas realidades emergentes como consecuencia de este fenómeno. Primero, nos planteamos revisar la literatura respecto a los umbrales de ingreso que son considerados clases medias, para proceder a realizar una caracterización de este fenómeno con énfasis especial en América Latina y su comparación con otras regiones en desarrollo, específicamente con el Sudeste Asiático, Europa del Este, el Medio Oriente y África Sub-Sahariana. Este ejercicio nos permite dimensionar la magnitud de este fenómeno en la región y comparar los resultados con los de otras partes del mundo. Segundo, intentamos comprender los determinantes de la autopercepción de pertenencia de los individuos en América Latina a cada una de las clases sociales (también en comparación con otras regiones). Este análisis contribuye a identificar los grandes diferenciadores sociales que impactan la valoración subjetiva de pertenencia a la clase media. Tercero, explotando la riqueza de las encuestas de *World Values Survey*, procedemos a indagar en siete dimensiones

---

<sup>2</sup> Argentina, Brasil, Chile, México y Venezuela además de otros países de Bulgaria, Egipto, India, Malasia, Polonia, Rusia, Sudáfrica, Ucrania e India.

de los valores y preferencias de la clase media: ideología política, confianza en instituciones, capital social, activismo político, orientación hacia el mercado, orientación hacia protección social y post-materialismo. Finalmente, con base en esta caracterización, discutimos algunas de las implicaciones que el ascenso de las clases medias puede llegar a tener en la agenda de políticas públicas de América Latina.

# Mediciones de la clase media

## Diferentes medidas de la clase media

La medición de las clases medias es un tema que reviste cierta polémica y dificultad debido a la multiplicidad de esquemas existentes. De hecho, como toda línea divisoria, existe cierto grado de arbitrariedad vinculado a los umbrales empleados para identificar la pertenencia o no a las clases medias. En la literatura se logran distinguir cinco grandes grupos de mediciones: i) como un segmento específico de la distribución de ingresos; ii) como una proporción de alguna medida de tendencia central, comúnmente la mediana; iii) basada en límites absolutos; iv) mezclando medidas absolutas con alguna de las dos medidas relativas anteriores; y v) por auto-percepción de pertenencia a una clase específica.

En el primer grupo, en donde los estudios están enfocados en una sección de la distribución de ingresos, destacan algunos como el de Easterly (2001) quien considera como clase media a aquellos individuos que se ubican entre el tercero y octavo decil de la población. Otros como Alesina y Perotti (1996) y Solimano (2008) incluyen en la clase media a personas con ingresos entre el quinto y el octavo decil, así como el tercer y noveno decil, respectivamente. El principal problema de este tipo de mediciones radica en que mantienen fija la proporción de la población que se entiende como clase media por lo que el crecimiento del segmento depende del crecimiento de la población total. Por si fuera poco, la falta de consenso respecto a qué segmentos se pueden considerar clase media añade una dificultad adicional a este tipo de segmentación.

El segundo grupo de estudios, que identifican la clase media como una proporción de alguna medida de tendencia central, logran solventar la primera de las deficiencias mencionadas anteriormente. Birdsall, Graham y Pettinato (2000) consideran a la clase media como una proporción de la población que abarca entre 0,75 y 1,25 veces la mediana de la distribución de ingreso. Otros autores como Davis y Huston (1992) y Blackburn y Bloom (1985) deciden emplear umbrales más amplios, pero siempre como una proporción de la mediana. La dificultad en este tipo de segmentación es que imposibilita las comparaciones entre países al utilizar umbrales de pobreza diferentes basados en la mediana de la distribución de ingresos de cada país.

La tercera vertiente se decanta por establecer niveles absolutos de ingreso o consumo controlados por Paridad del Poder Adquisitivo (PPA) para definir la clase media. Si bien este mecanismo permite realizar comparaciones internacionales, inviste cierto grado de arbitrariedad al no existir consenso respecto a los umbrales que se deben emplear para

delimitar las clases medias. Banerjee y Duflo (2007) parten de dos medidas de la clase media basadas en consumo per cápita entre \$2 y \$4 diarios y entre \$6 y \$10 diarios. Ravallion (2009) establece como umbrales aquellas personas con ingresos entre la mediana de los países en desarrollo (\$2 diarios) y la línea de pobreza de Estados Unidos (\$13 diarios). El Banco Mundial (2007) emplea el ingreso promedio de Brasil e Italia que se encuentra alrededor de los \$4.75 a \$10.95 diarios. Otros como Kharas (2010) o Kharas y Gertz (2010) se decantan por analizar el segmento entre \$10 y \$100 al día. Finalmente, tanto Birdsall (2012) como Banco Mundial (2012) deciden considerar como clase media a aquellos individuos con ingreso entre \$10 y \$50 diarios. Aunque estas metodologías permiten establecer parámetros de comparación entre países, carecen de una fundamentación teórica para establecer dichos umbrales.

La cuarta posibilidad aplica tanto un límite absoluto como una medida relativa. El ejemplo más resaltante de este esquema es el trabajo de Birdsall (2010) que selecciona \$10 diarios como límite inferior, mientras que el umbral superior está delimitado por aquellos que pertenecen al percentil 95 de la distribución de ingresos. Estas medidas comparten las dificultades referidas en los estudios previos.

Por último, el quinto conjunto de estudios emplea la autopercepción de pertenencia de los encuestados a la clase media. Este esquema es utilizado por Banco Asiático de Desarrollo (2010), Lora y Fajardo (2011) y Banco Mundial (2012), y puede ser de interés para comparar valores e ideas de las clases medias debido a que la percepción de pertenecer a un segmento puede asociarse a un mayor grado de cohesión social. Ésta puede promover el surgimiento de visiones y valores comunes que impulsan a los individuos a actuar de forma consistente, además de facilitar la movilización de la clase media como grupo social hacia objetivos y deseos compartidos. La gran pregunta que debe responder este tipo de estudios que privilegian las percepciones subjetivas es si dichas preferencias de las clases medias son homogéneas entre países, o más bien responden a otros factores propios de estos segmentos sociales.

En términos generales, la medición de las clases medias es un ejercicio altamente subjetivo, y por lo tanto variable en su dimensionamiento. Es por ello que tal ejercicio requiere combinar varias metodologías para poder analizar con mayor detalle algunas dinámicas que deseen ser resaltadas.

## **Justificación de las medidas por ingreso empleadas en el estudio**

Dado al análisis comprensivo que se ha planteado realizar, se decidió utilizar dos medidas de la clase media, una absoluta, para la medición de la clase media mundial y latinoamericana; y otra por percepción de pertenencia a la clase media, para indagar en los valores y preferencias de la clase media de América Latina.

En cuanto a la medida absoluta empleada se parte de una clasificación en cinco clases sociales definidas a continuación:

- i) Clase baja: individuos con ingreso diario menor a \$4 medido según Paridad del Poder Adquisitivo (PPA).
- ii) Clase vulnerable: individuos con ingreso diario entre \$4 y \$10 medido según PPA.
- iii) Clase media baja: individuos con ingreso diario entre \$10 y \$20 medido según PPA.
- iv) Clase media alta: individuos con ingreso diario entre \$20 y \$50 medido según PPA.
- v) Clase alta: individuos con ingreso diario mayor a \$50 medido según PPA.

La clase baja es la más fácil de precisar ya que es comúnmente definida como aquella con ingresos menores a \$2 diarios, una medida internacionalmente aceptada de pobreza. Sin embargo, este límite es inferior a la línea de pobreza de América Latina, que se ubica alrededor de los \$4 al día, por lo que emplear esta última medida resulta más apropiado. Además, la convención internacional subvaloraría el número de personas que son pobres, e incluiría en las medidas de clase media a parte de la población que realmente no corresponde a estos niveles de ingreso (Birdsall, 2010; López-Calva y Ortiz-Juárez, 2011; OECD, 2011; Castellani y Parent, 2011).

Por otra parte, los límites inferiores y superiores de la clase media resultan un poco más difíciles de determinar. Existen dos aportes teóricos significativos que contribuyen a establecer de manera más precisa el límite inferior. Primero, el notable trabajo de López-Calva y Ortiz-Juárez (2011) contribuye a acotar los segmentos que son considerados como clase media proveyendo un convincente argumento teórico que otro tipo de mediciones carecían: la clase media está caracterizada por cierto grado de estabilidad que les permite enfrentar choques externos sin comprometer de forma determinante su bienestar y calidad de vida. Operacionalizando esa noción, se entiende que ser clase media implica haber alcanzado un nivel de ingresos para el cual la probabilidad de retroceso a la pobreza es mínima. En este sentido, explotando datos de panel disponibles para tres países latinoamericanos encuentran que alrededor de un ingreso de \$10 diarios la probabilidad de reincidir en la pobreza es relativamente baja, cercana a un 10%.

Una serie de autores como Birdsall (2012) y Banco Mundial (2012) defienden también la argumentación realizada por López-Calva y Ortiz-Juárez (2011) como un método válido para la identificación del umbral inferior que define a la clase media y aunque este estudio resulta atractivo debido a la especificidad regional y porque realiza una medición basada en un aspecto conceptual definitorio de la clase media, se debe mantener cierto grado de reserva respecto a la arbitrariedad de elegir 10% de probabilidad de regresar a la pobreza en un período de cinco años como el punto de inflexión para evaluar la clase media. En sentido, el límite de \$20 al día resulta también de interés para acotar a parte de la clase media debido a que alrededor de ese umbral de ingreso la probabilidad de regresar a la pobreza calculado por López-Calva y Ortiz-Juárez (2011) se hace nula por lo que se puede descontar la preocupación previa.

El segundo aporte que contribuye a determinar el límite inferior de la clase media, de forma consistente con la argumentación de López-Calva y Ortiz-Juárez (2011), es la serie de encuestas *Ecosocial* que revela que la mayoría de los individuos que se auto-identificaron como miembros de la clase media o media baja tenían en su mayoría ingresos alrededor de los \$10, mientras que aquellos que se percibían como miembros de la clase media alta tenían ingresos más bien concentrados en segmentos superiores a los \$20 diarios (Birdsall, 2012).

En cuanto al límite superior de la clase media, la discusión está menos saldada y suele tornarse más arbitraria al emplear puntos de corte que varían entre los \$10 (Banerjee y Duflo, 2007) y los \$100 diarios (Kharas, 2010). Tomando estos puntos como referencia, se asume que el límite superior debe encontrarse en algún lugar del *continuum* entre \$10 y \$100 al día<sup>3</sup>. En Birdsall (2012) y Banco Mundial (2012) se utiliza \$50 al día como umbral superior, arguyendo con base en las encuestas *Ecosocial* que los individuos que se perciben a sí mismos como miembros de la clase media se encuentran en su mayoría concentrados cerca de los \$10 al día, pero la cola de esa distribución se extiende hasta los \$50 diarios, razón por la cual es considerado como un punto de corte superior aceptable para la medición. En el presente estudio nos apegamos a esta caracterización. Por último, el grupo más afluente es definido de forma residual como aquellos con un ingreso superior a los \$50 diarios.

En el caso del presente análisis los datos empleados provienen del software *PovCal* del Banco Mundial, que partiendo de encuestas de hogares por muestreo, ofrece información respecto al porcentaje de personas que viven con menos de cierta cantidad de ingreso mensual en dólares, controlado por Paridad del Poder Adquisitivo (PPA). El número de individuos pertenecientes a cada clase se obtiene al integrar la información de *PovCal* con los datos poblacionales de UNCTAD (2014).

## **Justificación de la medida de autopercepción de pertenencia a clase media empleada en el estudio**

La mayoría de los estudios se han concentrado de forma casi exclusiva en ofrecer estadísticas descriptivas respecto al tamaño de las clases medias basadas en umbrales de ingreso relativamente arbitrarios. Sin embargo, parece haberse obviado del debate que la auto-percepción de pertenencia a una clase social puede ser un factor mucho más importante para una movilización cohesionada y homogénea de segmentos de la sociedad a la hora de formular demandas y propuestas sobre los temas que los atañen. De hecho, Hodge y Treiman (1968), Jackman y Jackman (1982) y Wright y Singelmann (1982) todos citados por

---

<sup>3</sup> El límite de \$10 se puede descartar con el argumento de López-Calva y Ortiz-Juárez (2011), mientras que el de Kharas (2010) también puede obviarse pues en América Latina ni siquiera el 0,7% de la población alcanza ese umbral de ingresos. De hecho, para países como República Dominicana, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Venezuela ni siquiera el 0,15% de la población gana más de \$100 al día (cálculos basados en la información de *PovCal* de Banco Mundial).

Lora y Fajardo (2011) argumentan que es importante incorporar las percepciones de los individuos debido a que en muchos casos estas no coinciden con la posición objetiva que ocupan en la distribución de ingreso, pero que en cualquier caso esas percepciones son muy proclives a afectar el comportamiento y decisiones de esos auto-definidos grupos sociales. La idea de pertenencia subjetiva a una determinada clase social no puede ser estudiada con una segmentación basada únicamente en los niveles de ingreso, sino que requiere de una medida de percepción sobre la clase social a la que dice pertenecer cada individuo. Por ello, partiendo de la información del *World Values Survey* se plantea complementar la segmentación propuesta anteriormente basada en los ingresos con una indagación en los valores de cada grupo que se identifica a sí mismo como perteneciente a cada clase social. Si bien existen otras bases de datos que proveen información sobre valores y preferencias (como *EcoSocial* o *Latinobarómetro*), se decidió descartar su uso pues impiden una comparación con otras regiones en desarrollo.



## Tamaño de la clase media global y latinoamericana en función del ingreso

El desarrollo de la clase media global es un proceso relativamente reciente, en auge y apalancado sobre el crecimiento de los países en desarrollo. En 1981, más del 83% de la población mundial podía considerarse clase baja (ingreso menor a \$4 diarios) y aunque esa proporción ha logrado reducirse en las últimas tres décadas, la clase menos afluente aun constituye dos de cada tres personas, para un total de 4,58 Billones en 2010<sup>4</sup>. En este sentido, la superación de la pobreza ha fomentado el crecimiento de un segmento social con mayores ingresos, que sin ser clase media se encuentra en una posición de vulnerabilidad. Este grupo vulnerable abarca a 1,55 Billones de personas que representan el 22,34% de la población total. Por otra parte, los segmentos medios se han expandido de forma notable: la población con ingresos entre \$10 y \$20 diarios se ha duplicado hasta alcanzar el 7,98% de la población, mientras que los que devengan entre \$20 y \$50 diarios pasaron del 1,2 al 2,9% de la población global entre 1981 y 2010. Por último, la clase más privilegiada siguen siendo una porción muy pequeña en la distribución del ingreso mundial, contando con menos de 36 millones de personas, 0,5% del total (ver gráfico 1).

Evidentemente el proceso de superación de la pobreza, así como el surgimiento de la clase media global, parece fuertemente asociado con el crecimiento de los países en desarrollo. De hecho, al comparar los cambios en la composición del ingreso global con la variación del PIB per cápita real de este conjunto de países se encuentra una correlación muy elevada que si bien no refleja una relación causal, puede ofrecer algunas evidencias sobre la interacción entre ambas variables<sup>5</sup>. De forma semejante, Kharas (2010) y Cardenas, Kharas y Henao (2011) muestran desde una perspectiva tanto global como latinoamericana, que el crecimiento económico de los países en desarrollo parece tener gran relación con la ampliación de las clases medias aunque un problema de doble causalidad aparece como una opción plausible.

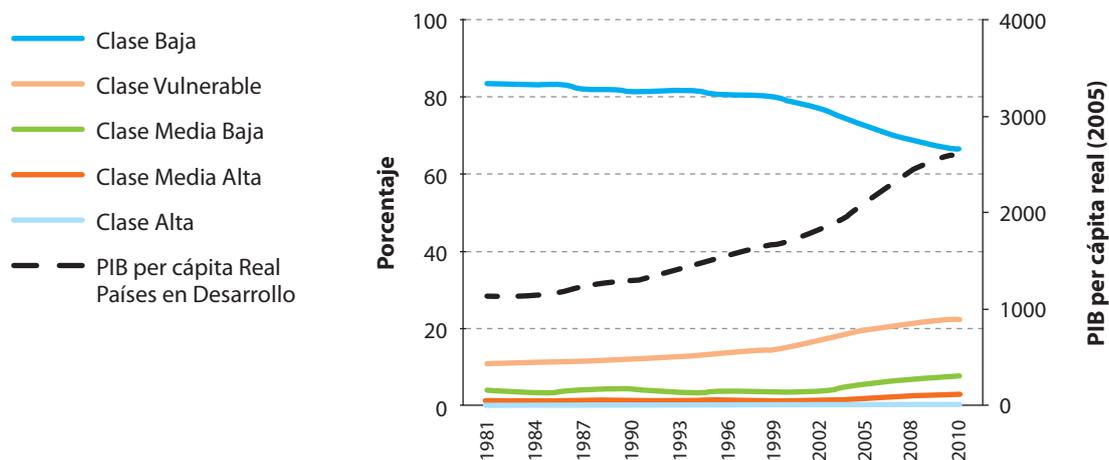
Si bien este panorama general es favorable en el sentido de haber propulsado el crecimiento de las clases medias y de haber reducido de forma notable los grupos menos favorecidos, sigue presentando grandes retos para el diseño de políticas para el desarrollo. En especial,

---

4 Aunque no reflejado en el gráfico, se debe señalar que en los segmentos bajos ocurrió una reducción muy significativa de la pobreza extrema (individuos con ingresos menores a \$2 diarios) que pasó del 69 al 40% de la población entre 1981 y 2010. Se debe notar que esa gran reducción se debe parcialmente a la alta incidencia de individuos que poseen ingresos muy cercanos al umbral de \$2 diarios (Ravallion 2009).

5 La correlación entre el crecimiento del PIB per cápita real de los países en desarrollo y las diferentes mediciones de los grupos de ingresos son las siguientes: Clase Baja -0.98; Clase Vulnerable 0.99; Clase Media Baja 0.88; Clase Media Alta 0.89; Clase Alta 0.94.

**GRÁFICO 1. COMPOSICIÓN DEL INGRESO DEL MUNDO Y CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA REAL DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO**



Fuente: Cálculos propios basados en Banco Mundial (2014) y UNCTAD (2014)

plantea una nueva problemática dadas las bajas capacidades institucionales de los Estados de países en desarrollo al estar obligados a compaginar la necesidad de atender los segmentos pobres, que siguen siendo todavía muy numerosos y con necesidades ascendentes, con la nueva relevancia de desarrollar programas de apoyo para aquellos sectores que han logrado superar la pobreza pero que se encuentran aún en posiciones muy vulnerables de regresar a ella. Esta dualidad representa uno de los grandes retos para la formulación de las políticas públicas de la región en los años por venir.

## Cambios de la composición del ingreso en regiones en desarrollo

Si bien la tendencia global apunta a una disminución de la pobreza y al crecimiento de los grupos vulnerables, ese comportamiento revela variaciones entre las distintas regiones en desarrollo.

China epitomiza la reducción de las clases más bajas, pues en 1990 casi la totalidad de sus habitantes vivían en condiciones de pobreza (98% del total) mientras que para 2010 las personas con ingresos menores a los \$4 diarios representaban el 57% de la población<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Más específicamente, gran parte de la reducción de la pobreza se concentró en los grupos con ingresos menores a la línea internacional de pobreza (\$2 diarios) que disminuyeron del 84 al 27% del total entre 1990 y 2010.

Consecuentemente, en China el segmento vulnerable de la población creció notoriamente hasta representar el 33% de la población en 2010. Incluso algunos académicos como Kharas y Gertz (2010) son más optimistas que lo que estos datos revelan, pues sus estimaciones<sup>7</sup> sugieren que para 2030 el 74% de los ciudadanos chinos podrían llegar a ser miembros de la clase media. En este sentido, resaltan la relevancia que puede poseer el continente asiático, y en especial China, para el desarrollo de la economía global al convertirse en el principal polo de consumo global para el año 2030, superando a Norte América y Europa. Según los mismos autores, la región de Asia Pacífico pasará de contar con el 28% de la clase media global y el 23% del consumo global en el 2009 a representar el 66% de la clase media global y 59% del consumo en el 2030; China, exclusivamente, podría acumular el 18% del consumo total de la clase media global para el año 2030. Adicionalmente, plantean que un escenario alternativo de mayor crecimiento sería factible al impulsar una expansión más veloz del consumo bien sea reduciendo las tasas de ahorro (especialmente altas en China al compararlas con otros países de la región) o aumentando directamente la participación del ingreso de los hogares en el PIB<sup>8</sup>.

Un fenómeno similar, pero de menor escala, se ha replicado en el Sudeste Asiático, que redujo su clase más baja desde el 91% de la población a poco más del 71%, mientras que los segmentos vulnerables crecieron hasta representar el 22% de la población de la región para 2010. En el extremo contrario, los territorios que componen África Sub-Sahariana continúan estancados, sin lograr cambios significativos en la composición del ingreso. En el Medio Oriente el fenómeno de crecimiento ha permitido reducir la pobreza de forma moderada con el consecuente crecimiento de los segmentos vulnerables. Específicamente, la clase menos afluyente de esta región pasó del 67 al 49% de la población, mientras que aquellos que se ubican en una situación de vulnerabilidad aumentaron del 25,8 al 40% del total.

