

LA MOVILIDAD ECONÓMICA Y EL CRECIMIENTO DE LA CLASE MEDIA EN AMÉRICA LATINA



FRANCISCO H. G. FERREIRA, JULIAN MESSINA,
JAMELE RIGOLINI, LUIS-FELIPE LÓPEZ-CALVA,
MARIA ANA LUGO, RENOS VAKIS



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

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

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



BANCO MUNDIAL
Washington, D.C.

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

Reservados algunos derechos.

1 2 3 4 16 15 14 13

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

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

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

Derechos y autorizaciones



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

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

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

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

ISBN (edición impresa): 978-0-8213-9752-7
ISBN (edición electrónica): 978-0-8213-9876-0
DOI: 10.1596/978-0-8213-9752-7

Diseño de la cubierta: Naylor Design.

Datos de la catalogación en la publicación de la Biblioteca del Congreso

Índice

<i>Prólogo</i>	<i>xi</i>
<i>Agradecimientos</i>	<i>xiii</i>
<i>Abreviaciones y siglas</i>	<i>xv</i>
Panorámica General	1
Una región de ingresos medios en vías de convertirse en una región de clase media	1
Una notable movilidad ascendente intrageneracional	4
De una generación a la siguiente, la movilidad sigue siendo baja	7
Una foto de la clase media en América Latina	10
La clase media y el contrato social	12
Notas	14
Bibliografía	15
1 Introducción	17
Los que ascienden y los que permanecen donde están en América Latina	19
El contexto amplio	20
En busca de las preguntas	23
Notas	24
Bibliografía	25
2 La movilidad económica y la clase media: Conceptos y medidas	27
Espacios, dominios y conceptos de movilidad económica	29
La definición de clase media	34
Los vínculos entre movilidad y dinámica de la clase media: un desglose por matriz	43
Notas	51
Bibliografía	52
3 La movilidad intergeneracional	55
Los niveles educativos: la importancia de los antecedentes de los padres	59
La importancia de los logros educativos	66

De la movilidad educativa a la movilidad de los ingresos	71
Las políticas y la movilidad educativa intergeneracional.	74
Conclusiones.	89
Notas	95
Bibliografía	96
4 La movilidad intrageneracional	101
La utilización de paneles sintéticos en el estudio de la movilidad a largo plazo	102
La movilidad del ingreso en América Latina: las últimas dos décadas	106
Aclaraciones: salir de la pobreza y entrar en la clase media	109
Los perfiles de movilidad: Ideas novedosas para las políticas	117
Conclusiones.	128
Anexo 4.1 Datos utilizados para las estimaciones de la movilidad intrageneracional . . .	134
Anexo 4.2 Estimaciones de movilidad intrageneracional regionales y por país, y descomposición mediante paneles sintéticos.	135
Notas	142
Bibliografía	142
5 El crecimiento de la clase media en América Latina y el Caribe.	145
La clase media en América Latina y el Caribe	146
Tendencias recientes en el crecimiento de la clase media.	147
Predicciones de disminución de la pobreza y crecimiento de la clase media	153
¿Quién es clase media en América Latina y el Caribe?	156
Perfiles de clase amplios de tres países seleccionados	156
Características de la clase media, países seleccionados.	158
Bibliografía	169
6 La clase media y el contrato social en América Latina	171
La clase media y el diseño de la política económica	172
Valores y creencias de las clases medias de América Latina	178
La superación de un contrato social fragmentado.	184
Notas	193
Bibliografía	193

Recuadros

3.1	La evaluación de la asociación del nivel socioeconómico entre generaciones	58
3.2	La movilidad de los ingresos en los países de altos ingresos.	73
3.3	Análisis de las políticas e instituciones y la movilidad intergeneracional entre diversos países	75
3.4	Préstamos estudiantiles en Chile. ¿El alivio de las dificultades de crédito es una buena política para cerrar la brecha de niveles educativos entre ricos y pobres?	78
3.5	Las transferencias condicionadas de efectivo y los resultados escolares de los alumnos	85
3.6	Sistemas de cheques en Chile y Colombia. ¿Han contribuido a mejorar los logros de los pobres?	88
4.1	Resultados existentes sobre la movilidad intrageneracional en América Latina.	103
4.2	Los costos del bienestar de la movilidad descendente en Nicaragua	117
4.3	“Conectando” con la movilidad a largo plazo: ¿Los teléfonos celulares han mejorado la movilidad en el Perú rural?	129
T4.1	Validación del enfoque para el caso de América Latina	132
5.1	El crecimiento (¿sostenible?) de la clase media brasileña	150
6.1	La desigualdad, el crecimiento y las instituciones	174

6.2	Una nueva base de datos sobre las clases medias del mundo	175
6.3	Estudio de los valores de la clase media	180
6.4	Individualización de los bienes públicos y falta de confianza institucional en República Dominicana	186