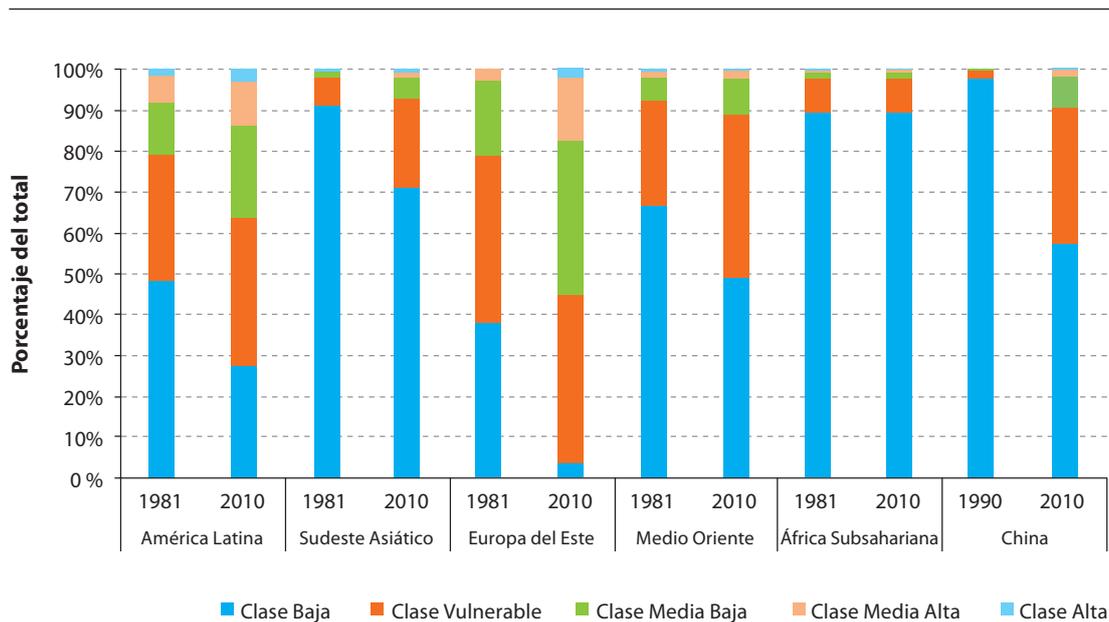
Por su parte, la transformación de la composición del ingreso en América Latina coincide con el de otras regiones al evidenciar reducciones de los grupos de ingresos más bajos acompañadas del crecimiento de los segmentos vulnerables (ver gráfico 2). Sin embargo, la región más bien resalta por el importante aumento del tamaño de la clase media baja hasta constituir el 22% de la población en la región en el 2010 (133 MM de personas), mientras que aquellos con ingresos entre \$20 y \$50 al día engloban al 11% de la población latinoamericana (66 MM de personas). Aunque aún se encuentra lejos de las proporciones observadas en Europa del Este -donde la clase media baja alcanza el 38% de la población- el fenómeno

---

7 Realiza estimaciones de crecimiento partiendo de una función Cobb-Douglas donde el crecimiento está apalancado sobre la acumulación de capital, el tamaño de la fuerza laboral y la productividad total de los factores (PTF). Asume un proceso de convergencia tecnológica que continuará a las tasas históricas, pero únicamente para aquellos países que han demostrado estar en capacidad de adaptar y aprovechar las nuevas tecnologías para sus procesos productivos. Para mayor detalle ver Kharas y Gertz (2010).

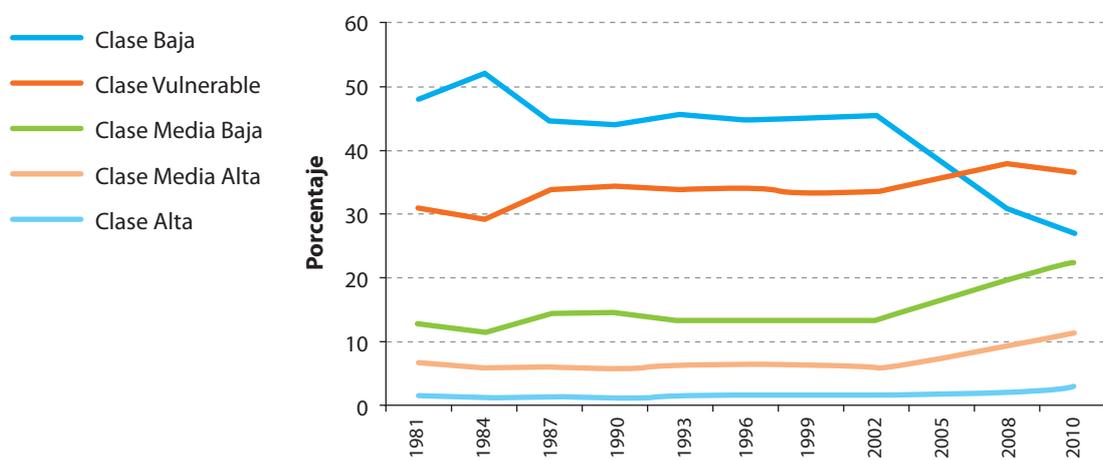
8 Plantean que la utilización de los excedentes acumulados por las empresas estatales pueden contribuir a reducir los impuestos y otros gravámenes al trabajo de forma de expandir el ingreso disponible de los hogares.

GRÁFICO 2. COMPOSICIÓN DEL INGRESO POR REGIONES (5 CLASES, 1981-2010)



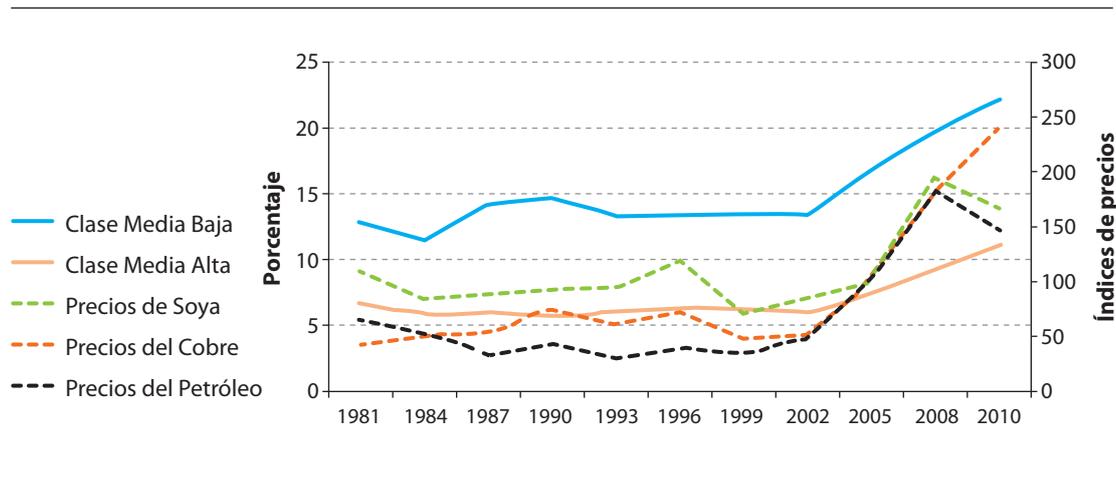
Fuente: Cálculos propios a partir de Banco Mundial (2014)

GRÁFICO 3. COMPOSICIÓN DEL INGRESO EN AMÉRICA LATINA



Fuente: Cálculos propios a partir del Banco Mundial (2014)

GRÁFICO 4. CRECIMIENTO DE LAS CLASES MEDIAS DE AMÉRICA LATINA Y EL BOOM DE COMMODITIES



Fuente: Cálculos propios a partir de Banco Mundial (2014) y UNCTAD (2014)

de la expansión de la clase media no deja de ser significativo por su magnitud. Por último, el número de individuos con ingresos mayores a los 50\$ diarios también se acrecentó, pero sigue representando menos del 3% del total (ver gráfico 3).

Adicionalmente, cabe mencionar que la expansión de las restricciones presupuestarias de los países latinoamericanos, debido tanto a la mejora de sus términos de intercambio como a ciertas reformas institucionales y políticas ejecutadas en la última década, han contribuido a establecer un contexto de gran crecimiento con mayor estabilidad al que había caracterizado a la región en decenios anteriores. Estas condiciones favorables pueden haber beneficiado el crecimiento de los segmentos medios al multiplicar las posibilidades de empleo productivo e inversión, aunque una relación de doble causalidad y retroalimentación entre ambos fenómenos es también bastante factible. Consistentemente con esta argumentación, al analizar los índices de precios de algunos *commodities* representativos de las exportaciones de América Latina como el cobre, la soya y el petróleo se observa una evidente tendencia al alza de sus precios a partir de 2002 que proporcionó a las naciones los grandes flujos de recursos que contribuyeron a impulsar el crecimiento económico y la provisión de mecanismos para la expansión de la clase media (ver gráfico 4)<sup>9</sup>.

El aumento del ingreso de América Latina presenta dos cualidades que lo hacen significativo para la formulación de políticas públicas en la región. En primer lugar, la expansión del

<sup>9</sup> La correlación observada entre el tamaño de la clase media baja y los índices de precios de la soya, cobre y petróleo son de 0.83, 0.97 y 0.88, respectivamente. En el caso de la comparación con la clase media alta esas correlaciones equivalen a 0.87, 0.97 y 0.91, respectivamente. Debemos reiterar que esta evidencia si bien no es causal, permite señalar una clara vinculación entre el ascenso de la clase media y el *boom* de *commodities* vivido desde 2002.

segmento vulnerable ha sido notable, pero debe ser acompañado de grandes esfuerzos para fortalecer las redes de seguridad y apoyo social (salud, educación, seguridad social, entre otros) para impedir que los individuos vulnerables reincidan en la pobreza. Esta reforma es de especial relevancia debido a que el segmento con individuos que devengan entre \$4 y \$10 diarios es el más numeroso de América Latina. En segundo lugar, los casi 200 Millones de latinoamericanos que pueden ser catalogados como parte de la clase media pueden ser un impulso determinante para seguir apalancando el desarrollo futuro de la región debido a su importante magnitud. Desde una perspectiva exclusivamente económica, la clase media podría convertirse en un segmento clave en el proceso de transformación de la región, ya que su expandida capacidad de consumo, así como su mayor inclinación por la acumulación de capital físico, financiero y humano son insumos determinantes para modificar las trayectorias de largo plazo de América Latina. Adicionalmente, estas nuevas estructuras de preferencias hacia productos más complejos y de mejor calidad pueden proporcionar un impulso definitivo para importantes sectores de la economía como servicios, educación, banca, construcción y manufactura.

## **Determinantes de la percepción de pertenencia a la clase media: *cuando ser clase media no es igual a sentirse clase media***

Como se hizo referencia previa, el análisis de las clases medias basado en el ingreso nos permite dimensionar el fenómeno de la expansión de la clase media pero no nos admite profundizar en sus preferencias y valores. Es evidente que no siempre las percepciones coinciden con las posiciones objetivas en la distribución de ingreso, además que, las percepciones subjetivas de pertenencia social pueden por sí mismas afectar el comportamiento y decisiones de estos segmentos de la sociedad.

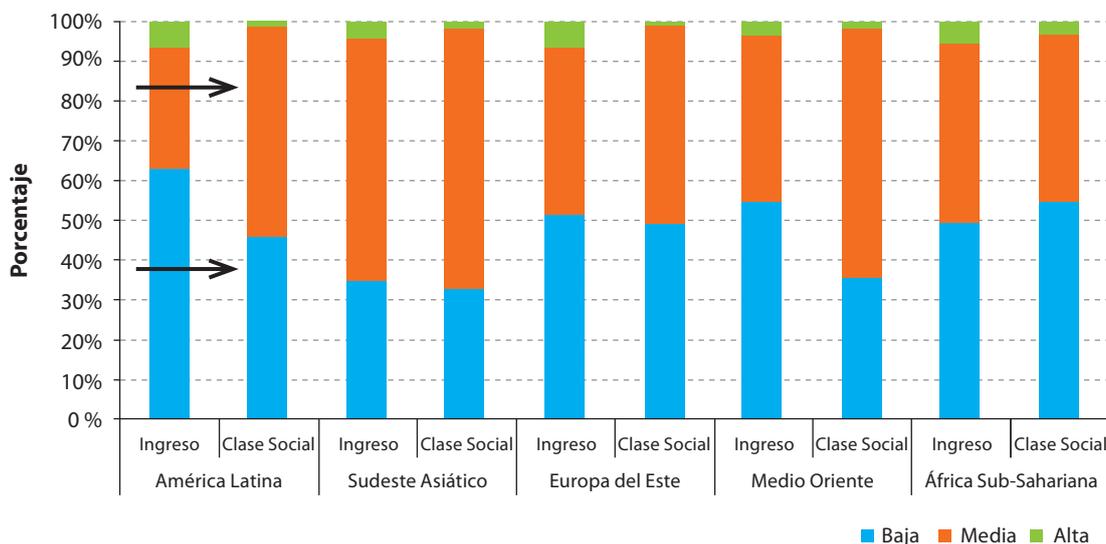
En efecto, los resultados empíricos muestran que en algunas regiones del mundo no es lo mismo “ser” clase media que “sentirse” clase media. Existen notorias diferencias entre el porcentaje de individuos que se catalogan a sí mismos como clase media y aquellos que por su posición en la distribución de ingresos son considerados como pertenecientes a los segmentos intermedios<sup>10</sup>. Éste es un patrón particularmente acentuado en América Latina y el Medio Oriente. En América Latina se observa que los encuestados suelen considerarse clase media aun cuando poseen ingresos inferiores o superiores al estrato medio. Mientras el 53% de los encuestados se considera clase media, sólo el 31% del total posee ingresos que son consistentes con este estatus. De forma contraria, el 43% de los encuestados en América Latina considera pertenecer a la clase baja, cuando en realidad el 63% tiene ingresos para ser ubicados objetivamente en estos segmentos (ver gráfico 5). Los datos también revelan que existen individuos de todos los niveles de ingreso que se consideran a sí mismos pertenecientes a la clase media (aun estando en los extremos de la distribución), lo cual refuerza la idea que existen otros valores más allá del ingreso que pueden determinar esa percepción.

Adicionalmente, puede ser de interés analizar este fenómeno añadiendo una dimensión temporal. En este sentido se estudian los cuatro países de la región para los que se poseen series temporales de datos que cubren el período 1994-2009 sin interrupciones: Argentina, Chile, México y Perú. Se observa bastante consistencia en el fenómeno pues en todos los casos se presenta la particularidad que proporciones importantes de la población se consideran miembros de la clase media incluso cuando poseen ingresos que no le confieren ese estatus. Mientras en Perú la proporción de la población que se siente clase media aun sin serlo se ha mantenido relativamente estable alrededor del 23%, en Argentina en el período 1999-2004 se

---

10 Por un tema de consistencia, se utilizan las clasificaciones disponibles en el WVS y no las presentadas en la sección anterior ya que pueden existir diferencias si el muestreo realizado no es estrictamente representativo de las poblaciones estudiadas. Adicionalmente, el WVS no está disponible para todos los países evaluados previamente por lo que es más adecuado contrastar de forma exclusiva los datos disponibles en esta encuesta.

GRÁFICO 5. DISCREPANCIAS ENTRE NIVEL DE INGRESO Y CLASE SOCIAL SUBJETIVA SEGÚN REGIONES



Fuente: Cálculos propios basados en World Values Survey (2013)

observó una relativa convergencia entre los encuestados auto-definidos como clase media y aquellos que efectivamente pueden ser catalogados como miembros de esta clase social. Esto puede ser consecuencia de la reducción del ingreso y la crisis económica, aunque en los períodos previos y posteriores las diferencias entre ambos vuelven a rondar el 15%. Por último, en los casos de Chile y México las diferencias entre la población autodefinida como clase media y los individuos que tienen ingresos que corresponden con la misma vuelven a ser patentes en todo el período de estudio. Sin embargo, es necesario realizar un inciso respecto a la experiencia mexicana pues los datos sugieren que es el país donde la clase media tiene un componente marcadamente más aspiracional: en el período 2004-2009 se evidencia una diferencia de casi 48% entre ambas medidas pues el 81% de la población se percibe como clase media, aunque únicamente el 33,6% tiene ingresos que corresponden a este estrato social.

Observadas estas diferencias entre el nivel de ingreso y la percepción de pertenencia a la clase media, se hace necesario indagar en los determinantes de esta percepción. Para ello partimos de un modelo realizado por el Banco Asiático de Desarrollo (2010) para determinar el impacto de ciertas variables sobre la probabilidad de percibirse como miembro de cada una de las clases sociales. Sin embargo, a diferencia del mencionado trabajo que busca analizar el comportamiento global con todos los datos disponibles, limitamos el estudio a las dinámicas existentes a las regiones en desarrollo. Se utilizó un modelo Probit según la siguiente especificación:

$$Prob(Y_i = 1) = \delta + \beta_j X_j + \epsilon$$

Donde la variable endógena es una variable latente, la probabilidad de percibirse o no como parte de la  $i$ -ésima clase social siendo  $i = \{1 = \text{clase baja}; 2 = \text{clase media}; 3 = \text{clase alta}\}$ . El vector de coeficientes  $\beta_i$ , está asociado a un vector de variables  $X_i$ , que incluye factores demográficos y socio-económicos (sexo, edad, número de hijos, nivel educativo, si vive con los padres y si la familia ahorró durante el último año); factores laborales (si el jefe de familia está empleado, si el encuestado posee un empleo formal remunerado, si trabaja para una empresa privada, y algunas características sobre su tipo de empleo: si es más cognitivo que manual, si es más creativo que repetitivo, el grado de independencia que posee y si supervisa a alguien); factores comunes del país (logaritmo del PIB per cápita real, coeficiente de Gini, el porcentaje rural de la población y fragmentación étnica<sup>11</sup>); y una serie de efectos fijos por región. En las mediciones realizadas entre países de la misma región, estos efectos fijos no son incluidos. Los datos individuales provienen de la información disponible en el *World Values Survey*. La información respecto al PIB per cápita, coeficiente de Gini y % rural de la población son obtenidos de la base de datos de *World Development Indicators* de Banco Mundial, mientras que el coeficiente de fragmentación étnica es tomado de Fearon (2003).

## Análisis de resultados

Los resultados sugieren que cuatro variables tienen los mayores impactos promedios sobre la probabilidad de identificarse como miembro de cada clase social en la estimación con todos los datos disponibles: el nivel educativo, la posibilidad de ahorrar, supervisar a alguien en el trabajo y que el jefe de familia esté empleado.

En muchos casos, aunque sin ser sorprendente, uno de los grandes diferenciadores sociales es el nivel educativo. Haber alcanzado un nivel educativo adicional equivale a una probabilidad 4,8% superior de identificarse como clase media. Adicionalmente, los retornos de la educación suelen crecer a medida que se superan escalafones educativos contribuyendo en mayor medida a expandir el efecto diferenciador al aumentar el nivel de capacitación.

Otro factor de relevancia se refiere a la posibilidad de ahorrar de las familias. Haber ahorrado el año anterior contribuye en 15,8% a aumentar la probabilidad de percibirse como parte de la clase media. Este hecho sugiere que la existencia de una restricción presupuestaria más holgada permite a los individuos satisfacer sus necesidades fundamentales y acumular capital destinado a inversiones que eventualmente mejoran su trayectoria de crecimiento y los protegen ante eventualidades. Esta cualidad de estabilidad hace que los individuos sean más proclives a sentirse pertenecientes a los sectores intermedios como defienden, entre otros, López-Calva y Ortiz-Juárez (2011).

---

<sup>11</sup> La variable de fragmentación étnica se incluye como un *proxy* de la diversidad cultural que puede tener impacto sobre la definición de clases, además de poseer efectos sobre una variedad de factores asociados a la estabilidad política y democrática según las conclusiones de Easterly (2001).

El impacto de las variables laborales relacionadas al estatus de empleo y a algunas características del mismo también resultan importantes. Que el jefe de familia esté empleado equivale a una probabilidad mayor de 5,45% en el momento de definirse como clase media. A su vez, tener subordinados en el trabajo aumenta la probabilidad de considerarse clase media en 6,5%, mientras que poseer un trabajo con características más cognitivas, más creativas y más independientes, también amplía esta probabilidad, aunque en magnitudes menores a las ya señaladas.

En cuanto a las variables nacionales, se observa que en un país con mayor ingreso per cápita y menor desigualdad se aumenta la probabilidad de identificarse como parte de la clase media. Por otra parte, aunque inicialmente contra-intuitivo, en un país con población más rural, mayor es la probabilidad que los individuos se definan como clase media. Una posible explicación es que exista un sesgo de esta encuesta hacia sectores urbanos: el simple hecho de ser un trabajador urbano (y por tanto ser más proclive a ser encuestado) contribuya a estos individuos a identificarse como miembro de la clase media si perciben a los trabajadores rurales como pertenecientes a los estratos bajos.

Otros resultados acerca del impacto de factores comunes de un país, como por ejemplo, la fragmentación étnica, también resultan significativos. En este caso, una menor homogeneidad étnica aumenta la probabilidad de identificarse como clase media. Este fenómeno es contra-intuitivo y muy difícil de explicar. Una alternativa es que en sociedades étnicamente plurales esta relación pueda ser explicada por la composición de la fragmentación, pues en aquellos casos en los que un grupo étnico controla la mayoría y existe una multiplicidad de pequeños grupos sociales, la probabilidad que aquellos individuos que son miembros de la etnia mayoritaria se sientan empoderados políticamente y se sientan parte de la clase media quizás sea mayor que en sociedades con otro tipo de composición más balanceada. No obstante, este índice de fragmentación no ofrece ese nivel de detalle.

Por último, se obtienen otros resultados relevantes con respecto a los factores laborales restantes. Poseer un empleo en el sector privado tiende a reducir la probabilidad de identificarse como clase media. Esta relación puede ocurrir debido a que existe una mayor incidencia de encuestados en la clase media que laboran en organismos públicos en comparación con aquellas que se identifican como clase baja y alta. De igual forma, una posible argumentación que respalde esta relación, es que los individuos en países en desarrollo perciben los empleos públicos como más estables que aquellos existentes en el sector privado en donde abunda una mayor informalidad. Poseer un empleo formal remunerado, por su parte, tiene un impacto negativo sobre la probabilidad de percibirse como clase media. Siguiendo el razonamiento anterior, dado que la mayor proporción de los empleos formales están en el sector privado, y que muy probablemente son vistos como inestables, hace que los individuos se visualicen como vulnerables<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> Para mayor detalle, referirse a las tablas 1-4.

En cuanto al caso particular de América Latina, resalta al igual que en el análisis de resultados que incluye a las cinco regiones, el poder explicativo de la capacidad de ahorro y el nivel educativo de los encuestados: la posibilidad de ahorrar aumenta en 12,2% la probabilidad de considerarse clase media mientras que un nivel educativo adicional incrementa en 3,5% esa probabilidad. Por otra parte, individuos mayores y con menos hijos son más propensos a clasificarse a sí mismos como miembros de la clase media: el impacto marginal de un año adicional es de 0,3%, mientras que otro hijo implica una reducción de la probabilidad de 2,9%. En cuanto a las variables nacionales, las relaciones observadas para el nivel de ingreso y el porcentaje rural de la población son consistentes con los resultados previos, en ambos casos aumentando la probabilidad de identificarse como parte de la clase media. Sin embargo, en cuanto a la fragmentación étnica los resultados son inversos a los de la muestra de todas las regiones en desarrollo pues en América Latina parece ocurrir que en países más homogéneos étnicamente, la probabilidad de identificarse como parte de la clase media es mayor. Por último, las características laborales de los individuos encuestados en América Latina no parecen tener mucho impacto sobre su percepción de pertenencia a cada clase<sup>13</sup>.

## **La posibilidad de ahorro y el nivel educativo como los grandes diferenciadores sociales**

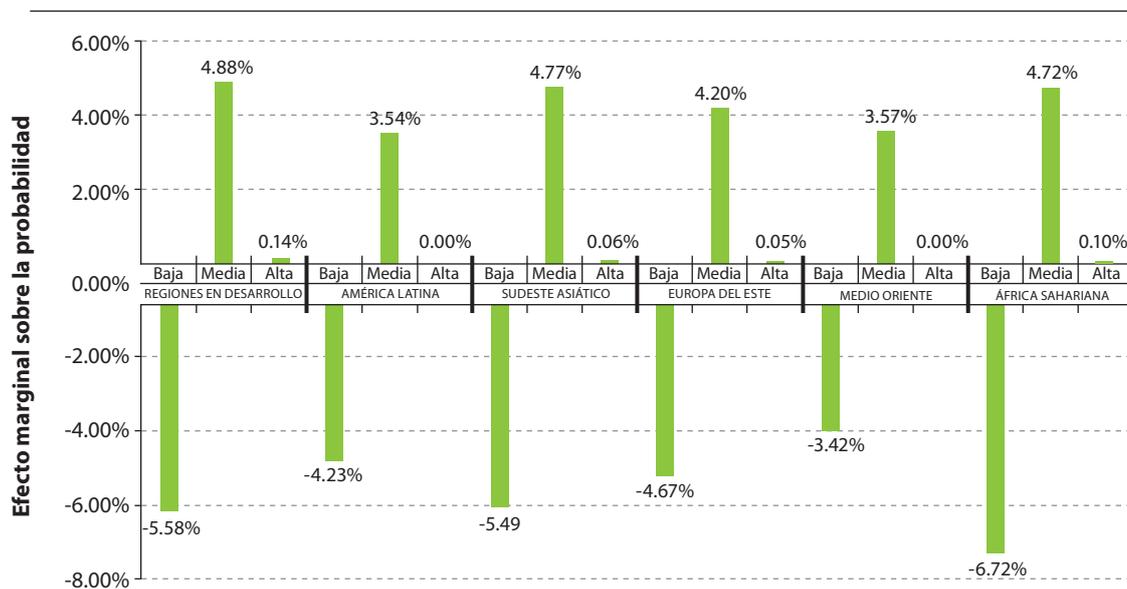
Una de las grandes conclusiones que se derivan de las estimaciones realizadas, tanto para el conjunto como para cada una de las sub-muestras regionales, es el alto impacto que tiene la capacidad de ahorro y el nivel educativo alcanzado en las probabilidades de autopercepción social de los individuos. En todas las regiones de los países en desarrollo, estas variables tienen impactos siempre significativos y de magnitudes importantes sobre la probabilidad que los individuos se categoricen como miembros de cada una de las clases sociales.

Sin embargo, también se pueden observar diferencias en las magnitudes del impacto que son especialmente interesantes al analizar a América Latina. La región latinoamericana aparece como la zona geográfica donde el nivel educativo genera el menor impacto sobre la autopercepción social (ver gráfico 6). Una de las potenciales explicaciones de este fenómeno es la reducción de los retornos a la educación que se ha vivido en la región en la última década. Entre los factores que han propulsado este cambio resalta el hecho que los salarios relativos de trabajadores con educación terciaria se han reducido debido a que los niveles de capacitación han aumentado más rápidamente que la cantidad de empleos disponibles con estos requerimientos educativos. Aunado a ello, algunos refieren que los esfuerzos por aumentar el alcance de la educación terciaria ha contribuido a minar su calidad y por tanto los salarios que los empleadores están dispuestos a ofrecer (López-Calva y Lustig, 2010).

---

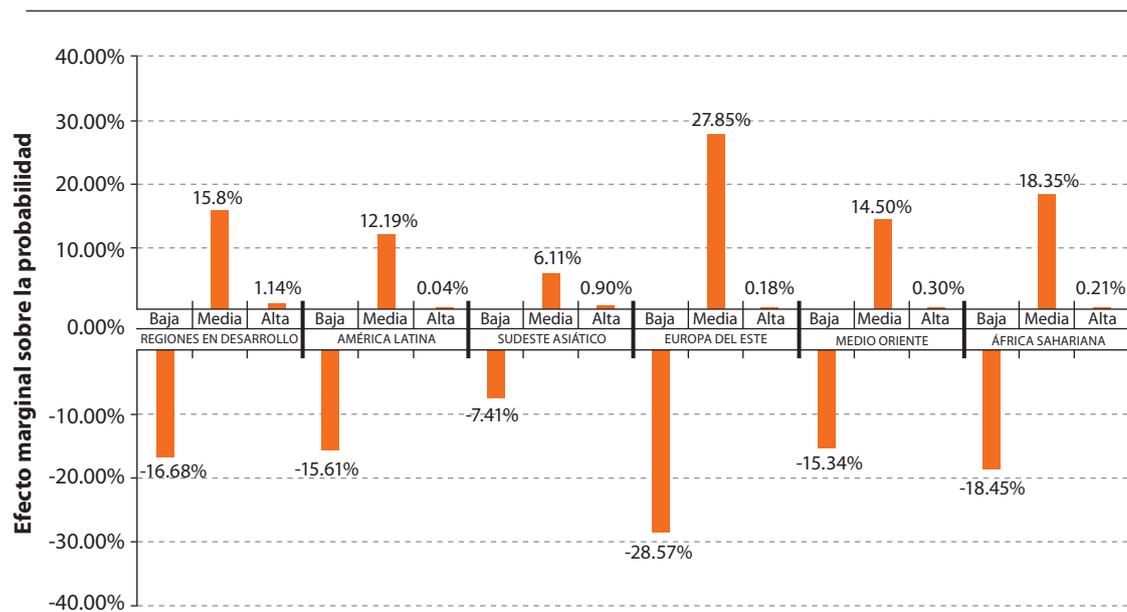
<sup>13</sup> Para mayor detalle ver tabla 2. Igualmente, los resultados estimados para cada una de las regiones estudiadas están disponibles en la tabla 2.

**GRÁFICO 6. EFECTOS MARGINALES DE UN NIVEL EDUCATIVO ADICIONAL SOBRE LA PROBABILIDAD DE CONSIDERARSE MIEMBRO DE CADA CLASE SOCIAL**



Fuente: Cálculos propios

**GRÁFICO 7. EFECTOS MARGINALES DE LA POSIBILIDAD DE AHORRO SOBRE LA PROBABILIDAD DE CONSIDERARSE MIEMBRO DE CADA CLASE SOCIAL**



Fuente: Cálculos propios

Por otra parte, la posibilidad de ahorro tiene también un impacto notable, aunque más disparado, entre las regiones en desarrollo (ver gráfico 7). Mientras que en el Sudeste Asiático ahorrar aumenta la probabilidad de considerarse clase media en un módico 6,11%, en Europa del Este la variación de esta probabilidad es de 27,84%. En América Latina, la posibilidad de ahorrar también es de gran importancia, pues los individuos con posibilidad de ahorro tienen un 12,18% de mayor probabilidad de considerarse como miembros de la clase media.



## Valores y preferencias de la clase media

Como se hizo referencia en las secciones anteriores, la mayoría de los trabajos destinados a la caracterización de las clases medias más allá del ingreso, se han enfocado en factores demográficos, educativos y laborales que muestran en su mayoría una relación monótona con el ingreso (OECD, 2011; Birdsall, 2012; Banco Mundial, 2012). Por otra parte, aquellos que sí buscan identificar algunos valores de las clases medias, no concentran atención suficiente en América Latina, incluyen factores de interés secundario para la formulación de políticas públicas o no presentan una discusión suficientemente profunda sobre las implicaciones de sus hallazgos (Pew Research Center, 2009; Banco Asiático de Desarrollo, 2010; López-Calva, Rigolini y Torche, 2012). Para explotar la riqueza de la información disponible en las encuestas de *World Values Survey (WVS)* se decidió indagar en siete dimensiones de los valores de las clases medias en América Latina, y realizar una comparación de la clase media y otras clases sociales con las otras cuatro regiones en desarrollo ya tomadas en cuenta a lo largo de este estudio: Sudeste Asiático, Europa del Este, Medio Oriente y África Sub-Sahariana. Las siete dimensiones a evaluar son: ideología política, confianza en instituciones, capital social, activismo político, orientación hacia el mercado, orientación hacia la protección social y post-materialismo<sup>14</sup>.

Además de desarrollar un análisis descriptivo de las siete dimensiones mencionadas en las regiones objeto del estudio, se determinó por medio de una regresión lineal si la pertenencia a cada una de las clases sociales contribuye a explicar ciertos valores y actitudes, luego de controlar por variables demográficas (sexo, edad, estado civil), nivel educativo y tipo de empleo del encuestado. Para ello se establecieron primero mediciones para el conjunto de regiones en desarrollo, incluyendo efectos fijos regionales, y posteriormente, se realizaron regresiones para cada una de las sub-muestras regionales, incluyendo efectos fijos a nivel nacional. Para más detalle en los resultados obtenidos ver de la tabla 5 en adelante.

### Ideología política

La literatura sobre modernización, y en particular sobre el papel de las clases medias, le atribuye a este segmento de la población valores políticos relativamente moderados y por lo tanto más tolerantes que sus contrapartes (Lipset, 1959). Esta idea proviene incluso de los clásicos griegos quienes veían en la ampliación de las clases medias la creación de condiciones sociales favorables para introducir sistemas constitucionales democráticos que no resultarían en una lucha de clases (Aristóteles, 1999). En este sentido, las clases medias son deseables

---

<sup>14</sup> En este caso se calculan índices individuales para cada una de estas variables donde los umbrales establecidos dependen de las características de la información original.

porque a diferencia de los segmentos más pobres, tienen preferencias menos redistributivas, y contrario a las clases más opulentas, van a favorecer instituciones más amplias y participativas. Este grupo social también es visto como mediador –una especie de acordeón- que permite unificar y moderar las preferencias de los grupos extremos (Birdsall, 2010).

Para medir la ideología política de la clase media, se construyó un índice del 1 al 10, donde 1 revela posiciones más cercanas a la izquierda y 10 las más asociadas a ideas de derecha. El indicador incluye información respecto a la postura en la escala izquierda-derecha (pregunta E033 del cuestionario integrado del *World Values Survey*), a las preferencias hacia una sociedad más igualitaria (E035), a la preferencia hacia la propiedad estatal de las empresas (E036) y respecto a si se considera que la competencia es favorable (E039).

Ciertamente, se observa que las clases medias de las regiones en desarrollo son ideológicamente moderadas, concentrando en todos los casos más del 52% de los encuestados en los dos niveles medios de la escala (5-6). América Latina es la segunda región más moderada, contando con el 57% de sus encuestados en los niveles 5-6 en comparación al 64% del Sudeste Asiático. Se observa igualmente una leve inclinación hacia las ideologías de derecha en todas las regiones, siendo América Latina y Medio Oriente las menos sesgadas en este sentido con 5,75 puntos. En cualquier caso, los sesgos hacia la derecha no son importantes, pues en promedio la puntuación regional más inclinada es la de África Sub-Sahariana que obtuvo un todavía moderado 6,16 puntos.

Esa moderación ideológica se mantiene también para las otras clases sociales de América Latina, observándose que los porcentajes que engloban los puntos 5-6 de la escala se mantienen en el rango 55-57%. La mayor inclinación hacia las ideologías de derecha también se mantiene, y aunque parece aumentar con el nivel de ingreso, el cambio es bastante leve (en promedio, pasa de 5,54 a 5,92 puntos en la escala de 10 entre la clase baja y la clase alta latinoamericana). Existe cierta evidencia estadística en todas las regiones, con la sola excepción del Sudeste Asiático, que sugieren un mayor sesgo a tener ideas más cercanas al espectro de derecha al aumentar la clase social, incluso luego de controlar por factores demográficos, educativos y laborales. En el caso de América Latina, pertenecer a la clase media incrementa el índice de ideología en 0,18 puntos, en comparación con el Medio Oriente y Europa del Este, donde el efecto de pertenecer a la clase media tiene un impacto mayor: 0,27 y 0,22 puntos, respectivamente. En otras palabras, pertenecer a la clase media latinoamericana hace a los individuos menos proclives que en otras regiones del mundo a moverse hacia el espectro más conservador, por lo cual se puede argumentar que son más moderados ideológicamente. Si bien estas tendencias regionales son ilustrativas, existen algunos países que parecen seguir líneas diferentes. Las clases medias de Chile y Uruguay están más sesgadas a la izquierda que el promedio regional con valores de 5,28 y 5,54 puntos, mientras que las más inclinadas a la derecha son Perú y República Dominicana con 6,19 y 6,39 puntos, respectivamente. Igualmente, la monotonía de la relación entre ideología política y nivel de ingreso que ocurre

en promedio en la región no se cumple en Brasil, El Salvador, Guatemala, Perú, Uruguay y Venezuela donde las clases medias son siempre las más inclinadas a las posturas de derecha.

## **Confianza en instituciones**

El crecimiento de las clases medias y su supuesto efecto democratizador supone que los individuos van a estar más satisfechos con el funcionamiento de sus instituciones y por lo tanto dichos sistemas políticos van a ser más legítimos (Lipset, 1959). El mejoramiento del ingreso de la población debería venir acompañado de una percepción de mejora sobre la calidad de las instituciones. Para verificar esta idea que subyace en la teoría de la modernización, se construyó un índice del 1 al 4 donde valores más elevados se traducen en una superior confianza en las instituciones del Estado. En este caso, se incluyeron medidas de la confianza que tienen los individuos en el gobierno (E069\_11), los partidos políticos (E069\_12), el poder legislativo (E069\_07), el poder judicial (E069\_17) y la policía (E069\_06).

Circunscribiéndonos al mundo en desarrollo, en ninguna de las regiones estudiadas la confianza de la clase media en las instituciones es elevada, siendo América Latina la región que revela niveles particularmente bajos (2,11 puntos). El 71% de la clase media latinoamericana se ubica en los niveles 1-2 de la escala. Sin embargo, si bien en América Latina la confianza promedio en las instituciones es reducida, aumenta con las clases sociales desde 2,06 puntos para la clase baja hasta 2,29 para la clase alta. Esta tendencia de crecimiento de la medida de confianza en instituciones con la clase social se repite en Europa del Este y Medio Oriente, por lo que pareciera existir una relación directa entre la confianza en instituciones y la clase social en las tres regiones destacadas, la cual es confirmada con evidencia estadísticamente significativa.

En este orden de ideas, llama la atención que en América Latina pertenecer a la clase media tiene el menor impacto sobre la confianza en las instituciones: sólo 0,04 puntos adicionales en el índice a diferencia del 0,6 registrado en Europa del Este y el 0,10 observado en la regresión realizada para el Medio Oriente. Esto sugiere que el efecto de pertenencia de la clase media prácticamente no implica un aumento significativo en el nivel de confianza que tienen los individuos en la calidad de las instituciones en América Latina. Sin embargo, al detallar algunos países de la región se observan diferencias tanto en sus niveles de confianza, como en la variación de la misma entre las clases sociales. República Dominicana y Perú presentan la menor confianza de la clase media en instituciones con 1,77 y 1,83 puntos mientras que en Venezuela y Argentina con 1,88 en la escala de 4 puntos, también es reducida. En contraposición, Chile y Uruguay poseen la mayor confianza en instituciones con 2,23 y 2,43 puntos, aunque sigue considerándose baja al compararla con el promedio de otras regiones como el Medio Oriente o el Sudeste Asiático donde supera valores de 2,53. En cuanto a los cambios de la variable respecto a la clase social también existen diferencias palpables entre países. Mientras que en Brasil y México aumenta notablemente la confianza en las instituciones al llegar a la clase alta, para otras como Argentina y Uruguay la tendencia es a que se reduzca al alcanzar los mayores estratos de ingresos.

## Capital social

El capital social se refiere a la construcción de redes organizativas orientadas a moldear expectativas sociales institucionalizadas que permitan sostener la cooperación social dentro de una comunidad específica (Boix y Posner, 1998). Estas expectativas permiten que los individuos desarrollen actitudes cooperativas orientadas a involucrarse en los temas centrales de su comunidad. El origen del capital social es un tema controvertido pues existen teorías que la vinculan con el nivel de ingreso, y otras que más bien la vinculan con características históricas y culturales propias de la comunidad (Tocqueville, 2010 [1835]; Putnam 1994). ¿Pero son las clases medias más propensas a generar redes comunitarias e interacciones proclives a mejorar la cooperación social? Para responder esta pregunta se construyó un índice del 1 al 4 donde valores mayores se asocian a una mayor orientación social y confianza interpersonal más elevados. Este índice está compuesto por preguntas que indagan en los niveles de confianza en otros (A165), especialmente miden qué tan elevada es la confianza depositada en personas conocidas (G007\_33) y en personas que se está conociendo (G007\_34).