Gráficos

P.1	La distribución del ingreso en América Latina y el Caribe, 2009	3
P.2	Tendencias en las clases medias, vulnerabilidad y pobreza en América Latina y el Caribe, 1995–2009	3
P.3	La contribución del crecimiento y de la redistribución a la expansión de la clase media en América Latina y el Caribe, 1995–2010	5
P.4	Relación entre la educación de los padres y los años de escolarización de los hijos, en países seleccionados	8
P.5	Relaciones entre las puntuaciones promedio de los tests PISA y la movilidad intergeneracional en 65 países, 2009	8
P.6	Impacto de los antecedentes de los padres en la brecha educativa de los hijos a los 15 años en América Latina, 1995–2009	9
P.7	Relación entre la desigualdad de los ingresos y la inmovilidad intergeneracional	10
P.8	Años promedio de escolarización (entre 25 y 65 años) en países seleccionados de América Latina, por nivel de ingresos, c. 2009	11
1.1	Crecimiento anual promedio del PIB per cápita en América Latina y el Caribe, 2000–2010	21
1.2	Cambios en el índice de Gini, países seleccionados de América Latina, 2000–2010	22
1.3	Pobreza moderada y extrema en América Latina 1995–2010	23
2.1	Vulnerabilidad ante la pobreza basada en el ingreso en Chile, México y Perú en los años 2000	38
2.2	Distribución del estatus autodeclarado en México, 2007	40
2.3	Cuatro clases económicas, por distribución del ingreso, en países seleccionados de América Latina	42
2.4	Descomposición horizontal de la movilidad en Perú, 2004–06	44
2.5	Descomposición vertical de la movilidad en Perú, 2004–06	44
3.1	La asociación intergeneracional entre la educación de los padres y los ingresos de los hijos	56
3.2	Impacto de la educación de los padres en los años de educación de los hijos, países seleccionados	60
3.3	Evolución de la persistencia intergeneracional en la educación entre diferentes cohortes nacidas en siete países de América Latina: años 30–años 80	61
3.4	Evolución de la persistencia intergeneracional en la educación en diferentes cohortes nacidas en Perú y Colombia, años 1920–años 1980: Descomposición entre desigualdad de los padres y β	62
3.5	Brecha educativa promedio de los niños en América Latina, 1995–2009	63
3.6	Diferencias en la brecha educativa entre los quintiles de ingreso superior e inferior en América Latina, 1995–2009	63
3.7	Impacto de los antecedentes de los padres en la brecha educativa de los hijos a los 15 años en América Latina, 1995–2009	65
3.8	Impacto de la condición de minoría étnica en la brecha educativa de los hijos en Brasil, Ecuador y Guatemala	67
3.9	Influencia de los antecedentes de los padres en las puntuaciones de las pruebas PISA de los estudiantes de secundaria en diferentes países y economías	68
3.10	Relación entre las puntuaciones promedio de las pruebas PISA y la movilidad intergeneracional en 65 países y economías, 2009	69

3.11	Matriculación y desigualdades en las puntuaciones de las pruebas de comprensión lectora, países seleccionados, 2006	70
3.12	Elasticidad intergeneracional de los ingresos entre padres e hijos y su relación con la desigualdad de los ingresos	74
3.13	Impacto de los gastos en educación pública en la brecha educativa entre ricos y pobres	76
R3.4.1	Préstamos estudiantiles y matriculación escolar en Chile	79
3.14	Impacto directo y total de los antecedentes de los padres en las puntuaciones de las pruebas de los hijos	80
3.15	Diferencias en las características del colegio entre el quintil superior e inferior del ESCS.	81
3.16	Prácticas escolares y puntuaciones en la prueba de comprensión lectora para los valores altos y bajos de políticas seleccionadas	87
T3.1A	Tasas de matriculación escolar, países seleccionados de América Latina.	91
T3.1B	Desigualdades de las puntuaciones en la prueba de comprensión lectora de alumnos del sexto curso, países seleccionados de América Latina	93
T3.1C	Desigualdades de las puntuaciones en la prueba de comprensión lectora a los 15 años, países seleccionados de América Latina, 2009.	94
4.1	Los que caen, los que ascienden y los que permanecen donde están: la movilidad intrageneracional en América Latina por país	108
4.2	Movilidad intrageneracional en América Latina por país Cambio porcentual del ingreso mediano.	110
4.3	¿Movilidad para quién? Contribuciones a la movilidad general del nivel económico inicial en América Latina, por país	111
4.4	La movilidad ascendente para salir de la pobreza: origen y destino en Uruguay, 1989–2009.	112
4.5	Movilidad ascendente intrageneracional en América Latina: origen y destino, por país Ingreso medio 2005 US\$ PPP per cápita al día	113
4.6	Curvas de incidencia del crecimiento para Costa Rica y El Salvador utilizando información anónima y no anónima	114
4.7	Movilidad intrageneracional descendente hacia la pobreza y fuera de la clase media en América Latina, por país	115
4.8	Nuevo análisis de la movilidad descendente hacia la pobreza en América Latina, por país	116
4.9	Clase económica (hacia 2010) y características iniciales (hacia 1995) en América Latina, por país	118
4.10	Movilidad ascendente según las características iniciales en América Latina, por país	120
4.11	El crecimiento del PIB como un factor clave de la movilidad ascendente en América Latina	122
4.12	Movilidad por década en América Latina, años noventa vs. años 2000	123
4.13	La movilidad a lo largo del tiempo en América Latina, años noventa vs. años 2000	124
4.14	La movilidad ascendente y la desigualdad en América Latina: ¿se compensan?.	125
4.15	Los gastos en educación y la movilidad ascendente en América Latina	125
4.16	Los gastos de protección social totales y específicos y la movilidad ascendente en América Latina	126
4.17	La participación laboral femenina y la movilidad ascendente en América Latina	127
4.18	La informalidad y la movilidad ascendente en América Latina	127
R4.3.1	Los efectos de la cobertura de telefonía celular en la extrema pobreza en el Perú rural.	129