En todas las regiones en desarrollo estudiadas, las clases medias poseen un reducido capital social, concentrándose la mayoría de los individuos en los puntos 1-2 de la escala de 4. En América Latina, se observan niveles de capital social muy bajos. El 81% de los encuestados de clase media ocupan los niveles bajo y bajo-moderado de la escala. Estos bajos niveles de capital social son incluso inferiores a los observados en Europa del Este, Medio Oriente y África-Subsahariana, donde cerca del 77% se ubica en los niveles 1-2, mientras que en el Sudeste Asiático esa proporción cae al 65% de los encuestados. En América Latina, el capital social crece con el ingreso, observándose un cambio mayor entre la clase media y alta a diferencia de lo observado en otras regiones como Europa del Este y Sudeste Asiático, donde el capital social tiende a ser mayor para la clase media. Sin embargo, independientemente del cambio favorable en función del ingreso, los niveles continúan siendo muy bajos; la proporción de encuestados en América Latina con un capital social en los niveles bajo y bajo moderado se reducen de 85% en la clase baja hasta el 73% en la clase alta pero siempre revelando un capital social reducido. Igualmente, llama la atención que en América Latina pertenecer a la clase media, luego de controlar por factores educativos, laborales y demográficos, no incrementa el capital social. A pesar de esto, considerarse miembro de la clase alta si acrecienta el índice de capital social en 0,2 puntos. Este resultado contrasta con los resultados de Europa del Este donde pertenecer a la clase media aumenta el capital social, luego de controlar por otras variables. Adicionalmente, al centrar la atención en los países de América Latina, se observan disparidades en el capital social de cada uno. En este sentido, la clase media peor situada dentro de este índice es la peruana donde casi el 90% de la clase media posee un capital social bajo y bajo-moderado una calificación promedio de 1,81. Por el contrario, Uruguay posee el capital social más elevado de la región, con una calificación promedio de 2,48 puntos y el mayor porcentaje de encuestados de clase media con un capital social alto: el 14% tiene un nivel alto (pues llega a 4 en la escala).

## Activismo político

La idea que la clase media pueda estar movilizada políticamente para demandar sus peticiones por vías que van más allá de la participación electoral es una visión muy compartida entre los teóricos del desarrollo (Huntington, 1991). El ascenso de la clase media es un fenómeno que tiene consecuencias desestabilizadoras precisamente porque estos sectores sociales se activan políticamente frente a un sistema político con pocas capacidades institucionales para atender demandas cada vez más sofisticadas (Huntington, 1991). Para medir el activismo político se construyó un índice que captura qué tan participativos son los ciudadanos a la hora de presentar sus quejas, deseos y requerimientos al Estado. En este caso se construye un índice del 0 al 10 donde números más elevados se refieren a una mayor propensión a la movilización de los ciudadanos hacia acciones específicas como firmar peticiones (E025), realizar boicots (E026), ser parte de demostraciones pacíficas (E027), involucrarse en protestas masivas (E028) y ocupar fábricas o empresas (E029).

Curiosamente, contrario a la hipótesis descrita anteriormente, la participación de la clase media en acciones políticas es extremadamente baja en todas las regiones evaluadas, concentrando más del 60% de esta clase en los segmentos 0-2 de la escala de 10. La clase media menos activa es la del Sudeste Asiático con una puntuación promedio de 1,32 puntos y 78% de sus miembros en la sección 0-2. Por el contrario, América Latina y África Sub-Sahariana son las menos inactivas con puntuaciones de 2,34 puntos y cerca de 60% de encuestados en el segmento 0-2. En cualquier caso, el número de individuos de clase media encuestados que muestran una actitud favorable y participativa hacia todo tipo de actividades y demostraciones políticas es ínfimo: ni siquiera el 3% de los latinoamericanos encuestados se ubican en el grupo 8-10 de la escala, y es incluso inferior en las otras regiones.

Respecto a las variaciones observadas entre los niveles de ingresos, cabe notar que en todas las regiones existe una relación directa entre el activismo político y las clases sociales, pues el mismo crece con el ingreso, aunque nunca llega a ser elevado. En el caso de América Latina, el activismo de la clase más pudiente tan solo obtiene un puntaje de 2,53 puntos. Sin embargo, luego de controlar por otros factores ya mencionados, se observa que pertenecer a la clase media no modifica el índice de activismo político en América Latina ni en el Sudeste Asiático. En el caso de Europa del Este, sí se observa una relación directa, creciente y monótona entre el activismo político y la clase social a la cual pertenece el individuo. Por el contrario, en el Medio Oriente considerarse miembro de la clase baja aumenta el activismo político, mientras que incluirse en el estrato medio reduce esta actitud. En África Sub-Sahariana se repite esta observación. En cuanto a los países de América Latina, también se encuentran diferencias aunque en general todos permanecen bastante inactivos. Entre ellos, la clase media menos preocupada por la participación es la de Guatemala con 1,13 puntos, seguida de Perú y Venezuela con 1,81 y 1,83 puntos, respectivamente. Por su parte, Brasil parece tener la más activada políticamente (3,11 puntos).

## Orientación hacia el mercado

Birdsall (2010, 2012) ha argumentado que el surgimiento de la clase media viene acompañado de demandas más favorables tanto para la consolidación de la democracia y el estado de derecho, así como el apoyo hacia medidas económicas más orientadas al libre mercado. Por tanto, el desarrollo de este estrato social puede llegar a ser un factor esencial para el desarrollo económico. Con el fin de medir la inclinación de los individuos a valorar positivamente las reglas de mercado para dirigir los procesos económicos se elaboró un índice del 0 al 4 donde valores más elevados revelan una mejor percepción del mercado: si se considera favorable la competencia (E039), la confianza que se tiene en las grandes compañías (E069\_13), la justicia de remunerar mejor a los individuos más productivos<sup>15</sup> (C059) y engloba información de la preferencia sobre la propiedad privada o estatal de las empresas (E036).

En términos generales, el apoyo de las clases medias a las reglas de mercado es moderado-alto en todas las regiones en desarrollo. Sin embargo, en América Latina es donde se revela un menor aprecio hacia estos mecanismos como se observa por su puntuación de 2,27 en la escala de 0 a 4, en contraste al 2,46 observado en el Medio Oriente o el 2,49 obtenido por Europa del Este. Europa del Este es la región con mayor proporción de encuestados que se ubican en los dos segmentos que representan mayor apoyo al mercado (segmentos 3-4) con 56%. América Latina, por el contrario, tiene la mayor incidencia de personas que rechazan las reglas de mercado (segmentos 0-1) concentrando el 16% de los encuestados. En América Latina, esta orientación hacia las leyes de mercado crece desde 2,11 hasta 2,42 puntos entre la clase baja y alta, a diferencia de Europa del Este, Sudeste Asiático y Medio Oriente donde la clase media es la que refleja un mayor apoyo a estos mecanismos. De forma consistente, pertenecer a la clase media en América Latina, Europa del Este, Medio Oriente y África Sub-Sahariana aumenta el apoyo hacia las reglas de mercado. El impacto observado en América Latina es el segundo más elevado después de la medición de Medio Oriente: 0,08 puntos y 0,12 puntos, respectivamente. En cuanto a las diferencias nacionales en América Latina, se observa que las clases medias de Colombia y Argentina son las menos proclives a favorecer el mercado (2,11 y 2,13 puntos, respectivamente) mientras que Venezuela y República Dominicana defienden en mayor medida un mercado con menos restricciones (2,46 y 2,54 puntos, respectivamente).

## Orientación hacia protección social

El debate más reciente sobre las clases medias latinoamericanas está referido al crecimiento de un segmento de la población, que si bien ha salido de la pobreza, se mantiene en un estado de vulnerabilidad (López-Calva y Ortiz-Juárez, 2011; OECD, 2011; Banco Mundial, 2012). Ante esta incertidumbre, es lógico explorar la percepción de los individuos sobre la pertinencia que

---

<sup>15</sup> Esta pregunta plantea un dilema entre dos secretarías que deben realizar un mismo trabajo. Cuestiona entonces la justicia de pagar más a la más productiva y eficiente de ambas para realizar la tarea propuesta.

el Estado asuma un papel más protagónico en la protección social. Para medir esta dimensión se utilizó una pregunta que se refiere a si el Estado o el propio individuo debe ser el principal responsable de proveer bienes y servicios conducentes a un mayor nivel de bienestar. En este caso se emplea una variable única entre 1 y 10 donde valores superiores están relacionados a una visión más individualista (E037).

El tema de la protección social genera controversias a lo largo de las clases medias pues se observan grupos numerosos que apoyan las posturas extremas de protección social brindada por el Estado (más del 21% en todas las regiones menos el Sudeste Asiático donde representa el 14%) que se contraponen a otros que abogan por una mayor responsabilidad de los individuos como generadores de bienestar (del 7% en Europa del Este al 15% en América Latina). Por otra parte, los grupos moderados, con una muy leve tendencia hacia la responsabilidad estatal (5 puntos en la escala de 10) son también importantes con 14-15% de los encuestados en todas las regiones. El Sudeste Asiático y América Latina son las regiones donde se le otorga mayor preponderancia al individuo con 5,46 y 5,15 puntos respectivamente, mientras que el Medio Oriente aparece con la posición más inclinada hacia la idea de que el Estado debe ser el principal proveedor de protección social y bienestar con 4,24 puntos en la escala de 10.

En América Latina, a medida que aumenta la clase social los individuos son más propensos a atribuirse la responsabilidad individual de proveer bienestar en lugar del Estado (de 4,48 puntos para la clase baja a 5,10 puntos para la clase alta). Esta observación es además consistente con lo encontrado en otras regiones en desarrollo. El análisis estadístico sugiere que la simple pertenencia a la clase media impacta la orientación hacia la protección social en todas las regiones a excepción del Sudeste Asiático. En América Latina ese impacto es de 0,20 puntos mientras que en Europa del Este alcanza 0,44 puntos.

En cuanto a los países que componen la región latinoamericana, las clases medias de Chile y Uruguay con 4,47 y 4,60 puntos son las que defienden en mayor medida la protección social, mientras que El Salvador y Perú con 5,91 y 5,87 puntos abogan en mayor medida por la responsabilidad individual en la provisión del bienestar. Igualmente, la tendencia de crecimiento lineal observada como promedio regional posee excepciones importantes en los países de América Latina. Por ejemplo, en El Salvador se observa más bien una reducción del índice con la clase social, reflejando que las clases altas apoyan en mayor medida la protección social. En otros países como Perú y Uruguay, no se observan cambios notables entre las clases medias y altas, aunque éstas si son menos proclives a la defensa de los sistemas de protección social que las clases bajas. En los casos de Brasil, República Dominicana y Venezuela, las clases medias son los mayores defensores de una alta responsabilidad del individuo para la provisión de bienestar. Finalmente, casos como el de Argentina, Chile y Colombia son consistentes con las tendencias generales que indican una mayor inclinación hacia el individuo al aumentar la clase social.

## Post-materialismo

La teoría de la modernización se basa en las diferencias existentes entre las sociedades “tradicionales” y “modernas” que son caracterizadas por factores económicos, políticos y culturales específicas a cada una de ellas. Estas supuestas diferencias están asociadas a los distintos niveles de desarrollo económico, por lo que a medida que las brechas de ingreso se acortan, debería ocurrir un fenómeno semejante con esas diferencias culturales. Sin embargo, otros autores como Inglehart (1971) consideran que las diferencias entre las preferencias de las sociedades están más bien influenciadas por las experiencias vividas por los individuos en sus años de formación, por lo que según plantea, en aquellas sociedades que han experimentado un proceso de modernización, las cohortes más jóvenes deben estar más inclinadas hacia posturas más modernas, específicamente a poseer preferencias más post-materialistas. Incluso, para Inglehart fue central estudiar la transformación de las preferencias materialistas (asociadas a un alto grado de estabilidad económica, salud y seguridad personal) hacia preferencias más bien post-materialistas (que otorgan preponderancia a la autoexpresión, el bienestar subjetivo, la defensa de las ideas y la calidad de vida) como una medida del proceso de modernización de las sociedades (Inglehart y Caraballo, 2007; Delhey, 2009). Si bien el grado de post-materialismo ha sido ampliamente estudiado sin conseguir diferencias entre grupos etarios como sugiere Delhey (2009), las disparidades entre diferentes regiones pueden ser notorias, especialmente entre regiones con niveles de desarrollo económico variables.

Las preferencias materialistas o post-materialistas de los individuos han sido tradicionalmente medidas a través de una serie de indicadores desarrollados por Inglehart (1971). En el *WVS* se encuentran disponibles las diferentes especificaciones de estos índices, por lo que se decidió analizar el índice más completo de 12 ítems que establece una clasificación del 0 al 5, donde valores mayores están relacionados a preferencias más post-materialistas. Los resultados revelan que la mayoría de los encuestados tienen una combinación entre preferencias materialistas y post-materialistas, y si bien algunas regiones están más sesgadas hacia un factor que otras, la mayoría de los encuestados se concentra en los segmentos moderados. En este sentido, mientras los grupos materialistas son reducidos (entre 5% en América Latina y 16% en Europa del Este), los estrictamente post-materialistas son casi inexistentes (entre 0,4% en Europa del Este y 4% en América Latina). Por el contrario, el número de encuestados en las posiciones intermedias de la escala (2-3 puntos) representa desde el 50% de los encuestados en Europa del Este hasta el 59% en América Latina y el Sudeste Asiático. Es así como se identifica que la clase media de América Latina es moderada aunque notablemente más post-materialista que sus homólogas de otras regiones, con un promedio de 2,36 puntos en una escala de 0 a 5 en comparación al 1,65 de Europa del Este o el 1,95 de Medio Oriente, la segunda medición más elevada. En América Latina ocurre otra singularidad respecto al nivel de post-materialismo de sus clases medias. Mientras que en las regiones en desarrollo las clases medias reflejan tener posturas más materialistas que sus clases altas y bajas (África Sub-Sahariana y Sudeste Asiático) o el grado de post-materialismo crece con el ingreso (Medio Oriente y Europa del

Este), en América Latina los sectores medios muestran más bien tener preferencias más post-materialistas que el resto de su sociedad. Hay que aclarar que esta característica no depende exclusivamente de la pertenencia a esta clase social, debido a que en América Latina ser miembro de la clase media no genera un impacto estadísticamente significativo sobre el post-materialismo, aunque percibirse como miembro de la clase alta si está asociado a posturas más materialistas de los individuos. En contraposición, en Europa del Este y Medio Oriente se observa una relación directa y significativa entre la clase social y el grado de post-materialismo de los encuestados.

Por otra parte, al evaluar en detalle América Latina, se reitera que las clases medias de todos los países de la región, a excepción de Guatemala, tienen preferencias más post-materialistas que sus homólogas en las otras regiones en desarrollo<sup>16</sup>. Adicionalmente, entre los mismos países de la región existen diferencias pues la clase media de Guatemala es la más materialista (1,75 puntos) mientras que las de Uruguay, Colombia y Argentina son las más inclinadas hacia posturas más post-materialistas (2,71, 2,69 y 2,68 puntos en la escala, respectivamente). En todos los países de la muestra, con las excepciones de Perú y Uruguay, las clases medias son las más post-materialistas de sus respectivas sociedades.

---

<sup>16</sup> La única excepción es la clase media de Guatemala que aparece como más materialista que el Sudeste Asiático y Medio Oriente.



## Reflexiones finales

El nuevo dinamismo de las clases medias latinoamericanas es uno de los factores más interesantes para tratar de comprender tanto los retos como las oportunidades que enfrenta la región para su desarrollo económico y político. La clase media latinoamericana concentra casi 200 millones de habitantes, 1 de cada 3 latinoamericanos, la segunda mayor proporción entre las regiones en desarrollo luego de Europa del Este. Debido a la notable magnitud del fenómeno, el ascenso de la clase media puede tener un impacto determinante sobre la transformación social y productiva de los países de la región. Este cambio en el número de ciudadanos que conforman este grupo social tendrá sin duda implicaciones políticas, económicas y sociales que modificarán patrones existentes y colocarán nuevos temas en la agenda de políticas públicas de los países.

Por ejemplo, el ascenso de este nuevo segmento de la población ofrece consigo oportunidades de inversión y desarrollo para mercados de consumo masivo y prestación de servicios cimentados en los cambios de preferencias hacia productos y servicios más complejos y de mayor calidad. Por otra parte, tal como muestran los resultados empíricos, estos individuos otorgan alta preponderancia a la posibilidad de ahorrar para considerarse clase media, señalando así la inclinación de estos sectores hacia la acumulación de recursos que permiten la posterior inversión en capital físico o financiero y especialmente en capital humano, otra de las características distintivas de aquellos que se consideran clase media en todas las regiones en desarrollo. Este simple cambio, amplificado por el crecimiento de este grupo social, sugiere que ciertos sectores como consumo masivo, servicios, construcción, finanzas, seguros, salud y educación podrían beneficiarse al crecer notoriamente las proporciones de potenciales clientes que atender en los años venideros. El crecimiento de las clases medias puede dar inicio al desarrollo de un ciclo económico en el cual la nueva capacidad y preferencias de compra de los sectores medios amplíen las posibilidades de crecimiento e inversión para toda la sociedad, propulsando la superación de la pobreza y la consolidación de estos segmentos intermedios de forma sostenible y replicable en el tiempo.

Si bien el crecimiento de la clase media en la región ha expandido la capacidad de compra y la perspectiva de mejora de los niveles de bienestar de grandes segmentos de la sociedad, aún existen importantes grupos que se mantienen en una situación de vulnerabilidad con riesgos de retornar a la pobreza, por lo que los gobiernos también deben concentrar su atención en este segmento de la población. El grupo denominado clase vulnerable (ingreso diario entre \$4 y \$10) es el más numeroso de la región, representando el 39% del total. Esta realidad constituye otro gran reto para la formulación de políticas públicas, pues las mismas deben concentrar esfuerzos en la expansión y alcance de las redes de apoyo social (salud, educación,

seguro social, pensiones) que permitan aminorar la situación de vulnerabilidad de reincidir en la pobreza bajo la que viven grandes segmentos de la sociedad latinoamericana. Es por ello que aunque la consolidación de estos grupos vulnerables y de la clase media puede ser un sólido cimiento para el desarrollo económico, también es cierto que puede ser una fuente de descontento y exclusión social si los gobiernos no garantizan mejoras en el acceso y la calidad de los servicios públicos. La expansión de ambos grupos va a requerir de una ampliación y fortalecimiento de las redes institucionales, tanto públicas como privadas, orientadas a atender estas demandas sociales cada vez más complejas.

La clase media latinoamericana está caracterizada además de por su gran tamaño, por otro elemento distintivo en comparación con otras regiones en desarrollo: posee un sesgo claramente aspiracional. América Latina tiene un gran número de personas, que aún sin ser de clase media, se auto-perciben como parte de ella. Esta diferencia entre la distinción objetiva y la percepción subjetiva revela un trasfondo aspiracional que marca una característica muy relevante del comportamiento de la clase media latinoamericana. Dos factores parecieran ser particularmente relevantes para comprender las razones que aumentan la probabilidad de esa autopercepción: la capacidad de ahorro y el nivel educativo. Ambas variables tienen una alta incidencia en la percepción subjetiva sobre su pertenencia a un determinado grupo social y en especial sobre los sectores medios. De ahí que en la medida en que los países latinoamericanos promuevan reformas orientadas a aumentar los mecanismos de ahorro y por lo tanto de inversión (para lo cual es central los cambios del funcionamiento de los sistemas de pensiones y la profundización de los mercados de capitales) esa aspiración va a poder contar con un corolario que no conlleve a la frustración social. Lo mismo ocurre con la educación: en la medida en que mejoras en la penetración y consecución de mayores niveles educativos, vengán acompañados de mejoras en la calidad del servicio, entonces el impacto de la educación sobre la autopercepción de pertenecer a la clase media tendrá un respaldo objetivo en la mejora de los niveles de ingreso. Si por el contrario, tal como algunos estudios señalan, los retornos de la educación llegasen a decaer debido a su baja calidad, entonces este factor aspiracional puede convertirse, como de hecho está ocurriendo en países como Chile y Brasil, en la causa de profundas frustraciones y conflictos sociales.

Ante esta incapacidad gubernamental de proveer respuestas más ajustadas a los cambios sociales, los ciudadanos se han refugiado en la búsqueda de soluciones privadas a los problemas sociales y a las deficiencias en la calidad de vida. En este sentido hay varios ejemplos. En primer lugar, ante la baja calidad de los sistemas de educación pública, muchos grupos sociales auto-definidos como clase media se han decantado por estudiar en institutos privados. Como menciona Birdsall (2012) la participación de escuelas privadas puede llegar a ser tan elevada como el 85% en Brasil, e incluso 62% en países con reputación de poseer educación pública de alta calidad como Costa Rica. Aunado a ello, destacan casos como el de Chile, donde se han desarrollado importantes mercados crediticios para poder diferir el pago de las cuantiosas matrículas estudiantiles, en especial las asociadas a la educación superior. La

otra dimensión relevante se refiere a los casos de salud que ante las deficiencias de alcance, suministros y personal de los sistemas públicos han obligado a migrar a los servicios privados a aquellos que pueden costearlos. Este fenómeno es patente en países como Venezuela, donde incluso como un método alternativo para aligerar los sobrecargados sistemas públicos, se propuso una legislación para obligar a las aseguradoras privadas a ofrecer pólizas de salud a precios reducidos para ser adquiridas por los sectores medios y aquellos menos favorecidos de la sociedad.