T4.1	Dinámica de la pobreza: datos de panel sintéticos vs. datos de panel reales para los umbrales de la pobreza alternativos en Perú, 2008 y 2009	133
5.1	Distribución del ingreso en América Latina y el Caribe, países seleccionados, 2009	147
5.2	Composición de clase en América Latina por percentil del ingreso, países seleccionados 2009.	148
5.3	Clase media, vulnerabilidad y tendencias de la pobreza en América Latina, 1995–2009.	149
5.4	Clase media vs. crecimiento económico en América Latina, países seleccionados 2000–10.	149
R5.1A	La clase media en Brasil bajo definiciones alternativas, 1990–2009	150
R5.1B	Créditos al consumo e hipotecarios en relación con el PIB en Brasil, 2001–09	151
5.5	Descomposición del crecimiento de la clase atribuible al aumento del ingreso vs. políticas redistributivas en América Latina por país, c.1995–2010	152
5.6	Previsiones de crecimiento de la clase media para América Latina, 2005–2030	154
5.7	Crecimiento de la clase media en los países BRIC, c.1980–2010	155
5.8	Previsiones de crecimiento de la clase media del mundo emergente, 2005–2030	156
5.9	Años promedio de escolarización (entre 25 y 65 años), países seleccionados de América Latina, por clase de ingreso, c. 2009	160
5.10	Porcentaje de hogares que viven en zonas urbanas por clase de ingreso, países seleccionados de América Latina, c. 2009	160
5.11	Porcentaje de adultos (entre 25 y 65 años) que viven en un municipio distinto del lugar de nacimiento por clase de ingreso, países seleccionados de América Latina c. 2009.	161
5.12	Participación laboral femenina por clase, entre 25 y 65 años, países seleccionados de América Latina, c. 2009	164
T5.1A	Tendencias de crecimiento de la clase media en Chile bajo dos definiciones absolutas, 1992–2009	165
T5.1B	Tendencias de la clase media en Perú y Argentina bajo definiciones absolutas y relativas, por percentil de ingreso, años noventa–años 2000	166
T5.1C	Comparación de la polarización del ingreso en países seleccionados del mundo	167
T5.1D	Ingreso medio por tipo de ocupación en Chile, 2009.	168
6.1	Educación, clase y valores, países seleccionados de América Latina, 2007	181
6.2	Ingreso versus valores específicos de cada país, países seleccionados de América Latina, 2007	185
R6.4	Propiedad de inversores eléctricos en la República Dominicana, 2010	186
6.3	Incidencia de clase de las políticas sociales, países seleccionados de América Latina, c. 2007–10	189
6.4	Incidencia del gasto en educación pública terciaria, países seleccionados de América Latina	190
6.5	Porcentaje de estudiantes entre 6 y 12 años matriculados en colegios privados por grupo de ingreso, países seleccionados de América Latina	190
6.6	Puntuaciones en las pruebas de comprensión lectora de sexto curso por grupo de ingreso, países seleccionados de América Latina, 2006	191
6.7	Ingresos fiscales por tipo, países seleccionados de América Latina, 1990–2010	192

Notas Técnicas

2.1	Conceptos y medidas de la movilidad	48
3.1	Estimaciones de la educación de los padres y logros de los alumnos	91
4.1	Paneles sintéticos que utilizan datos transversales repetidos	131
5.1	La clase media latinoamericana bajo definiciones alternativas.	165

Cuadros

1	Movilidad intrageneracional en América Latina a lo largo de los últimos 15 años (c. 1995–2010)	5
2.1	Cómo diferentes conceptos de movilidad clasifican la misma transformación de vectores	30
2.2	Conceptos y dominios clave de la movilidad considerados: la diagonal principal	33
2.3	Definiciones de la clase media basadas en el ingreso	36
2.4	Umbral de la clase media a partir del estatus de clase autodeclarado, países seleccionados de América Latina, 2007	40
2.5	Descomposición matricial de M3: Una representación esquemática	45
2.6	Descomposición matricial de M3 en Perú, 2004–06	46
T2.1	Funciones de movilidad de la muestra y representación gráfica de Perú, 2004–06 . . .	48
3.1	Relación entre la educación de los padres y la brecha educativa promedio de los hijos a los 15 años en América Latina, 1995 vs. 2009	64
3.2	Interacción de las prácticas escolares y antecedentes de los padres en las puntuaciones de las pruebas de comprensión lectora	86
4.1	La movilidad intrageneracional en América Latina en los últimos 15 años (c. 1995–2010)	107
4.2	Movilidad intrageneracional en América Latina por cambios en el ingreso mediano (circa 1995–2010)	108
4.3	La movilidad intrageneracional en América Latina por cambios en el ingreso mediano (circa 1995–2010)	109
A4.1	Bases de datos usadas y cobertura por país	134
A4.2A	Descomposición de la movilidad intrageneracional regional ponderada	135
A4.2B	Descomposición de la movilidad intrageneracional ponderada	135
A4.2C	La movilidad intrageneracional específica por país en América Latina	136
A4.2D	Descomposición de la movilidad intrageneracional específica por país en América Latina, por país	138
A4.2E	Descomposición de la movilidad intrageneracional ponderada específica por país en América Latina, por país.	140
5.1	Características promedio de clase en El Salvador, Panamá y Argentina, 2009–10. . .	157
5.2	Tendencias en las características de la clase media en América Latina (países agrupados), 1992–2009	158
5.3	Características promedio del hogar, países seleccionados de América Latina, c. 2009	159
5.4	Sector laboral por clase, entre 25 y 65 años, países seleccionados de América Latina, c. 2009.	162
5.5	Estatus laboral por clase, entre 25 y 65 años, países seleccionados de América Latina, c. 2009.	163
5.6	Empleo privado y público por clase, entre 25 y 64 años, países seleccionados de América Latina, c. 2009	164
6.1	Relación entre desarrollo económico e instituciones	176
6.2	El efecto de la clase media en los indicadores de política social, estructura económica y gobernanza	177

Prólogo

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

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

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

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

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

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

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

Hasan Tuluy
Vicepresidente
Región de América Latina y el Caribe

Agradecimientos

Este libro está dedicado a la memoria de Gonzalo Llorente.

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

El equipo tuvo la suerte de contar con los consejos y recomendaciones de nuestros distinguidos colegas revisores: François Bourguignon, Gary Fields, Philip Keefer y Ana Revenga, así como de un panel de asesores compuesto por Nancy Birdsall, Louise Cord y James Foster. Aunque agradecemos sinceramente los consejos recibidos, estos asesores y revisores no son responsables de los errores, omisiones o interpretaciones. También agradecemos las opiniones expertas de Barbara Bruns, Michael Crawford, Wendy Cunningham, Anna Fruttero, Rafael de Hoyos y Alex Solis.

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

Alberto Magnet estuvo a cargo de la traducción al español y Anna Sanz de Galdeano de la corrección. Agradecemos enormemente su excelente trabajo. Por último, agradecemos a Ruth Delgado, Erika Bazan Lavanda y Jacqueline Larrabure Rivero por su incansable apoyo en cuestiones administrativas.

Abreviaciones y siglas

CCT	Transferencia condicionada de efectivo
ELTI	Movilidad como igualadora de ingresos a largo plazo
ESCS	Nivel económico, social y cultural
GIC	Curva de incidencia del crecimiento
IMD	Movimiento direccional del ingreso
IMND	Movimiento no direccional del ingreso
Km(s)	Kilómetro(s)
MOI	Movilidad como independencia del origen
MP	Movimiento de participación
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
PIB	Producto interno bruto
PISA	Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos
PM	Movimiento posicional
PPP	Paridad de poder adquisitivo
SEDLAC	Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean (del Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales [CEDLAS] de la Universidad de la Plata en Argentina), y el Banco Mundial
SERCE	Segundo Estudio Regional, Comparativo y Explicativo
USAID	Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional
WDI	Indicadores del desarrollo mundial

Panorámica General

Tras décadas de estancamiento, la población de clase media en América Latina y el Caribe ha aumentado en un 50% —de 103 millones de personas en 2003 a 152 millones (o un 30% de la población del continente) en 2009. Durante este periodo, a medida que los ingresos de los hogares crecían y la desigualdad tendía a disminuir en la mayoría de los países, el porcentaje de la población pobre disminuyó notablemente, del 44% al 30%. En consecuencia, actualmente los porcentajes de la población de clase media y de pobres en América Latina están igualados. Esta situación contrasta con la que prevaleció (durante un largo periodo) hasta hace casi 10 años, cuando el porcentaje de pobres equivalía aproximadamente a 2,5 veces el de la clase media. Este estudio investiga la naturaleza, los determinantes y las posibles consecuencias de este extraordinario proceso de transformación social (ver gráficos P.1 y P.2).

Unos cambios tan grandes en el tamaño y la composición de las clases sociales deberían, por definición, apuntar hacia algún tipo de movilidad económica fundamental. Un número considerable de personas que eran pobres a finales de los años noventa han dejado de serlo. Otros, que todavía no eran clase media, ahora se han unido a sus filas.

Sin embargo, la movilidad social y económica no significa lo mismo para diferentes personas en diferentes contextos. En este informe se abordan los principales conceptos relativos a la movilidad social y se documentan las principales tendencias y hechos estilizados en América Latina y el Caribe en los últimos decenios, realizando comparaciones tanto entre generaciones como a lo largo del ciclo vital. Por otro lado, este estudio investiga el auge de la clase media de América Latina a lo largo de los últimos 10 a 15 años y analiza el tamaño, las características y la composición de este nuevo y fundamental grupo social. En un plano más especulativo, este informe también se plantea cómo esa clase media en auge podría llegar a transformar el contrato social en la región.

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

Definir la clase media no es un asunto trivial, y las alternativas dependen de la perspectiva del investigador. Por ejemplo, los sociólogos y los politólogos suelen definir la clase media en términos del nivel educativo (por ejemplo, un nivel de estudios superior a la secundaria), del empleo (normalmente no manual) o de la

propiedad de activos (que a su vez incluye la propiedad de bienes básicos duraderos o de una vivienda). Los economistas, en cambio, tienden a centrarse en el nivel de ingresos. Este estudio adopta una perspectiva económica, pero para llegar a una definición más robusta —menos arbitraria—, ancla la definición basada en los ingresos en el concepto fundamental de seguridad económica (entendida como una baja probabilidad de volver a caer en la pobreza). Los umbrales escogidos para el ingreso per cápita y la seguridad económica se desprenden del análisis de los datos para América Latina y, por lo tanto, se pueden aplicar a los países de ingresos medios en un sentido amplio.

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

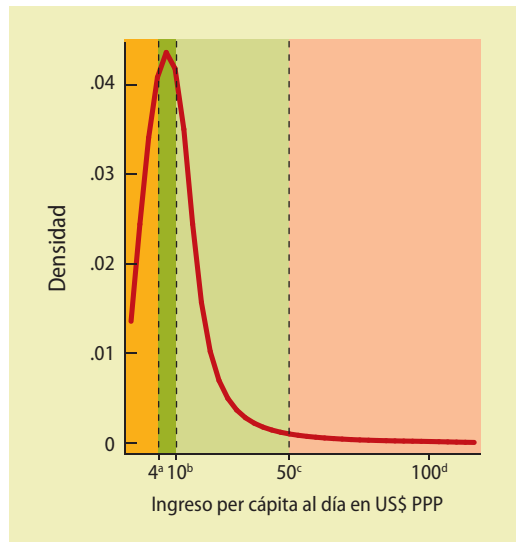
El concepto de seguridad económica es fundamental en nuestro enfoque porque uno de los rasgos que conforman el estatus de clase media es un cierto grado de estabilidad económica y la capacidad de superar las perturbaciones. Partimos de una probabilidad de caer en la pobreza a lo largo de un intervalo de 5 años del 10% (valor que se aproxima al promedio en países como Argentina, Colombia y Costa Rica) y establecemos

éste como el nivel máximo de inseguridad que puede razonablemente tolerar un hogar considerado de clase media. Para asignar esta probabilidad a un nivel de ingresos de los hogares, nos preguntamos —en aquellos países donde se dispone del tipo de datos adecuados— qué niveles de ingreso se asocian normalmente con ese nivel de inseguridad. Este ejercicio permite definir un umbral de ingresos de US\$10 al día al tipo de cambio de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPP, por sus siglas en inglés, Purchasing Power Parity) como el límite inferior de ingreso per cápita en los hogares de clase media.¹ El umbral superior de los ingresos de la clase media se fija en US\$50 per cápita al día, de acuerdo con las consideraciones que se desprenden de los datos de las encuestas analizadas. Según estos umbrales, una familia de cuatro personas se clasificaría como perteneciente a la clase media si sus ingresos anuales oscilaran entre US\$14.600 y US\$73.000.