Ahora bien, ¿existen valores y preferencias distintivos de estos segmentos medios en América Latina y en comparación con otras regiones en desarrollo? Los resultados revelan que no existe una particularidad de las clases medias latinoamericanas: o los valores se modifican de forma monótona con el aumento de la clase social (y por tanto hace que las clases medias arrojen resultados intermedios), o los resultados son bastante similares a las mediciones de otras clases medias de otras regiones en desarrollo. Al igual que en el resto del mundo en desarrollo, las clases medias latinoamericanas son ideológicamente moderadas, tienen bajos niveles de capital social, baja confianza en las instituciones, son poco activas o movilizadas políticamente, están polarizadas en cuanto al papel del Estado en la protección social y tienden a ser más favorables a las reglas de mercado.

Sin embargo, existe un resultado que distingue a la región latinoamericana del resto de los países emergentes: las clases medias de América Latina son notablemente más post-materialistas que sus homólogas internacionales, pero ello no se debe a una particularidad de esta clase social, sino de toda la sociedad latinoamericana. Estos resultados presentan una paradoja: si bien la sociedad latinoamericana es altamente desinteresada en la política y crecientemente desmovilizada, llaman la atención las grandes protestas observadas en los últimos años (con una alta participación de sectores medios) en países como Colombia, Chile, Brasil y Venezuela. Una potencial respuesta a este fenómeno es que el alto grado de vulnerabilidad bajo el que siguen viviendo enormes segmentos de la población, puede propagar ese mencionado rechazo hacia la política debido a la ineficacia y deficiencias en la provisión de algunos bienes públicos como salud, educación y asistencia social. Sin embargo, las clases medias latinoamericanas despuntan respecto a sus homólogas de otras regiones por poseer preferencias más complejas e inclinadas hacia ideas post-materialistas que le otorgan preponderancia a la autoexpresión, el bienestar subjetivo, la defensa de las ideas y la calidad de vida (aunque sea por una característica propia de la región, más que por una particularidad de la clase media).

Las protestas iniciadas en varios países de la región son consistentes con un veloz proceso de cambio en los deseos y valores de algunas sociedades latinoamericanas que exigen bienes y servicios cada vez más complejos y específicos que el Estado no está en posición de proveer a la misma velocidad que se modifican las preferencias. En Chile, el crecimiento económico y el acceso a la educación, no han sido suficientes para evitar que las clases medias

se movilicen para exigir mayor calidad educativa y a costos reducidos. En Brasil, las protestas se han concentrado en exigir mejoras de servicios con altas implicaciones sobre el bienestar de los ciudadanos: el sector de transporte público. En el caso de Colombia, específicamente en la alcaldía de Bogotá, el manejo irregular de los sistemas de recolección de basura y los problemas de movilidad urbana han puesto el tema de calidad de vida en el centro del debate público. Por último, las recientes movilizaciones en Venezuela, una sociedad altamente polarizada ideológicamente, reflejan la confrontación entre diferentes grupos en torno a la defensa de valores democráticos. Estos ejemplos demuestran que las aparentemente inactivas clases medias latinoamericanas están dispuestas a retomar su rol como promotores del cambio social, especialmente cuando estos se asocian a bienes superiores como la calidad de vida, la educación o la democracia. Es por ello que el ascenso de la clase media plantea enormes desafíos para América Latina. Estos retos serán una fuente de cambio muy positivo, pero también pondrán a prueba la capacidad de las instituciones y del liderazgo político de los distintos países para repensar el futuro y atender estas nuevas y cada vez más complejas necesidades sociales.

En este sentido, este documento ha buscado en tres etapas dimensionar el ascenso de las clases medias, entender por qué los individuos consideran pertenecer a este segmento social y si existen valores distintivos de estos grupos. La mayor preocupación radica en que los gobiernos de la región puedan acometer importantes reformas institucionales que les permitan abordar las crecientemente complejas necesidades de una clase media que clama por mejoras en la calidad de vida y de los servicios que posee, y que se solapa con los requerimientos de acceso y sustento social del grupo más numeroso de la sociedad latinoamericana: los segmentos vulnerables. Queda en manos de los académicos y *policy-makers* profundizar en el conocimiento de los deseos y preferencias explícitas de cada uno de los segmentos de sus sociedades para poder enfrentar de forma efectiva la desafiante, pero incontenible realidad que supone el ascenso de este grupo social. De lo contrario, algunas de las protestas observadas en América Latina en el último quinquenio pueden ser sólo una muestra de la dificultad de manejar un desafío de esta magnitud en contextos de baja calidad institucional.<sup>17</sup>

---

17 Estudios posteriores pueden focalizarse en ampliar el número de países evaluados, así como indagar en las condiciones que pueden modificar los valores y percepciones en el tiempo. Ello se puede hacer explotando datos de panel que lamentablemente no están disponibles para el momento de la realización de este estudio.

Igualmente, se proponen dos esquemas complementarios (por ingreso y por autopercepción) que podrían contribuir a segmentar la sociedad y permitir una evaluación específica de las preferencias de los ciudadanos sobre la aplicación de ciertas políticas públicas, pues como se mencionó anteriormente, los valores de diferentes segmentos de la sociedad pueden conllevar a recomendaciones de políticas que pueden parecer contradictorios, pero que deben balancearse en aras de mantener la estabilidad social y cumplir, en la medida de lo posible, los objetivos de fortalecimiento de la clase media y reducción de la pobreza y la vulnerabilidad.

## Bibliografía

ACEMOGLU, DARON y FABRIZIO ZILIBOTTI (1997). *Was Prometheus unbound by chance? Risk, diversification and Growth*. The Journal of Political Economy. Volume 105 (4): 709-751.

ALESINA, ALBERTO y ROBERTO PEROTTI (1996) *Income distribution, political instability, and investment*. European Economic Review. Volumen 40 (6): 1203-1228.

ARISTÓTELES (1999). *Politics*. Kitchener: Batoche Books.

BANCO ASIÁTICO DE DESARROLLO (2010). *Who are the middle class and what values do they hold? Evidence from the World Values Survey*. ADB Economics Working Papers Series No. 229.

BANCO MUNDIAL (2012). *Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class*.

BANERJEE, ABHIJIT y ESTHER DUFLO (2007). *What is middle class about the middle classes around the world?* Massachusetts Institute of Technology Department of Economics' Working Paper Series.

BIRDSALL, NANCY (2010). *The (indispensable) middle class in developing countries; or, the rich and the rest, not the poor and the rest*. Center for Global Development Working Paper No. 207.

BIRDSALL, NANCY (2012). *A note on the middle class in Latin America*. Center for Global Development Working Paper No. 303.

BIRDSALL, NANCY; CAROL GRAHAM y STEFANO PETTINATO (2000). *Stuck in the tunnel: is globalization muddling the middle class?*. Center on Social and Economic Dynamics Working Paper No. 14.

BLACKBURN, MCKINLEY y DAVID BLOOM (1985). *What is happening to the middle class?* American Demographics. Volumen 7(1): 18-25.

BOIX, CARLES y DANIEL POSNER (1998). *Social Capital: Explaining Its Origins and Effects on Government Performance*. British Journal of Political Science (04): 686-693.

CARDENAS, MAURICIO; HOMI KHARAS y CAMILA HENAO (2011). *Latin America's Global Middle Class*. Global Economy and Development at Brookings.

CASTELLANI, FRANCESCA y GWENN PARENT (2011). *Being Middle-Class in Latin America*. OECD Development Centre Working Papers Series 305

COLLIER, DAVID y R.B COLLIER (1991). *Shaping the Political Arena*. Princeton University Press. Princeton NJ.

DAVIS, JOE y JOHN HUSTON (1992). *The Shrinking Middle-Income Class: A Multivariate Analysis*. Eastern Economic Journal. Volumen 18(3): 277-285.

DELHEY, JAN (2009). *From Materialist to Postmaterialist Happiness? National Affluence and Determinants of Life Satisfaction in Cross-National Perspective*. World Values Research. Volumen 2 (2): 30-54.

DOEPKE, MATTHIAS y FABRIZIO ZILIBOTTI (2007). *Occupational choice and the spirit of capitalism*. IZA Discussion Paper No. 2949.

EASTERLY, WILLIAM (2001). *The middle class consensus and economic development*. World Bank Policy Research Working Paper No. 2346.

GALOR, ODED y JOSEPH ZEIRA (1993). *Income distribution and macroeconomics*. The Review of Economics Studies. Volume 60 (1): 35-52.

HIRSCHMAN, ALBERT y MICHAEL ROTHSCHILD (1973). *The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development*. Quarterly Journal of Economics 87 (4): 544-566.

HUNTINGTON, SAMUEL (1991). *The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century*. Norman y Londres: University of Oklahoma Press.

INGLEHART, RONALD (1971). *The silent revolution in Europe. Intergenerational change in post-industrial societies*. American Political Science Review. Volumen 65 (4): 991-1017.

INGLEHART, RONALD y MARITA CARABALLO (2008). *¿Existe Latinoamérica? Un análisis global de diferencias transculturales*. Perfiles Latinoamericanos. Volumen 31 (1): 13-38.

KHARAS, HOMI (2010). *The emerging middle class in developing countries*. OECD Development Centre Working Paper No. 285

KHARAS, HOMI y GEOFFREY GERTZ (2010). *The New Global Middle Class: A Cross-Over from West to East*. En *China's Emerging Middle Class: Beyond Economic Transformation* editado por Cheng Li. Washington, DC: Brooking Institution Press.

LIPSET, SEYMOUR (1959). *Some social requisites of democracy: Economic Development and Political Legitimacy*. The American Political Science Review. Volumen 53 (1): 69-105.

LOAYZA, NORMAN; JAMELE RIGOLINI y GONZALO LLORENTE (2012). *Do middle classes bring institutional reforms?* Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit Discussion Paper Series No. 6430.

LÓPEZ-CALVA, LUIS y EDUARDO ORTIZ-JUÁREZ (2011). *A vulnerability approach to the definition of the middle class*. World Bank Policy Research Working Paper No. 5902.

LÓPEZ-CALVA, LUIS; JAMELE RIGOLINI y FLORENCIA TORCHE (2011). *Is there such thing as middle class values? Class differences, values and political orientations in Latin America*. World Bank Policy Research Working Paper No. 5874.

LÓPEZ-CALVA, LUIS y NORA LUSTIG (2010). *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* Brookings Institution Press.

LORA, EDUARDO y JOHANNA FAJARDO (2011). *Latin American Middle Classes: The distance between perception and reality*. IDB Working Papers Series No. IDB-WP-275.

LORA, EDUARDO y FRANCESCA CASTELLANI (2014). *Entrepreneurship in Latin America. A Step Up The Social Ladder?* Inter-American Development Bank and The World Bank. Washington, DC.

MILANOVIC, BRANKO y SHLONO YITZHAKI (2002). *Decomposing World Income Distribution: Does the World have a middle class?* Review of Income and Wealth. Volume 48 (2): 155-178.

NUN, JOSE (1976). *The Middle-Class Military Coup. The Politics of Conformity in Latin America*. Royal Institute of International Affairs. Londres.

OECD (2011). *Latin American Outlook 2011: How middle-class is Latin America?* OECD Development Centre.

O'DONELL, GUILLERMO (1973). *Modernization and Bureaucratic-Authoritarianism: Studies in South American Politics*. University of California Berkeley.

PEW RESEARCH CENTER (2009). *The global middle class. Views on democracy, religion, values and life satisfaction in emerging nations*.

PUTNAM, ROBERT (1994). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press. Princeton NJ.

RAVALLION, MARTIN (2009). *The Developing World's Bulging (but vulnerable) Middle Class*. World Bank Policy Research Working Paper Series No. 4816.

RUESCHMEYER, DIETRICH; EVELYNE STEPHENS y JOHN STEPHENS (1992). *Capitalist Development and Democracy*. Chicago: University of Chicago Press.

SCHOR, JULIET (1999). *The new politics of consumption. Why Americans want so much more than they need*.

SOLIMANO, ANDRÉS (2008). *The middle class and the development process*. Serie Macroeconomía del Desarrollo 65. Santiago: United Nations and Economic Commission for Latin America and the Caribbean.

TOCQUEVILLE, ALEXIS (2010[1835]). *Democracy in America*. Indianapolis: The Liberty Fund.

WEBER, MAX (1905[2005]) *The Protestant Ethics and the Spirit of Capitalism*. Taylor & Francis e-Library.

**Anexo 1**  
**Modelo Probit de auto-percepción**  
**de pertenencia a las clases sociales**

TABLA 1. PROBIT DE LA PERCEPCIÓN DE PERTENENCIA A CADA CLASE SOCIAL EN REGIONES EN DESARROLLO

Grupo de Variables	Variable	Regiones en desarrollo		
		Baja	Media	Alta
Variables demográficas y socio-económicas	Mujer	0.026997	-0.020656	-0.001095
		[2.10]*	[1.57]	[0.62]
	Edad	-0.001468	0.001708	-0.000018
		[2.39]*	[2.70]**	[0.20]
	Número de hijos	0.002964	-0.003041	0.000066
		[0.67]	[0.66]	[0.10]
	Nivel educativo	-0.055842	0.04882	0.001412
[17.06]**		[14.77]**	[3.25]**	
Vive con los padres	0.005697	-0.001911	0.001622	
	[0.38]	[0.12]	[0.79]	
Familia ahorra	-0.166777	0.158005	0.011417	
	[11.77]**	[10.89]**	[4.98]**	
Variables laborales	Jefe de familia tiene empleo	-0.054359	-0.054729	0.003503
		[3.01]**	[2.97]**	[1.47]
	Posee empleo formal remunerado	0.039837	-0.032191	-0.001395
		[2.92]**	[2.32]*	[0.77]
	Posee empleo en empresa privada	0.036214	-0.03229	-0.004685
		[2.69]**	[2.35]**	[2.45]*
	Tipo de empleo: más cognitivo	-0.019325	0.019703	-0.000282
[8.32]**		[8.33]**	[0.92]	
Tipo de empleo: más creativo	-0.006803	0.005752	0.000485	
	[2.84]**	[2.36]*	[1.58]	
Tipo de empleo: mayor independencia	-0.00706	0.007855	0.000529	
	[3.21]**	[3.48]**	[1.60]	
Tipo de empleo: Supervisa a alguien	-0.082663	0.065364	0.006821	
	[5.72]**	[4.43]**	[3.22]**	
Características del país	Porcentaje de población rural	-0.006201	0.006453	-0.000014
		[8.00]**	[8.14]**	[0.13]
	Logaritmo del PIB per cápita	-0.085571	0.088557	0.000891
		[6.47]**	[6.50]**	[0.48]
Coeficiente de Gini	0.000075	-0.000065	-0.000001	
	[5.49]**	[4.63]**	[0.65]	
Fragmentación Étnica	-0.003823	0.004011	0.000103	
	[9.97]**	[10.07]**	[1.73]	
Efectos fijos por región	América Latina	-0.272304	0.326309	-0.00622
		[8.88]**	[10.35]**	[1.76]
	Europa del este	-0.011606	0.078086	-0.003123
		[0.28]	[1.90]	[0.67]
Sudeste asiático	-0.043717	0.122581	-0.006169	
	[1.42]	[3.98]**	[2.06]*	
Medio Oriente	-0.298537	0.368434	-0.005901	
	[10.67]**	[12.96]**	[1.76]	
Pseudo-R2		0.1742	0.1635	0.1192
Poder predictivo positivos		0.6568	0.7201	0
Poder predictivo negativos		0.74	0.6699	0.988

Modelo probit calculado con constante. Se muestran los efectos marginales promedio de cada una de las variables. Estadísticos Z robustos presentados entre corchetes.

\* significativo al 5%; \*\* significativo al 1%

TABLA 2. PROBIT DE LA PERCEPCIÓN DE PERTENENCIA A CADA CLASE SOCIAL SEGÚN REGIONES EN DESARROLLO

Grupo de Variables	Variable	América Latina			Sudeste Asiático		
		Baja	Media	Alta	Baja	Media	Alta
Variables demográficas y socio-económicas	Mujer	-0.012504 [0.39]	0.009888 [0.30]	0.000014 [0.43]	-0.012142 [0.47]	0.015582 [0.58]	-0.003202 [0.88]
	Edad	-0.003351 [2.55]*	0.003334 [2.45]*	-0.000001 [0.36]	-0.002865 [2.10]*	0.002866 [2.04]*	-0.000167 [0.82]
	Número de hijos	0.024755 [2.20]*	-0.029026 [2.49]*	0.00001 [0.85]	-0.009815 [1.01]	0.008596 [0.85]	0.000885 [0.66]
	Nivel educativo	-0.042297 [5.13]**	0.035353 [4.18]**	-0.000005 [0.50]	-0.05493 [7.43]**	0.047679 [6.37]**	0.00059 [0.67]
	Vive con los padres	-0.007686 [0.21]	-0.001166 [0.03]	0.000036 [0.84]	-0.047146 [1.62]	0.06607 [2.22]*	0.001656 [0.42]
	Familia ahorra	-0.156091 [4.51]**	0.121878 [3.41]**	0.000356 [2.82]**	-0.074059 [2.69]**	0.061103 [2.17]*	0.008969 [2.10]*
	Jefe de familia tiene empleo	-0.033379 [0.87]	0.066672 [1.67]	-0.000049 [0.79]	-0.062541 [1.49]	0.075514 [1.76]	-0.000181 [0.03]
Variables laborales	Posee empleo formal remunerado	-0.01246 [0.38]	0.003405 [0.10]	0.000006 [0.16]	0.041379 [1.46]	-0.057294 [1.98]*	0.001538 [0.42]
	Posee empleo en empresa privada	-0.026896 [0.81]	0.000155 [0.00]	-0.000025 [0.62]	0.071031 [2.64]**	-0.036996 [1.35]	-0.00217 [0.61]
	Tipo de empleo: más cognitivo	-0.010822 [2.10]*	0.010021 [1.89]	0.000001 [0.24]	-0.032335 [5.82]**	0.034657 [6.17]**	0.000173 [0.23]
	Tipo de empleo: más creativo	-0.011644 [2.16]*	0.009776 [1.77]	-0.0000002 [0.04]	-0.004387 [0.76]	0.006392 [1.08]	-0.000374 [0.46]
	Tipo de empleo: mayor independencia	-0.004004 [0.87]	0.003138 [0.66]	0.000016 [2.34]*	-0.000604 [0.11]	0.00692 [1.24]	-0.000799 [1.04]
	Tipo de empleo: Supervisa a alguien	-0.047997 [1.40]	0.031476 [0.89]	0.000097 [1.52]	-0.012581 [0.46]	0.000978 [0.03]	0.010488 [2.50]*
	Características del país	Porcentaje de población rural	-0.035982 [4.46]**	0.046762 [5.66]**	-0.00007 [10.57]**	-0.000323 [0.25]	0.001646 [1.24]
Logaritmo del PIB per cápita		-0.575598 [10.79]**	0.67237 [12.26]**	-0.000418 [7.87]**	Variable omitida por colinealidad		
Coefficiente de Gini		0.000044 [0.45]	0.000092 [0.90]	-0.0000002 [2.61]**	0.000253 [5.46]**	-0.000195 [4.23]**	0.000009 [1.39]
Fragmentación Étnica		0.009372 [2.19]*	-0.015067 [3.42]**	0.000028 [7.53]**	Variable omitida por colinealidad		
Número de observaciones	1325	1325	1325	1548	1548	1548	
Pseudo-R2	0.2021	0.1938	0.2952	0.1419	0.1146	0.1205	
Poder predictivo positivos	0.6386	0.7548	0	0.3546	0.8811	0	
Poder predictivo negativos	0.7632	0.6345	0.9917	0.8862	0.3618	1	

Modelo probit calculado con constante. Se muestran los efectos marginales promedio de cada una de las variables. Estadísticos Z robustos presentados entre corchetes.

\* significativo al 5%; \*\* significativo al 1%

TABLA 3. PROBIT DE LA PERCEPCIÓN DE PERTENENCIA A CADA CLASE SOCIAL SEGÚN REGIONES EN DESARROLLO (CONTINUACIÓN)

Grupo de Variables	Variable	Europa del Este			Medio Oriente		
		Baja	Media	Alta	Baja	Media	Alta
<b>Variables demográficas y socio-económicas</b>	Mujer	0.03694 [1.07]	0.009801 [0.28]	.000161 [0.35]	-0.041961 [1.74]	0.030964 [1.21]	0.000956 [0.91]
	Edad	0.002842 [1.83]	-0.003394 [2.17]*	0.000038 [1.70]	-0.000712 [0.55]	0.001871 [1.34]	-0.0001 [1.40]
	Número de hijos	0.008612 [0.53]	0.00758 [0.47]	-0.000049 [0.21]	0.017923 [2.32]*	-0.020525 [2.50]*	0.000359 [1.03]
	Nivel educativo	-0.046672 [4.68]**	-0.041962 [4.20]**	0.000498 [2.29]*	-0.034237 [6.47]**	0.035683 [6.43]**	0.000009 [0.04]
	Vive con los padres	-0.020323 [0.53]	0.02431 [0.63]	0.000725 [1.06]	0.045293 [1.72]	-0.041537 [1.50]	0.000324 [0.30]
	Familia ahorra	-0.285689 [6.98]**	0.278474 [6.81]**	0.001823 [2.02]*	-0.1534 [6.22]**	0.144979 [5.55]**	0.003017 [2.07]*
	Jefe de familia tiene empleo	-0.060234 [1.35]	0.053494 [1.20]	0.000227 [0.38]	-0.022666 [0.76]	0.009625 [0.31]	
<b>Variables laborales</b>	Posee empleo formal remunerado	0.054205 [1.41]	-0.050973 [1.33]	0.000116 [0.24]	0.05567 [2.39]*	-0.063831 [2.59]**	0.000154 [0.16]
	Posee empleo en empresa privada	0.068047 [2.08]*	-0.077111 [2.36]*	-0.00021 [0.42]	0.008879 [0.33]	-0.025944 [0.94]	0.000624 [0.62]
	Tipo de empleo: más cognitivo	-0.027966 [4.73]**	0.024363 [4.12]**	0.000013 [0.15]	-0.005599 [1.51]	0.006766 [1.73]	-0.000283 [1.75]
	Tipo de empleo: más creativo	-0.009418 [1.51]	0.005773 [0.93]	0.000157 [1.70]	-0.006081 [1.66]	0.005844 [1.51]	0.000027 [0.19]
	Tipo de empleo: mayor independencia	-0.013806 [2.36]*	0.010809 [1.82]	0.000068 [0.71]	-0.004675 [1.38]	0.003391 [0.93]	0.000196 [1.22]
	Tipo de empleo: Supervisa a alguien	-0.160188 [3.57]**	0.152152 [3.43]**	-0.000111 [0.20]	-0.032503 [1.33]	0.019907 [0.77]	0.002241 [1.81]
	<b>Características del país</b>	Porcentaje de población rural	-0.013139 [2.41]*	0.0103 [1.89]	0.000663 [10.36]**	-0.111661 [7.69]**	0.113125 [7.30]**
Logaritmo del PIB per cápita		0.118451 [1.00]	0.014821 [0.13]	-0.010882 [30.76]**	-2.493796 [7.80]**	2.495333 [7.31]**	0.128573 [103.30]**
Coefficiente de Gini		0.000433 [2.11]*	-0.000314 [1.54]	-0.000019 [14.97]**	0.00304 [7.77]**	-0.003071 [7.34]**	-0.000159 [43.94]**
Fragmentación Étnica		0.007626 [0.98]	0.001232 [0.16]	-0.000736 [26.52]**	-0.105431 [7.99]**	0.106743 [7.58]**	0.005199 [57.31]**
<b>Número de observaciones</b>		1252	1252	1252	1744	1744	1509
<b>Pseudo-R2</b>		0.1607	0.1362	0.2396	0.237	0.2108	0.1594
<b>Poder predictivo positivos</b>		0.6495	0.646	0	0.4296	0.9303	0
<b>Poder predictivo negativos</b>		0.7246	0.7058	1	0.9442	0.4447	1

Modelo probit calculado con constante. Se muestran los efectos marginales promedio de cada una de las variables.  
Estadísticos Z robustos presentados entre corchetes.  
\* significativo al 5%; \*\* significativo al 1%

TABLA 4. PROBIT DE LA PERCEPCIÓN DE PERTENENCIA A CADA CLASE SOCIAL SEGÚN REGIONES EN DESARROLLO (CONTINUACIÓN)

Grupo de Variables	Variable	África Sub-Sahariana		
		Baja	Media	Alta
Variables demográficas y socio-económicas	Mujer	-0.013036 [0.43]	0.042546 [1.51]	-0.00077 [0.91]
	Edad	-0.004366 [3.15]**	0.004332 [3.35]**	0.000022 [0.60]
	Número de hijos	0.010757 [1.27]	-0.013832 [1.72]	-0.000111 [0.42]
	Nivel educativo	-0.067194 [7.13]**	0.047249 [5.51]**	0.000985 [4.45]**
	Vive con los padres	-0.02333 [0.62]	0.021029 [0.59]	-0.000401 [0.45]
	Familia ahorra	-0.184521 [6.01]**	0.183545 [6.35]**	0.002105 [1.97]*
	Jefe de familia tiene empleo	-0.041332 [0.95]	0.017272 [0.43]	0.001379 [1.89]
Variables laborales	Posee empleo formal remunerado	0.092681 [2.07]*	0.004945 [0.12]	-0.001564 [2.50]*
	Posee empleo en empresa privada	0.090868 [2.46]*	-0.033028 [0.96]	-0.005412 [3.09]**
	Tipo de empleo: más cognitivo	-0.017298 [3.11]**	0.02043 [3.92]**	-0.000183 [1.26]
	Tipo de empleo: más creativo	-0.005764 [0.97]	0.005272 [0.95]	0.000248 [1.63]
	Tipo de empleo: mayor independencia	-0.004921 [0.80]	0.004169 [0.72]	0.000179 [1.12]
	Tipo de empleo: Supervisa a alguien	-0.181847 [5.08]**	0.128606 [3.82]**	0.002354 [1.90]
	Características del país	Porcentaje de población rural	-0.010142 [3.42]**	0.001469 [0.54]
Logaritmo del PIB per cápita		-0.205941 [3.13]**	0.18818 [3.08]**	0.001317 [0.94]
Coefficiente de Gini		0.000173 [2.77]**	-0.000206 [3.53]**	0 [0.18]
Fragmentación Étnica		-0.000681 [0.35]	-0.003179 [1.72]	0.000083 [1.84]
<b>Número de observaciones</b>	1436	1436	1436	
<b>Pseudo-R2</b>	0.158	0.1335	0.4065	
<b>Poder predictivo positivos</b>	0.8039	0.3819	0.1852	
<b>Poder predictivo negativos</b>	0.5455	0.8793	0.9993	

Modelo probit calculado con constante. Se muestran los efectos marginales promedio de cada una de las variables. Estadísticos Z robustos presentados entre corchetes.

\* significativo al 5%; \*\* significativo al 1%



**Anexo 2**  
**Modelo OLS para determinar valores**  
**y preferencias de la clase media**

**TABLA 5. MODELO OLS DE DETERMINANTES DE ÍNDICE DE IDEOLOGÍA POLÍTICA**

	IDEOLOGÍA								
	Regiones en desarrollo			América Latina			Sudeste Asiático		
<b>Clase Baja</b>	-0.1707 [12.46]**			-0.1670 [6.86]**			0.0225 [0.61]		
<b>Clase Media</b>		0.1779 [13.22]**			0.1774 [7.42]**			-0.0447 [1.26]	
<b>Clase Alta</b>			0.1106 [2.09]*			0.0673 [0.62]			0.0237 [0.18]
<b>Mujer</b>	-0.0999 [7.58]**	-0.1000 [7.59]**	-0.0944 [7.15]**	-0.0659 [2.88]**	-0.0659 [2.88]**	-0.0596 [2.60]**	-0.0421 [1.27]	-0.0414 [1.25]	-0.0422 [1.28]
<b>Edad</b>	-0.0008 [1.67]	-0.0009 [1.88]	-0.0008 [1.57]	0.0078 [8.94]**	0.0077 [8.86]**	0.0080 [9.24]**	0.0003 [0.22]	0.0003 [0.26]	0.0003 [0.20]
<b>Soltero</b>	-0.0386 [2.27]*	-0.0383 [2.25]*	-0.0362 [2.12]*	-0.0103 [0.37]	-0.0097 [0.35]	-0.0018 [0.06]	-0.0033 [0.07]	-0.0023 [0.05]	-0.0049 [0.11]
<b>Nivel Educativo</b>	0.0584 [18.67]**	0.0586 [18.85]**	0.0683 [22.53]**	0.0490 [8.79]**	0.0493 [8.93]**	0.0604 [11.33]**	0.0202 [2.52]*	0.0213 [2.67]**	0.0189 [2.43]*
<b>Trabaja tiempo completo</b>	0.0443 [3.07]**	0.0439 [3.04]**	0.0454 [3.14]**	0.0564 [2.26]*	0.0579 [2.32]*	0.0558 [2.23]*	0.0410 [1.08]	0.0407 [1.07]	0.0416 [1.09]
<b># Observaciones</b>	43448	43448	43448	14525	14525	14525	3921	3921	3921
<b>R-squared</b>	0.04	0.04	0.03	0.05	0.05	0.05	0.02	0.02	0.02

	Europa del Este			Medio Oriente			África Sub-Sahariana		
	<b>Clase Baja</b>	-0.2356 [8.00]**			-0.1995 [4.58]**			-0.1557 [5.49]**	
<b>Clase Media</b>	0.2158 [7.38]**			0.2760 [6.63]**			0.1344 [4.75]**		
<b>Clase Alta</b>	0.3186 [2.23]*			0.1405 [0.78]			-0.0228 [0.29]		
<b>Mujer</b>	-0.1154 [4.16]**	-0.1122 [4.05]**	-0.1041 [3.75]**	-0.1172 [2.77]**	-0.1222 [2.89]**	-0.1101 [2.59]**	-0.1055 [3.92]**	-0.1046 [3.89]**	-0.1029 [3.82]**
<b>Edad</b>	-0.0103 [10.04]**	-0.0103 [10.04]**	-0.0107 [10.42]**	0.0013 [0.77]	0.0010 [0.59]	0.0014 [0.85]	0.0047 [3.97]**	0.0046 [3.89]**	0.0051 [4.26]**
<b>Soltero</b>	0.0593 [1.34]	0.0657 [1.48]	0.0687 [1.54]	-0.1179 [2.14]*	-0.1237 [2.26]*	-0.1221 [2.22]*	-0.0163 [0.48]	-0.0180 [0.53]	-0.0169 [0.50]
<b>Nivel Educativo</b>	0.0824 [11.06]**	0.0848 [11.44]**	0.0976 [13.56]**	0.0502 [5.55]**	0.0431 [4.71]**	0.0584 [6.57]**	0.1042 [14.90]**	0.1072 [15.52]**	0.1152 [17.02]**
<b>Trabaja tiempo completo</b>	0.0616 [2.04]*	0.0591 [1.95]	0.0700 [2.31]*	-0.0959 [2.06]*	-0.0917 [1.97]*	-0.1042 [2.24]*	0.1067 [3.36]**	0.1094 [3.44]**	0.1061 [3.34]**
<b># Observaciones</b>	9481	9481	9481	5039	5039	5039	10482	10482	10482
<b>R-squared</b>	0.08	0.08	0.07	0.03	0.03	0.02	0.06	0.06	0.06

Modelo OLS estimado con constante. Estadísticos t robustos entre corchetes. \*, significativo al 5%; \*\*, significativo al 1%

TABLA 6. MODELO OLS DE DETERMINANTES DE ÍNDICE DE CONFIANZA EN INSTITUCIONES

	INSTITUCIONES								
	Regiones en desarrollo			América Latina			Sudeste Asiático		
<b>Clase Baja</b>	-0.0436 [7.09]**			-0.0435 [4.08]**			-0.0088 [0.45]		
<b>Clase Media</b>		0.0380 [6.24]**			0.0438 [4.13]**			0.0042 [0.21]	
<b>Clase Alta</b>			0.0677 [2.76]**			0.1985 [3.99]**			0.1094 [1.43]
<b>Mujer</b>	0.0050 [0.85]	0.0051 [0.87]	0.0063 [1.07]	-0.0388 [3.79]**	-0.0386 [3.77]**	-0.0372 [3.63]**	0.0229 [1.27]	0.0228 [1.26]	0.0234 [1.29]
<b>Edad</b>	0.0010 [4.68]**	0.0010 [4.61]**	0.0010 [4.70]**	0.0010 [2.64]**	0.0010 [2.64]**	0.0010 [2.78]**	-0.0001 [0.09]	-0.0001 [0.09]	-0.0001 [0.11]
<b>Soltero</b>	-0.0191 [2.50]*	-0.0188 [2.46]*	-0.0187 [2.44]*	-0.0329 [2.59]**	-0.0325 [2.56]*	-0.0326 [2.57]*	-0.0001 [0.00]	-0.0002 [0.01]	-0.0006 [0.03]
<b>Nivel Educativo</b>	-0.0265 [18.93]**	-0.0260 [18.67]**	-0.0240 [17.80]**	-0.0073 [3.02]**	-0.0073 [3.03]**	-0.0048 [2.09]*	-0.0158 [3.43]**	-0.0160 [3.45]**	-0.0166 [3.67]**
<b>Trabaja tiempo completo</b>	0.0001 [0.01]	-0.0001 [0.01]	-0.0004 [0.07]	-0.0076 [0.67]	-0.0078 [0.69]	-0.0080 [0.71]	0.0213 [1.05]	0.0215 [1.06]	0.0217 [1.08]
<b># Observaciones</b>	68396	68396	68396	22718	22718	22718	5664	5664	5664
<b>R-squared</b>	0.08	0.08	0.08	0.05	0.05	0.05	0.08	0.08	0.08

	Europa del Este			Medio Oriente			África Sub-Sahariana		
	<b>Clase Baja</b>	-0.0905 [8.23]**			-0.1230 [6.22]**			-0.0108 [0.73]	
<b>Clase Media</b>	0.0558 [5.00]**			0.0997 [5.20]**			-0.0881 [5.93]**		
<b>Clase Alta</b>	0.1327 [2.37]*			0.1231 [1.73]			-0.0270 [0.67]		
<b>Mujer</b>	0.0242 [2.35]*	0.0255 [2.48]*	0.0273 [2.66]**	0.0373 [2.17]*	0.0387 [2.25]*	0.0420 [2.43]*	-0.0185 [1.33]	-0.0158 [1.14]	-0.0182 [1.31]
<b>Edad</b>	0.0022 [5.84]**	0.0021 [5.65]**	0.0020 [5.43]**	0.0000 [0.04]	0.0000 [0.06]	0.0001 [0.16]	-0.0033 [5.40]**	-0.0031 [4.94]**	-0.0033 [5.35]**
<b>Soltero</b>	0.0143 [0.89]	0.0184 [1.14]	0.0182 [1.13]	-0.0636 [2.85]**	-0.0634 [2.84]**	-0.0641 [2.86]**	-0.0161 [0.93]	-0.0153 [0.88]	-0.0160 [0.92]
<b>Nivel Educativo</b>	-0.0180 [6.57]**	-0.0153 [5.63]**	-0.0124 [4.69]**	-0.0627 [15.56]**	-0.0615 [15.29]**	-0.0570 [14.52]**	-0.0501 [14.50]**	-0.0432 [12.42]**	-0.0491 [14.65]**
<b>Trabaja tiempo completo</b>	-0.0205 [1.84]	-0.0205 [1.84]	-0.0185 [1.65]	-0.0153 [0.73]	-0.0175 [0.83]	-0.0245 [1.17]	-0.0096 [0.57]	-0.0110 [0.65]	-0.0096 [0.57]
<b># Observaciones</b>	18578	18578	18578	8412	8412	8412	13024	13024	13024
<b>R-squared</b>	0.02	0.02	0.02	0.08	0.08	0.08	0.10	0.11	0.10

Modelo OLS estimado con constante. Estadísticos t robustos entre corchetes. \*, significativo al 5%; \*\*, significativo al 1%

TABLA 7. MODELO OLS DE DETERMINANTES DE ÍNDICE DE CAPITAL SOCIAL

	CAPITAL SOCIAL								
	Regiones en desarrollo			América Latina			Sudeste Asiático		
<b>Clase Baja</b>	-0.0484 [6.75]**			-0.0393 [2.68]**			-0.0142 [0.61]		
<b>Clase Media</b>		0.0270 [3.75]**			0.0277 [1.89]			0.0196 [0.88]	
<b>Clase Alta</b>			0.0436 [1.52]			0.2079 [2.77]**			0.0974 [1.02]
<b>Mujer</b>	-0.0141 [2.03]*	-0.0133 [1.93]	-0.0128 [1.85]	-0.0462 [3.32]**	-0.0458 [3.30]**	-0.0452 [3.25]**	-0.0650 [3.20]**	-0.0651 [3.20]**	-0.0646 [3.18]**
<b>Edad</b>	0.0032 [12.48]**	0.0032 [12.48]**	0.0033 [12.58]**	0.0039 [7.92]**	0.0039 [7.97]**	0.0039 [8.08]**	0.0031 [3.46]**	0.0031 [3.46]**	0.0031 [3.46]**
<b>Soltero</b>	0.0207 [2.33]*	0.0208 [2.34]*	0.0209 [2.35]*	0.0784 [4.72]**	0.0795 [4.79]**	0.0798 [4.81]**	0.0222 [0.80]	0.0223 [0.81]	0.0225 [0.81]
<b>Nivel Educativo</b>	0.0074 [4.54]**	0.0088 [5.46]**	0.0102 [6.51]**	0.0379 [11.57]**	0.0387 [11.84]**	0.0402 [12.84]**	-0.0050 [0.90]	-0.0052 [0.95]	-0.0045 [0.84]
<b>Trabaja tiempo completo</b>	0.0281 [3.59]**	0.0278 [3.54]**	0.0267 [3.40]**	0.0413 [2.61]**	0.0411 [2.60]**	0.0409 [2.59]**	0.0508 [2.21]*	0.0509 [2.21]*	0.0498 [2.17]*
<b># Observaciones</b>	38326	38326	38326	9758	9758	9758	4437	4437	4437
<b>R-squared</b>	0.03	0.03	0.02	0.09	0.09	0.09	0.08	0.08	0.08

	Europa del Este			Medio Oriente			África Sub-Sahariana		
	<b>Clase Baja</b>	-0.0531 [2.77]**			0.0235 [1.49]			-0.0396 [2.88]**	
<b>Clase Media</b>	0.0463 [2.38]*			-0.0189 [1.22]			0.0256 [1.85]		
<b>Clase Alta</b>	0.0187 [0.22]			-0.0247 [0.38]			0.0968 [2.43]*		
<b>Mujer</b>	-0.0176 [1.10]	-0.0164 [1.03]	-0.0151 [0.95]	-0.0199 [1.29]	-0.0202 [1.30]	-0.0209 [1.35]	0.0132 [1.02]	0.0138 [1.06]	0.0142 [1.09]
<b>Edad</b>	0.0016 [2.87]**	0.0017 [2.90]**	0.0016 [2.82]**	0.0027 [4.49]**	0.0027 [4.47]**	0.0027 [4.43]**	0.0011 [2.02]*	0.0011 [2.08]*	0.0012 [2.13]*
<b>Soltero</b>	0.0327 [1.35]	0.0345 [1.43]	0.0360 [1.49]	0.0385 [1.88]	0.0386 [1.89]	0.0390 [1.91]	-0.0302 [1.85]	0.0300 [1.84]	0.0284 [1.74]
<b>Nivel Educativo</b>	0.0079 [1.85]	0.0082 [1.93]	0.0109 [2.65]**	-0.0064 [1.97]*	-0.0067 [2.07]*	-0.0076 [2.43]*	-0.0084 [2.25]*	0.0073 [1.97]*	0.0067 [1.85]
<b>Trabaja tiempo completo</b>	-0.0111 [0.64]	-0.0113 [0.65]	-0.0105 [0.61]	0.0130 [0.74]	0.0132 [0.75]	0.0143 [0.81]	-0.0305 [1.72]	0.0316 [1.78]	0.0309 [1.74]
<b># Observaciones</b>	6922	6922	6922	7689	7689	7689	9520	9520	9520
<b>R-squared</b>	0.03	0.03	0.03	0.05	0.05	0.05	0.05	0.04	0.04

Modelo OLS estimado con constante. Estadísticos t robustos entre corchetes. \*, significativo al 5%; \*\*, significativo al 1%

TABLA 8. MODELO OLS DE DETERMINANTES DE ÍNDICE DE ACTIVISMO POLÍTICO

	ACTIVISMO POLÍTICO								
	Regiones en desarrollo			América Latina			Sudeste Asiático		
<b>Clase Baja</b>	-0.0603 [3.49]**			0.0575 [1.91]			-0.0901 [1.23]		
<b>Clase Media</b>		-0.0737 [4.36]**			-0.0535 [1.84]			0.0878 [1.24]	
<b>Clase Alta</b>			0.0381 [0.58]			-0.2685 [1.93]			-0.0965 [0.45]
<b>Mujer</b>	-0.4591 [27.75]**	-0.4539 [27.45]**	-0.4567 [27.63]**	-0.3146 [11.37]**	-0.3149 [11.38]**	-0.3177 [11.49]**	-0.5230 [7.73]**	-0.5240 [7.74]**	-0.5206 [7.69]**
<b>Edad</b>	-0.0042 [6.70]**	-0.0041 [6.53]**	-0.0042 [6.63]**	-0.0013 [1.21]	-0.0013 [1.22]	-0.0014 [1.31]	-0.0015 [0.57]	-0.0016 [0.57]	-0.0014 [0.51]
<b>Soltero</b>	0.0983 [4.56]**	0.1014 [4.70]**	0.0998 [4.63]**	0.0055 [0.16]	0.0052 [0.15]	0.0036 [0.10]	0.3262 [3.47]**	0.3284 [3.50]**	0.3361 [3.58]**
<b>Nivel Educativo</b>	0.1929 [49.75]**	0.2011 [52.02]**	0.1965 [52.56]**	0.2582 [38.61]**	0.2579 [38.69]**	0.2547 [40.05]**	0.1398 [9.30]**	0.1404 [9.42]**	0.1456 [10.08]**
<b>Trabaja tiempo completo</b>	0.1594 [8.89]**	0.1591 [8.87]**	0.1594 [8.89]**	0.1325 [4.44]**	0.1330 [4.45]**	0.1324 [4.43]**	0.0135 [0.18]	0.0128 [0.17]	0.0101 [0.13]
<b># Observaciones</b>	64219	64219	64219	22689	22689	22689	3149	3149	3149
<b>R-squared</b>	0.09	0.09	0.09	0.13	0.13	0.13	0.07	0.07	0.07