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

Por encima del segmento vulnerable, cerca del 30% de la población de América Latina pertenece a la clase media (US\$10–US\$50 al día) y aproximadamente un 2% pertenece a la clase de ingresos superiores (que vive con más de US\$50 al día), y a ellos nos

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



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

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

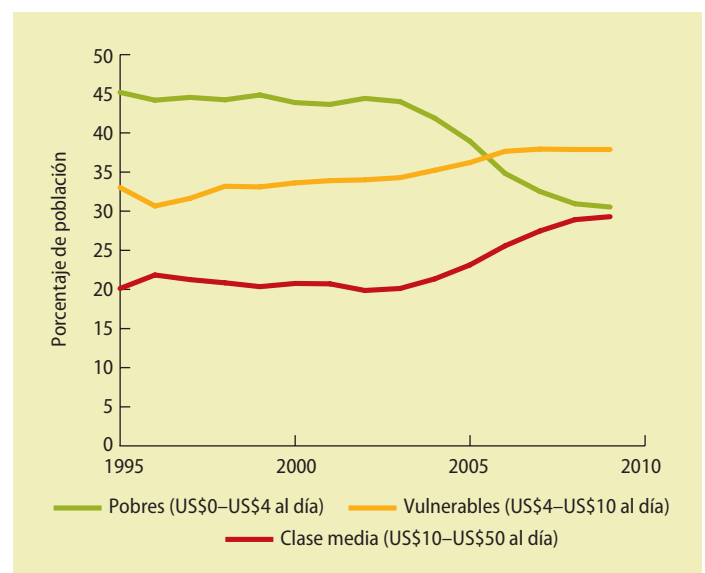
referiremos indistintamente como los ricos o la élite. El gráfico P.1, que se basa en datos de encuestas de hogares armonizadas de 15 países de América Latina y el Caribe —que representan al 86% de la población de la región y a 500 millones de personas— ilustra la distribución del ingreso a nivel continental e indica los tres umbrales clave de ingreso per cápita en nuestro análisis: el umbral de pobreza en US\$4 al día, el límite inferior de la clase media en US\$10 al día y su límite superior en US\$50 al día.²

El gráfico P.1 ilustra uno de los resultados clave de este estudio: si se adopta una definición de la clase media basada en el concepto de seguridad económica—y validada por autopercepciones—y se define un umbral de pobreza moderada estándar, en América Latina y el Caribe hay cuatro clases, no tres. Entre los pobres y la clase media hay un número considerable de personas que parecen llegar a fin de mes con suficiente

holgura como para que no se les incluya entre los pobres, pero que tampoco gozan de la seguridad económica que se requeriría para pertenecer a la clase media. A este grupo se le podría denominar de diversas maneras, como casi pobres o clase media-baja. Dado que, en virtud de nuestra definición de clase media, se trata de hogares con una probabilidad relativamente alta de vivir episodios de pobreza en el futuro, aquí se les denomina “vulnerables”.

Como se muestra en el gráfico P.1, en esta clase vulnerable se incluye al hogar modal en América Latina, es decir, aquel hogar cuyos ingresos aparecen con mayor frecuencia en la distribución de la renta. Y, como se muestra en el gráfico P.2, actualmente la clase vulnerable es la clase social más extendida en la región, pues representa al 38% de la población. Mientras que la pobreza disminuía y la clase media aumentaba durante la última década —llegando cada una hasta cerca del 30% de la población— la gran mayoría de

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



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

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

las familias en América Latina pertenecían a la clase de los vulnerables. Sin embargo, es indudable que la dinámica ilustrada en el gráfico P.2 es, en su conjunto, muy alentadora. Un continente donde los vulnerables constituyen el segmento más amplio de la población es mucho menos atractivo que un continente de clase media, pero es claramente mejor que un continente predominantemente pobre. Además, el panorama actual en la región es una realidad reciente y no tiene precedentes. Es el resultado de un proceso de transformación social que comenzó alrededor de 2003, y en esos años la movilidad social ascendente aumentó a un ritmo notable. Antes de 2005, como muestra el gráfico P.2, la pobreza seguía siendo la condición más frecuente en nuestra clasificación de cuatro grupos.

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

Estos dos factores —ingresos más altos y menos desigualdad de los ingresos— contribuyeron a la reducción de la pobreza y a la expansión de la clase media. Sin embargo, en términos estadísticos, el crecimiento económico (el aumento del ingreso per cápita promedio) jugó un rol mucho más importante, y a él se deben el 66% de la reducción de la pobreza y el 74% de la expansión de la clase media en los años 2000 (mientras que el resto está relacionado con cambios en la desigualdad). No obstante, como ilustra el gráfico

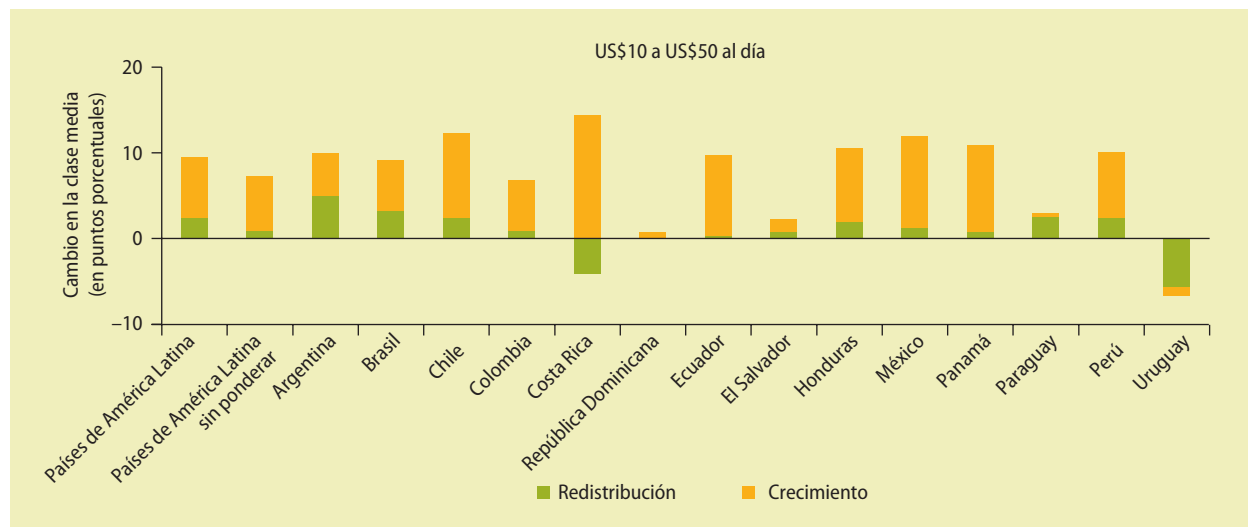
P.3, cuando se desglosan estos datos, el promedio oculta variaciones significativas entre los países de América Latina: por ejemplo, en Argentina y Brasil, la disminución de la desigualdad de los ingresos contribuyó sustancialmente a la expansión de la clase media.³

Una notable movilidad ascendente intrageneracional

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

Para desentrañar esta dinámica, utilizamos una medida de movilidad económica a lo largo del ciclo vital de una generación (movilidad intrageneracional) que resume el movimiento (*directional*) de los ingresos. En pocas palabras, esta medida de movimiento direccional de los ingresos recoge la tasa promedio de crecimiento de los ingresos específica de los hogares.⁴ Este índice de movilidad, bien conocido en la literatura académica, puede desglosarse en “ganadores” y “perdedores”, así como en función de la clase social inicial de cada hogar. Este desglose permite que se expresen diversas versiones de la medida en términos de *matrices de transición*, como se muestra en el cuadro P.1. Considerando que en la región rara vez existen

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



Fuente: Cálculos de los autores basados en datos de SEDLAC (Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean).
 Nota: PPP = Paridad del Poder Adquisitivo. Los ingresos per cápita de la clase media se expresan en US\$ por día del año 2005 al tipo de cambio PPP.

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

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

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

datos de seguimiento de los mismos individuos (es decir, datos de panel) durante largos periodos, se calculó la movilidad direccional de los ingresos utilizando paneles sintéticos, por lo cual aquí recogemos medidas conservadoras de la movilidad (es decir, sus valores mínimos).⁵

El cuadro P.1 proporciona un resumen de la movilidad económica intrageneracional entre aproximadamente 1995 y 2010 para el conjunto de América Latina. Los datos son

representativos de 18 países en la región. En cada celda se recoge el porcentaje de la población total que empezó en la fila de "origen" de la clase socioeconómica en 1995 y terminó en la columna de "destino" de la clase en 2010. Por ejemplo, la primera fila nos dice que, del 45,7% de la población que era pobre en 1995, menos de la mitad (22,5%) todavía era pobre en 2010, mientras que el resto fundamentalmente ascendió para convertirse en vulnerable (21%) y una minoría (2,2%) saltó

directamente a la clase media. De manera análoga, del 33,4% de la población que empezó como vulnerable en 1995, más de la mitad (18,2%) ascendió y pasó a pertenecer a la clase media.⁶

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

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

Naturalmente, estas estadísticas promedio, una vez más, ocultan variaciones considerables, tanto dentro de cada país como entre países. El alcance de la movilidad económica captado por nuestra medida del movimiento direccional de ingresos era mucho mayor en Brasil y Chile, por ejemplo, que en Guatemala o Paraguay. También se observó una variación en términos de los sectores donde estaba teniendo lugar la movilidad, a menudo relacionada con el nivel del ingreso per cápita del que se partía en cada país: mientras que la mayor parte de la movilidad en Ecuador y Perú se produjo entre los

que originariamente eran pobres, en Argentina y Uruguay —países que partían de un ingreso per cápita superior— la mayor parte de la movilidad estuvo protagonizada por los que originariamente eran vulnerables.

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

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

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

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

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

En este sentido, el principal mensaje de este informe es que, lamentablemente, a pesar del movimiento ascendente de los ingresos a lo largo de la vida de una generación, la movilidad intergeneracional sigue siendo limitada en América Latina. Puesto que en la mayoría de los países de la región los datos sobre los ingresos de los padres de

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

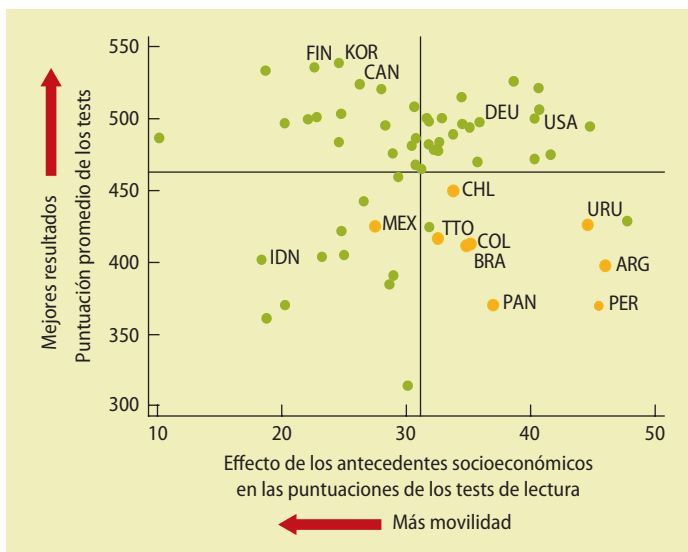
Un panorama similar, aunque con contrastes menos marcados, emerge cuando se considera el efecto de los antecedentes de los padres (medido por un índice de estatus socioeconómico) en los logros de los alumnos, medidos por las puntuaciones en los tests estandarizados de los exámenes del Programa para la evaluación internacional de alumnos (PISA), ilustrados en el gráfico P.5.⁸ La mayoría de países de América Latina para los cuales hay datos relevantes disponibles también aparecen hacia la derecha de la distribución del cálculo de ese impacto, lo que sugiere que los antecedentes familiares constituyen un determinante más importante del aprendizaje de los alumnos en América Latina que en otras regiones. Sin embargo, hay más variación en estas estimaciones que en los valores relacionados con los logros mostrados en el gráfico P.4: en México, por ejemplo, parece haber una relación más pequeña entre los antecedentes de los padres y los resultados de los tests PISA que en otros países de América Latina o en varios países de otras regiones. No obstante, hay un aspecto crucial, y es que