	Europa del Este			Medio Oriente			África Sub-Sahariana		
	<b>Clase Baja</b>	-0.1286 [3.33]**			0.1996 [5.44]**			-0.0266 [0.68]	
<b>Clase Media</b>	0.1359 [3.53]**			-0.1332 [3.78]**			-0.1279 [3.26]**		
<b>Clase Alta</b>	0.4298 [2.30]*			-0.0849 [0.66]			0.1745 [1.51]		
<b>Mujer</b>	-0.4802 [13.12]**	-0.4801 [13.12]**	-0.4770 [13.03]**	-0.3424 [9.78]**	-0.3484 [9.95]**	-0.3581 [10.26]**	-0.7358 [19.72]**	-0.7356 [19.72]**	-0.7363 [19.73]**
<b>Edad</b>	-0.0068 [5.20]**	-0.0068 [5.16]**	-0.0071 [5.41]**	-0.0022 [1.59]	-0.0022 [1.59]	-0.0024 [1.72]	-0.0127 [7.71]**	-0.0123 [7.46]**	-0.0127 [7.71]**
<b>Soltero</b>	0.1048 [1.77]	0.1061 [1.79]	0.1050 [1.77]	0.1034 [2.27]*	0.1000 [2.19]*	0.0970 [2.13]*	0.0833 [1.74]	0.0847 [1.76]	0.0825 [1.72]
<b>Nivel Educativo</b>	0.1656 [17.00]**	0.1657 [17.08]**	0.1720 [18.18]**	0.2047 [25.99]**	0.2034 [25.55]**	0.1963 [25.39]**	0.1430 [16.11]**	0.1509 [17.24]**	0.1434 [16.71]**
<b>Trabaja tiempo completo</b>	0.1656 [4.09]**	0.1629 [4.02]**	0.1700 [4.20]**	0.1388 [3.52]**	0.1427 [3.62]**	0.1486 [3.77]**	0.2392 [5.77]**	0.2298 [5.54]**	0.2388 [5.77]**
<b># Observaciones</b>	11880	11880	11880	12822	12822	12822	13679	13679	13679
<b>R-squared</b>	0.11	0.11	0.11	0.14	0.14	0.14	0.09	0.09	0.09

Modelo OLS estimado con constante. Estadísticos t robustos entre corchetes. \*, significativo al 5%; \*\*, significativo al 1%

TABLA 9. MODELO OLS DE DETERMINANTES DE ÍNDICE DE ORIENTACIÓN HACIA EL MERCADO

	ORIENTACIÓN HACIA EL MERCADO								
	Regiones en desarrollo			América Latina			Sudeste Asiático		
<b>Clase Baja</b>	-0.0909 [13.20]**			-0.0821 [6.28]**			0.0201 [0.97]		
<b>Clase Media</b>		0.0824 [12.11]**			0.0799 [6.20]**			0.0337 [1.68]	
<b>Clase Alta</b>			0.0029 [0.11]			0.0958 [1.62]			-0.1496 [2.08]*
<b>Mujer</b>	-0.0572 [8.60]**	-0.0571 [8.58]**	-0.0547 [8.22]**	-0.1012 [8.23]**	-0.1008 [8.20]**	-0.0987 [8.03]**	0.0220 [1.16]	0.0225 [1.18]	-0.0225 [1.18]
<b>Edad</b>	0.0011 [4.16]**	0.0010 [3.91]**	0.0011 [4.21]**	0.0039 [8.37]**	0.0039 [8.34]**	0.0040 [8.61]**	0.0011 [1.42]	0.0011 [1.40]	0.0012 [1.45]
<b>Soltero</b>	-0.0089 [1.04]	-0.0087 [1.02]	-0.0077 [0.90]	0.0098 [0.66]	0.0104 [0.70]	0.0135 [0.91]	0.0322 [1.27]	0.0318 [1.25]	0.0335 [1.32]
<b>Nivel Educativo</b>	0.0331 [20.91]**	0.0336 [21.20]**	0.0386 [25.09]**	0.0492 [16.42]**	0.0498 [16.74]**	0.0547 [19.10]**	0.0084 [1.78]	0.0078 [1.67]	0.0100 [2.17]*
<b>Trabaja tiempo completo</b>	0.0487 [6.68]**	0.0482 [6.62]**	0.0475 [6.52]**	0.0318 [2.37]*	0.0325 [2.42]*	0.0311 [2.32]*	0.0096 [0.45]	0.0104 [0.49]	0.0087 [0.40]
<b># Observaciones</b>	49210	49210	49210	15721	15721	15721	5101	5101	5101
<b>R-squared</b>	0.04	0.04	0.03	0.06	0.06	0.06	0.02	0.02	0.02

	Europa del Este			Medio Oriente			África Sub-Sahariana		
	<b>Clase Baja</b>	-0.0817 [6.07]**			-0.0394 [2.05]*			-0.0813 [5.36]**	
<b>Clase Media</b>	0.0753 [5.62]**			0.1223 [6.65]**			0.0616 [4.00]**		
<b>Clase Alta</b>	-0.0300 [0.45]			-0.1003 [1.30]			0.0075 [0.17]		
<b>Mujer</b>	-0.0759 [5.92]**	-0.0753 [5.87]**	-0.0720 [5.61]**	-0.0195 [1.11]	-0.0222 [1.27]	-0.0184 [1.05]	-0.0358 [2.48]*	-0.0356 [2.47]*	-0.0344 [2.38]*
<b>Edad</b>	-0.0029 [6.18]**	-0.0029 [6.20]**	-0.0030 [6.42]**	0.0019 [2.59]**	0.0018 [2.44]*	0.0019 [2.62]**	0.0029 [4.50]**	0.0029 [4.50]**	0.0030 [4.75]**
<b>Soltero</b>	0.0135 [0.66]	0.0147 [0.72]	0.0170 [0.84]	0.0019 [0.08]	0.0009 [0.04]	0.0012 [0.05]	-0.0154 [0.85]	-0.0148 [0.82]	-0.0146 [0.81]
<b>Nivel Educativo</b>	0.0228 [6.59]**	0.0234 [6.79]**	0.0281 [8.39]**	0.0280 [7.26]**	0.0232 [5.98]**	0.0300 [7.94]**	0.0368 [9.57]**	0.0380 [9.84]**	0.0422 [11.28]**
<b>Trabaja tiempo completo</b>	0.0399 [2.92]**	0.0389 [2.84]**	0.0424 [3.10]**	-0.0158 [0.79]	-0.0117 [0.58]	-0.0184 [0.91]	0.0773 [4.43]**	0.0782 [4.47]**	0.0767 [4.39]**
<b># Observaciones</b>	10304	10304	10304	7095	7095	7095	10989	10989	10989
<b>R-squared</b>	0.07	0.07	0.07	0.03	0.03	0.03	0.07	0.07	0.07

Modelo OLS estimado con constante. Estadísticos t robustos entre corchetes. \*, significativo al 5%; \*\*, significativo al 1%

TABLA 10. MODELO OLS DE DETERMINANTES DE ÍNDICE DE ORIENTACIÓN HACIA LA PROTECCIÓN SOCIAL

	ORIENTACIÓN HACIA EL LA PROTECCIÓN SOCIAL								
	Regiones en desarrollo			América Latina			Sudeste Asiático		
<b>Clase Baja</b>	0.3404 [18.40]**			0.3147 [8.12]**			0.1391 [2.12]*		
<b>Clase Media</b>		-0.1466 [8.04]**			-0.1966 [5.14]**			-0.1143 [1.82]	
<b>Clase Alta</b>			-0.3543 [4.96]**			-0.2232 [1.20]			-0.1044 [0.45]
<b>Mujer</b>	0.1289 [7.26]**	0.1208 [6.79]**	0.1166 [6.56]**	0.1473 [4.00]**	0.1440 [3.91]**	0.1376 [3.73]**	0.0464 [0.79]	0.0461 [0.78]	0.0423 [0.72]
<b>Edad</b>	0.0046 [6.67]**	0.0045 [6.56]**	0.0044 [6.44]**	-0.0003 [0.24]	-0.0005 [0.36]	-0.0008 [0.61]	0.0008 [0.31]	0.0007 [0.29]	0.0006 [0.25]
<b>Soltero</b>	0.0726 [3.17]**	0.0685 [2.99]**	0.0677 [2.95]**	0.0773 [1.75]	0.0719 [1.62]	0.0668 [1.51]	-0.0483 [0.60]	-0.0507 [0.63]	-0.0542 [0.67]
<b>Nivel Educativo</b>	-0.0903 [21.98]**	-0.1029 [25.16]**	-0.1098 [27.71]**	-0.0600 [6.78]**	-0.0687 [7.78]**	-0.0815 [9.64]**	-0.0346 [2.34]*	-0.0365 [2.49]*	-0.0416 [2.89]**
<b>Trabaja tiempo completo</b>	-0.0285 [1.45]	-0.0282 [1.43]	-0.0264 [1.34]	-0.0391 [0.97]	-0.0372 [0.92]	-0.0348 [0.86]	-0.0328 [0.50]	-0.0294 [0.45]	-0.0221 [0.34]
<b># Observaciones</b>	122938	122938	122938	32807	32807	32807	9484	9484	9484
<b>R-squared</b>	0.04	0.03	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02

	Europa del Este			Medio Oriente			África Sub-Sahariana		
	<b>Clase Baja</b>	0.3409 [8.66]**			0.2242 [6.21]**			0.5044 [12.43]**	
<b>Clase Media</b>	-0.4383 [11.00]**			-0.1119 [3.23]**			0.0828 [2.00]*		
<b>Clase Alta</b>	-0.4923 [2.55]*			-0.3985 [3.21]**			-0.0595 [0.48]		
<b>Mujer</b>	0.2155 [5.84]**	0.2182 [5.91]**	0.2055 [5.56]**	0.1138 [3.36]**	0.1070 [3.16]**	0.1021 [3.02]**	-0.0274 [0.71]	-0.0366 [0.94]	-0.0359 [0.93]
<b>Edad</b>	0.0157 [11.79]**	0.0156 [11.73]**	0.0163 [12.28]**	0.0015 [1.11]	0.0014 [1.05]	0.0013 [0.95]	0.0003 [0.16]	-0.0007 [0.42]	-0.0005 [0.30]
<b>Soltero</b>	0.0405 [0.69]	0.0271 [0.47]	0.0248 [0.42]	-0.1040 [2.40]*	-0.1073 [2.48]*	-0.1066 [2.46]*	0.2303 [4.68]**	0.2279 [4.61]**	0.2297 [4.65]**
<b>Nivel Educativo</b>	-0.1286 [13.13]**	-0.1250 [12.84]**	-0.1485 [15.61]**	-0.0744 [10.06]**	-0.0793 [10.70]**	-0.0839 [11.64]**	-0.1867 [19.07]**	-0.2232 [22.94]**	-0.2183 [22.91]**
<b>Trabaja tiempo completo</b>	-0.0330 [0.82]	-0.0221 [0.55]	-0.0408 [1.01]	-0.0179 [0.45]	-0.0130 [0.33]	-0.0102 [0.26]	-0.1683 [3.65]**	-0.1556 [3.37]**	-0.1590 [3.44]**
<b># Observaciones</b>	22295	22295	22295	31779	31779	31779	26573	26573	26573
<b>R-squared</b>	0.07	0.07	0.07	0.05	0.05	0.05	0.07	0.06	0.06

Modelo OLS estimado con constante. Estadísticos t robustos entre corchetes. \*, significativo al 5%; \*\*, significativo al 1%

TABLA 11. MODELO OLS DE DETERMINANTES DE ÍNDICE DE POST-MATERIALISMO

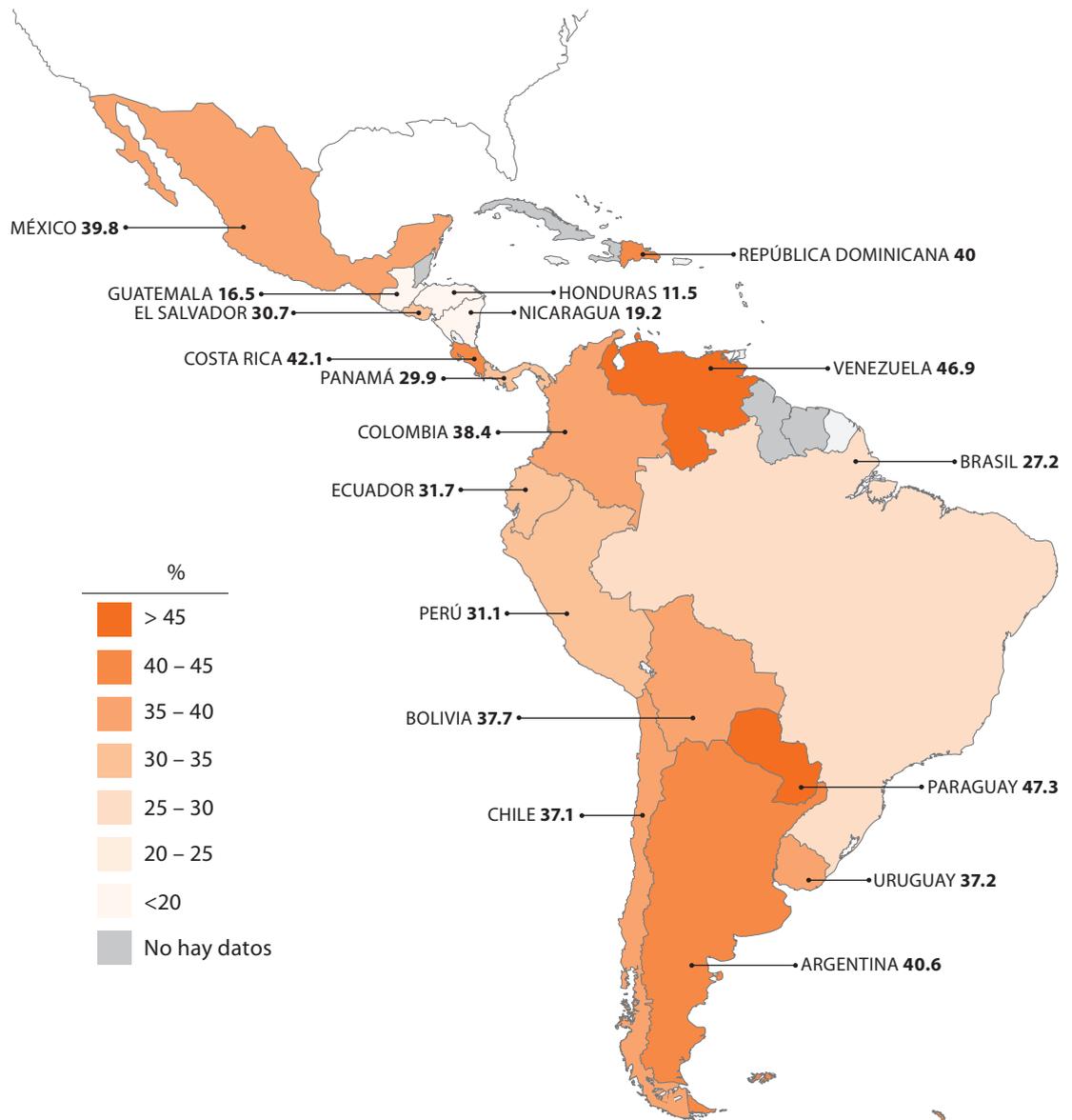
	POSTMATERIALISMO								
	Regiones en desarrollo			América Latina			Sudeste Asiático		
<b>Clase Baja</b>	-0.0312 [4.22]**			0.0004 [0.02]			-0.0097 [0.39]		
<b>Clase Media</b>		0.0226 [3.13]**			0.0125 [0.80]			0.0077 [0.32]	
<b>Clase Alta</b>			0.0562 [2.02]*			-0.2305 [2.94]**			0.0621 [0.69]
<b>Mujer</b>	-0.0206 [2.92]**	-0.0202 [2.87]**	-0.0196 [2.78]**	0.0121 [0.81]	0.0118 [0.79]	0.0122 [0.82]	-0.0531 [2.34]*	-0.0531 [2.34]*	-0.0527 [2.32]*
<b>Edad</b>	-0.0047 [17.13]**	-0.0047 [17.15]**	-0.0047 [17.12]**	-0.0018 [3.14]**	-0.0018 [3.18]**	-0.0017 [3.11]**	-0.0046 [4.74]**	-0.0046 [4.74]**	-0.0046 [4.73]**
<b>Soltero</b>	0.0755 [8.24]**	0.0756 [8.26]**	0.0756 [8.26]**	0.0616 [3.38]**	0.0611 [3.36]**	0.0630 [3.46]**	0.1311 [4.23]**	0.1313 [4.23]**	0.1314 [4.24]**
<b>Nivel Educativo</b>	0.0563 [34.15]**	0.0570 [34.80]**	0.0580 [36.42]**	0.1220 [33.19]**	0.1211 [33.16]**	0.1223 [34.76]**	0.0339 [5.95]**	0.0341 [6.02]**	0.0342 [6.17]**
<b>Trabaja tiempo completo</b>	-0.0009 [0.11]	-0.0008 [0.11]	-0.0012 [0.16]	0.0123 [0.74]	0.0124 [0.75]	0.0122 [0.74]	0.0623 [2.46]*	0.0620 [2.45]*	0.0615 [2.44]*
<b># Observaciones</b>	106839	106839	106839	24738	24738	24738	9157	9157	9157
<b>R-squared</b>	0.07	0.07	0.07	0.08	0.08	0.08	0.04	0.04	0.04

	Europa del Este			Medio Oriente			África Sub-Sahariana		
	<b>Clase Baja</b>	-0.0511 [3.26]**			-0.0807 [4.97]**			-0.0353 [2.45]*	
<b>Clase Media</b>	0.0588 [3.72]**			0.0343 [2.22]*			-0.0773 [5.26]**		
<b>Clase Alta</b>	0.2672 [3.44]**			0.0882 [1.69]			-0.0359 [0.82]		
<b>Mujer</b>	-0.0198 [1.35]	-0.0201 [1.37]	-0.0184 [1.25]	0.0016 [0.11]	0.0043 [0.29]	0.0057 [0.38]	-0.0355 [2.58]*	-0.0343 [2.49]*	-0.0350 [2.54]*
<b>Edad</b>	-0.0058 [10.91]**	-0.0058 [10.92]**	-0.0059 [11.12]**	-0.0048 [7.81]**	-0.0047 [7.78]**	-0.0047 [7.74]**	-0.0044 [7.33]**	-0.0042 [6.94]**	-0.0044 [7.23]**
<b>Soltero</b>	0.1390 [6.00]**	0.1411 [6.09]**	0.1410 [6.09]**	0.1254 [6.55]**	0.1262 [6.59]**	0.1256 [6.56]**	0.0141 [0.80]	0.0159 [0.91]	0.0142 [0.81]
<b>Nivel Educativo</b>	0.0602 [15.38]**	0.0601 [15.44]**	0.0625 [16.47]**	0.0671 [20.30]**	0.0691 [20.84]**	0.0705 [21.85]**	0.0139 [3.98]**	0.0203 [5.86]**	0.0164 [4.84]**
<b>Trabaja tiempo completo</b>	0.0449 [2.82]**	0.0436 [2.74]**	0.0456 [2.87]**	-0.0081 [0.48]	-0.0109 [0.64]	-0.0124 [0.73]	0.0392 [2.39]*	0.0354 [2.16]*	0.0384 [2.34]*
<b># Observaciones</b>	21202	21202	21202	26001	26001	26001	25741	25741	25741
<b>R-squared</b>	0.07	0.07	0.07	0.09	0.09	0.09	0.02	0.02	0.02