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



Fuente: Cálculos de los autores basados en datos extraídos de Hertz et al. 2007.
 Nota: Las barras representan el impacto que un aumento equivalente a una desviación estándar en los años de escolarización de los padres tiene sobre los años de escolarización de los hijos. El impacto corresponde a un promedio para las cohortes nacidas entre 1930 y 1980.

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



Fuente: Datos PISA del año 2009.
 Nota: PISA = Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos. El efecto de los antecedentes socioeconómicos sobre los resultados en los tests de lectura se ha calculado utilizando el índice PISA de estatus económico, social y cultural (el índice ESCS). La línea horizontal representa la puntuación media en la muestra. La línea vertical representa el efecto medio de los antecedentes socioeconómicos sobre las puntuaciones en la muestra.

la mayoría de países de América Latina muestran no sólo una movilidad intergeneracional más baja en logros educativos sino también unos niveles muy bajos de aprendizaje de los alumnos. Se trata, pues, de una combinación desafortunada que deja un amplio campo de acción para las intervenciones de las políticas en este ámbito.

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

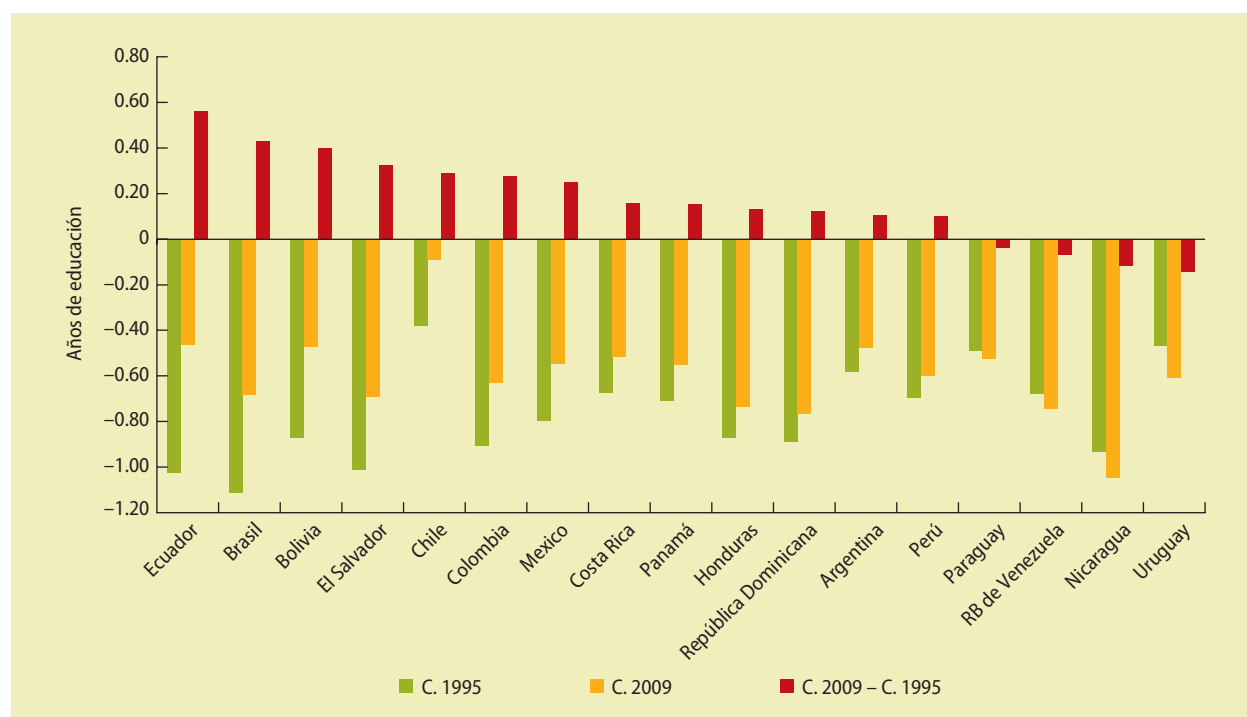
a los que van los pobres, en términos de su dirección, de rendición de cuentas, de su infraestructura física y de su calidad docente. Evidentemente, más allá de estos aspectos, la situación socioeconómica de los padres también influye en los resultados cognitivos de los hijos a través de una mejor alimentación, de una exposición a un vocabulario más rico, de diferencias en la estimulación cognitiva, los recursos materiales en el hogar, etc.