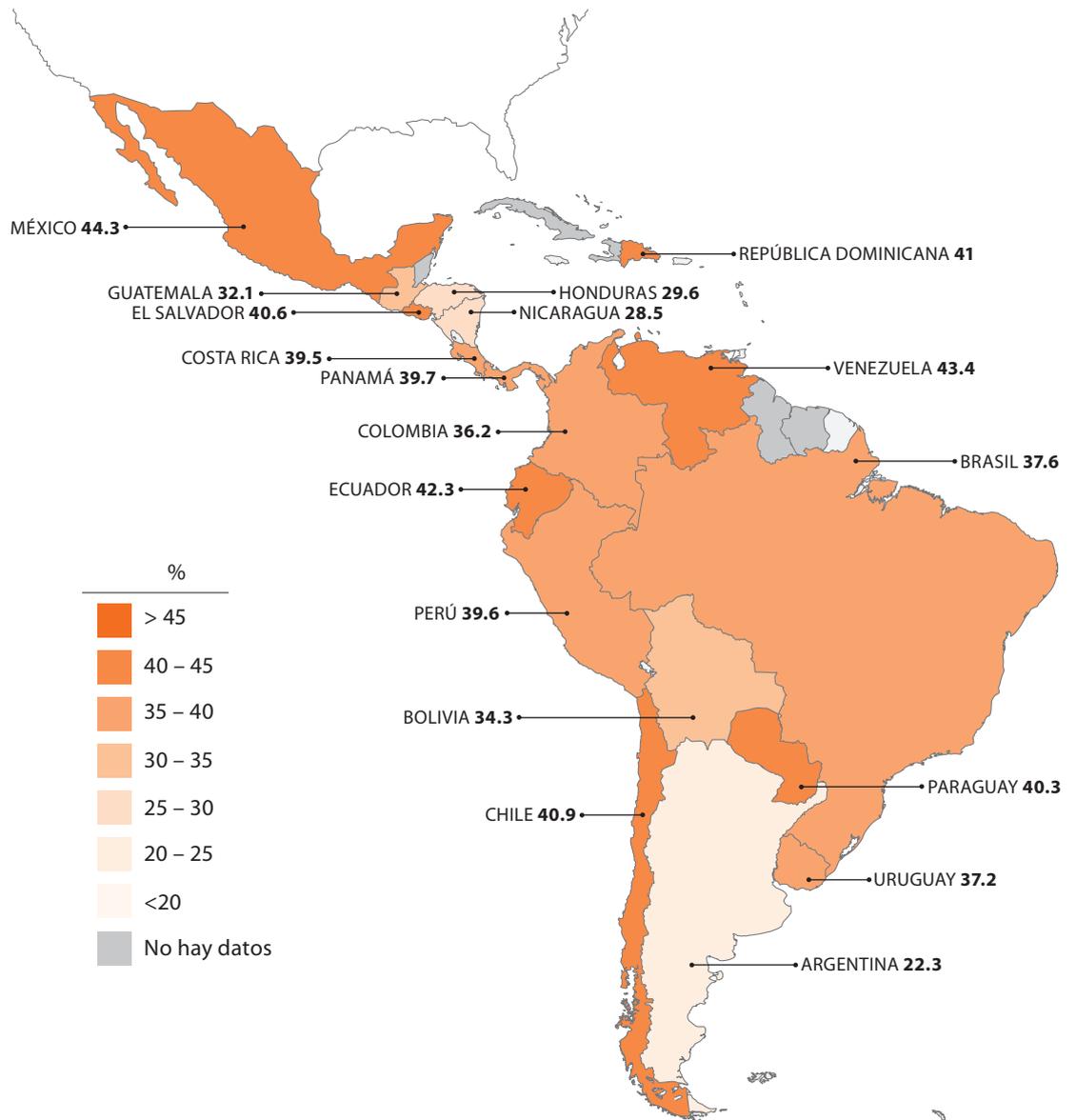
Modelo OLS estimado con constante. Estadísticos t robustos entre corchetes. \*, significativo al 5%; \*\*, significativo al 1%

**Anexo 3**  
**Mapas del tamaño de las clases sociales**  
**en América Latina**

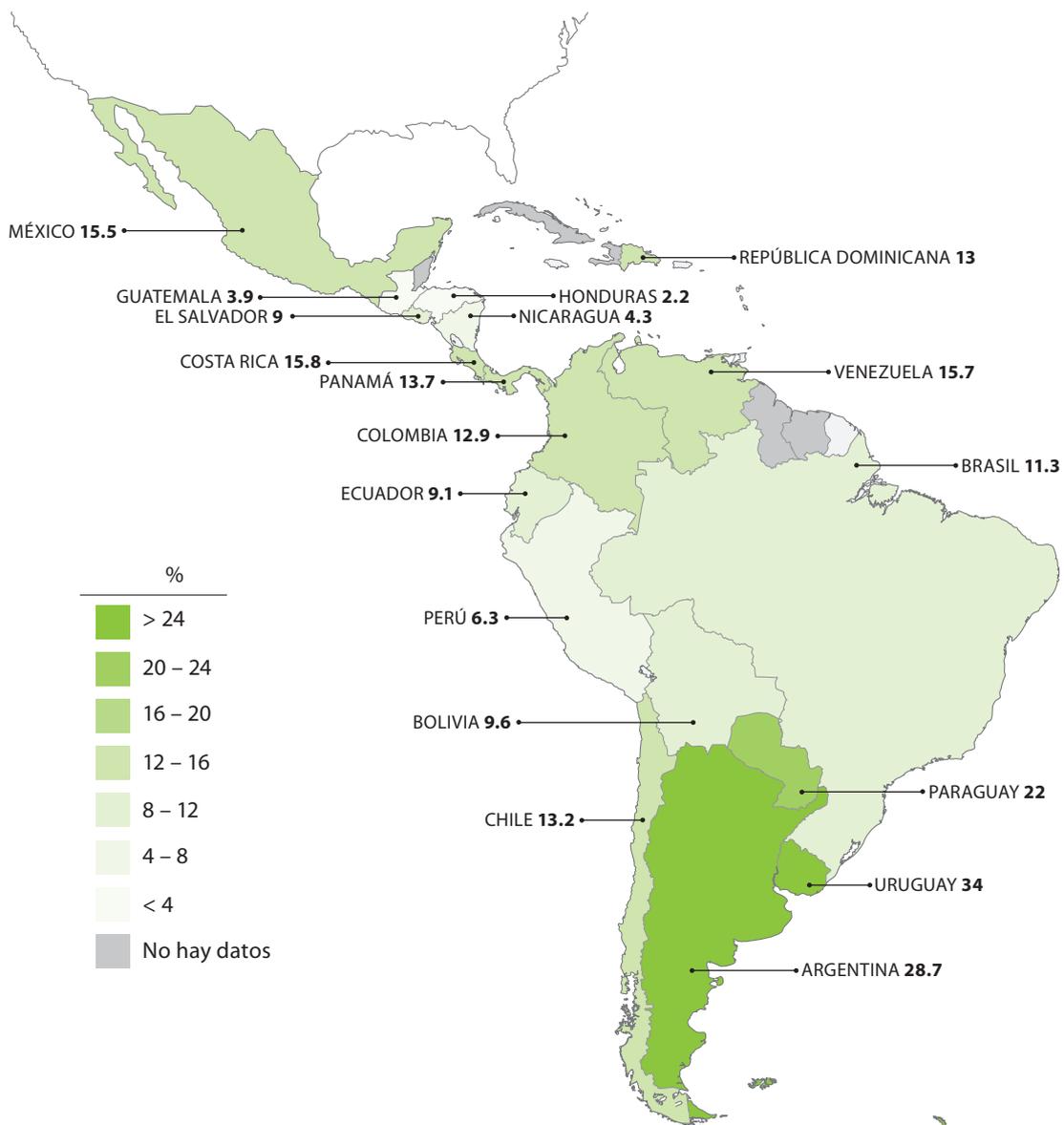
MAPA 1. TAMAÑO DE LA CLASE VULNERABLE DE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA (PRINCIPIOS DE 1990s)



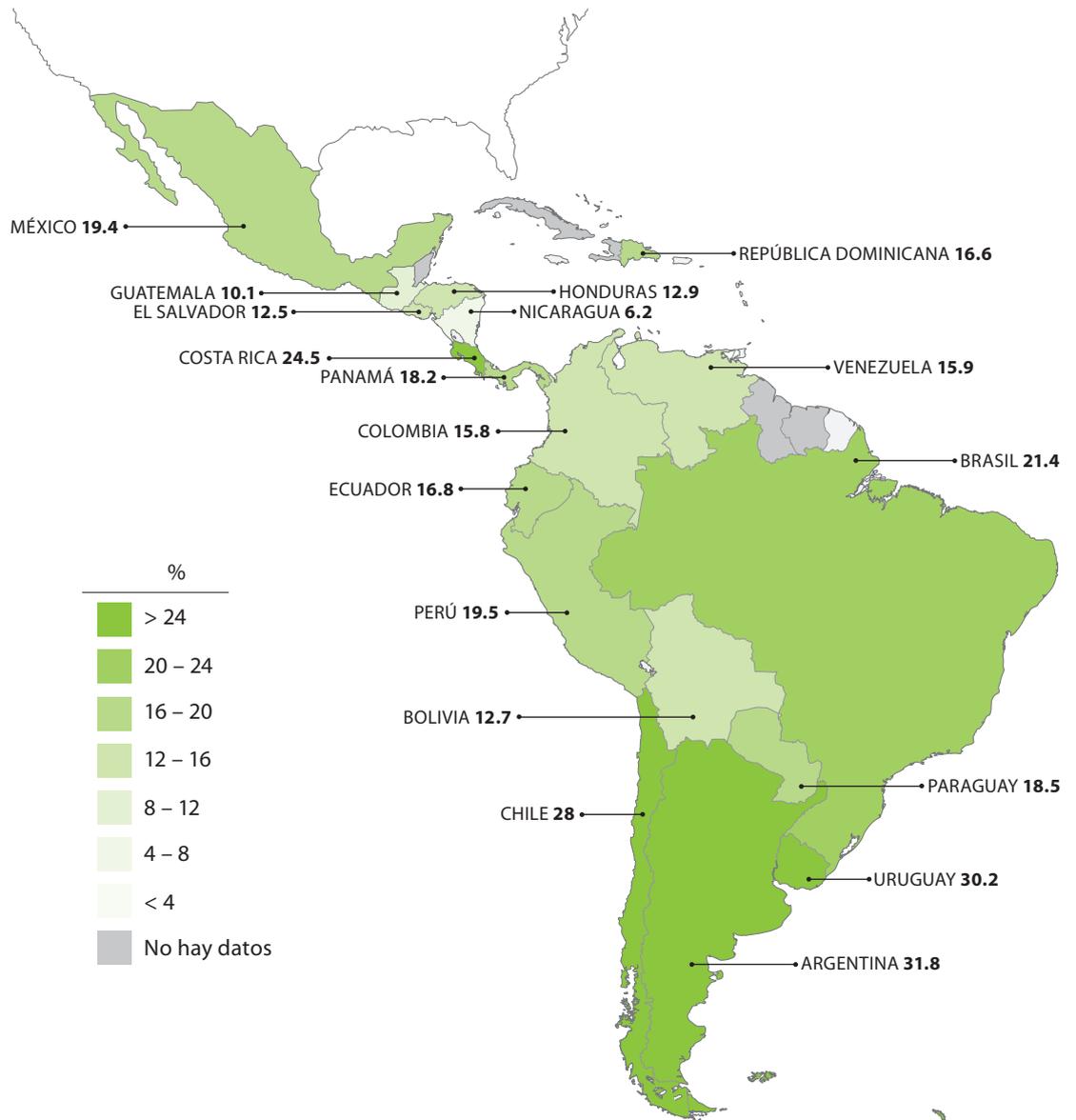
MAPA 2. TAMAÑO DE LA CLASE VULNERABLE DE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA (FINALES DE 2000s)



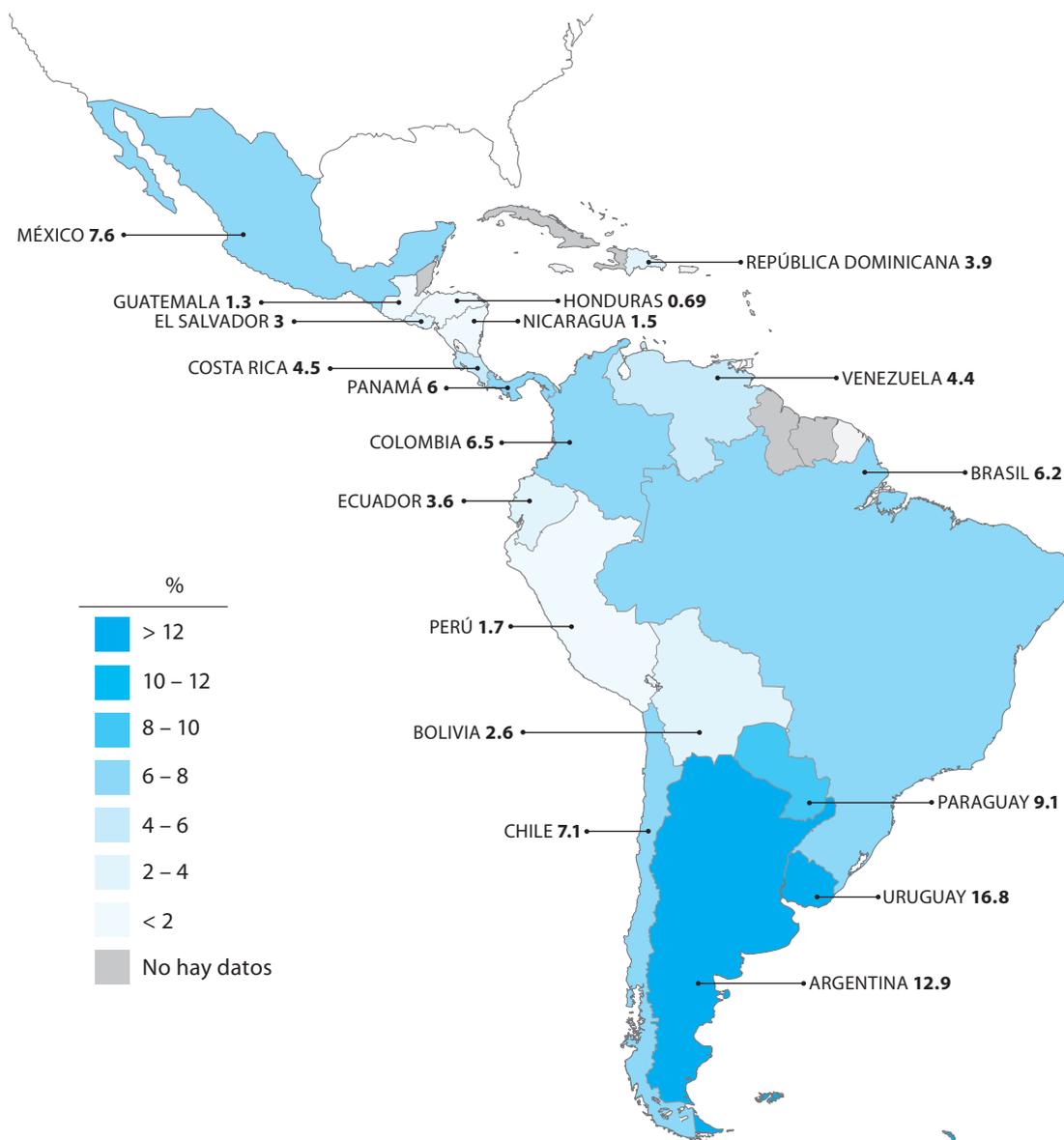
MAPA 3. TAMAÑO DE LA CLASE MEDIA BAJA DE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA (PRINCIPIOS DE 1990s)



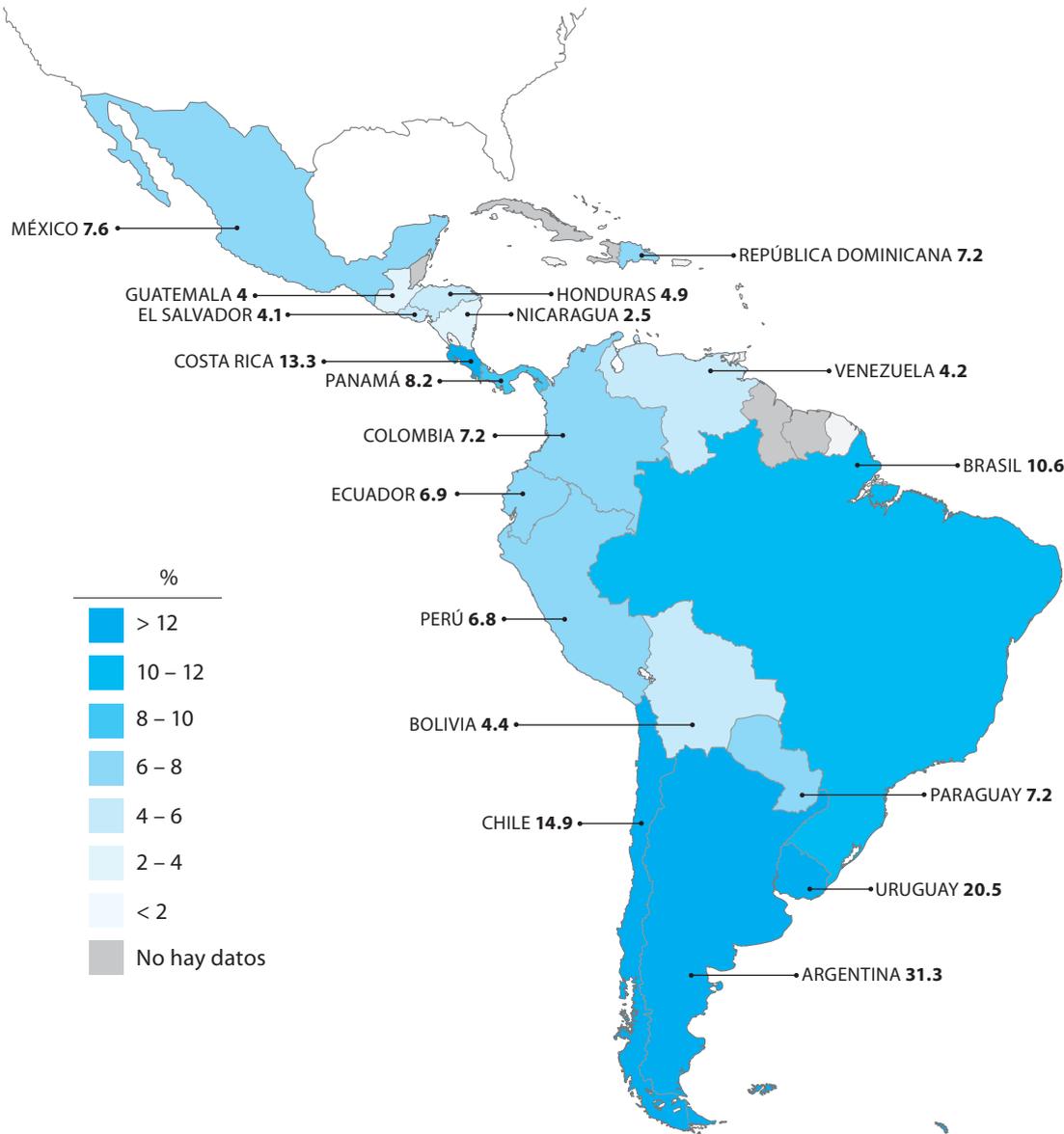
MAPA 4. TAMAÑO DE LA CLASE MEDIA BAJA DE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA (FINALES DE 2000s)



MAPA 5. TAMAÑO DE LA CLASE MEDIA ALTA DE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA (PRINCIPIOS DE 1990s)



MAPA 6. TAMAÑO DE LA CLASE MEDIA ALTA DE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA (FINALES DE 2000s)



El rápido crecimiento de la clase media ocurrido en América Latina en la última década, así como en otras regiones en desarrollo, ha renovado el interés sobre su impacto en el crecimiento económico y el cambio social. Sin embargo, ello contrasta con la ambigüedad y confusión con la cual se suele identificar y cuantificar la clase media. La mayoría de los estudios centran su atención en el factor del ingreso y carecen de evaluaciones sobre los valores y preferencias de las clases medias de América Latina; una dimensión que puede contribuir notablemente a comprender el fenómeno. El presente estudio intenta cuantificar la magnitud del fenómeno desde el punto de vista del ingreso pero también indaga en los determinantes subjetivos de la percepción de pertenencia a la clase media, así como en algunas dimensiones valorativas que la caracterizan.

## Serie políticas públicas y transformación productiva

“Políticas Públicas y Transformación Productiva” para América Latina consiste en una serie de documentos de política orientados a difundir experiencias y casos exitosos en América Latina como un instrumento de generación de conocimiento para la implementación de mejores prácticas en materia de desarrollo empresarial y transformación productiva. La Serie está dirigida a hacedores de política, agencias del sector público, cámaras empresariales, líderes políticos y agentes relevantes que participan en el proceso de diseño y ejecución de políticas públicas vinculadas al desarrollo productivo en los países de la región.