Es posible albergar esperanzas de que estos niveles abismalmente bajos de movilidad intergeneracional en América Latina —es decir, altos niveles de desigualdad de oportunidades— empiecen a cambiar. De hecho, la movilidad intergeneracional en los niveles educativos parece haber aumentado a lo largo de la última década en la mayor parte de la región. El gráfico P.6 muestra

estimaciones del efecto de un cambio equivalente a una desviación estándar en la educación de los padres en la brecha de escolarización de los hijos (es decir, en la diferencia entre el curso más alto al que el alumno podría estar asistiendo en circunstancias normales y el último curso, o curso actual, al que realmente asiste) en 1995 y 2009. Las barras rojas muestran que las diferencias son positivas y sustanciales en la mayoría de países de América Latina, y sugieren una tendencia general a la mejoría. Si bien esto es alentador, el resultado está limitado a los niveles educativos. No hay una evidencia clara de mejoras similares en los logros educativos y, por lo tanto, no hay motivos para declararse satisfechos.

¿Qué probabilidad hay de que estas medidas de (baja) movilidad educativa

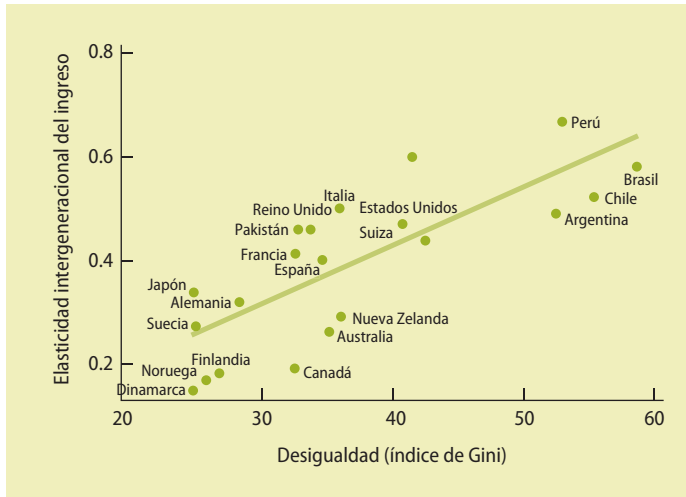
GRÁFICO P.6 Impacto de los antecedentes de los padres en la brecha educativa de los hijos a los 15 años en América Latina, 1995–2009



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

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

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



Fuente: Corak 2012.

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

En resumen, los niveles empecinadamente bajos de movilidad intergeneracional en la región dibujan un contraste con el fuerte aumento reciente en la movilidad intrageneracional. El panorama general de la movilidad económica en América Latina es, por lo tanto, un panorama diverso. La movilidad entre generaciones —en el sentido de que los resultados personales son independientes de los antecedentes familiares y del origen social— sigue siendo un objetivo esquivo. En términos intergeneracionales, América Latina no es una sociedad móvil, y las señales

de que se está convirtiendo en una sociedad algo más móvil son vacilantes y, hasta ahora, se limitan a los niveles educativos. Este panorama coincide con lo que se sabe acerca del alto nivel de desigualdad de oportunidades que sigue caracterizando a la región.

Una foto de la clase media en América Latina

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

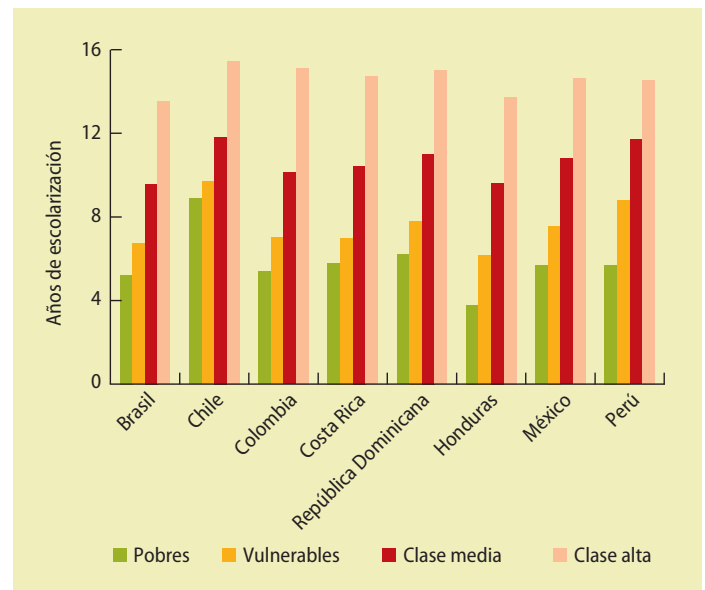
En términos de sectores de actividad económica, se encuentra frecuentemente a los trabajadores de clase media en el sector de los servicios, entre ellos la salud, la educación y los servicios públicos, pero los empleos en la producción manufacturera son más frecuentes en la clase media (y entre los vulnerables) que entre los pobres o los ricos. No hay evidencias de que la clase media sea demasiado dependiente de —o esté empleada por— el sector público. En la mayoría de países

de América Latina para los cuales existen datos, el empleo en el sector público es más frecuente entre los ricos que en la clase media (aunque México y Perú son excepciones). El sector público emplea a más de una cuarta parte de los trabajadores de clase media en sólo un país: Honduras. Por lo tanto, parecería que la imagen popular de una clase media constituida por empresarios intrépidos (que crean sus propias pequeñas empresas y ascienden por sus propios y escasos medios) o por burócratas perezosos (que viven cómodamente de un salario del gobierno) es inexacta. Normalmente, el trabajador de clase media en América Latina es un trabajador de los servicios razonablemente educado, empleado por una empresa privada con un contrato formal, es decir, con un contrato que le da derecho a prestaciones sociales, en una zona urbana.

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

En resumen, a pesar de que hay visibles variaciones en el perfil de la clase media de un país a otro, predominan las similitudes: la clase media presenta un conjunto de patrones demográficos y socioeconómicos distintivos en casi todos los países de América Latina. ¿Acaso significaría esto que la clase media también comparte sistemáticamente opiniones y creencias acerca de la sociedad

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



Fuente: Birdsall 2012.

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

que difieren de las de otros grupos? Nuestra investigación sugiere que éste no es el caso.

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

tener que ver específicamente con la condición de clase media. Es más, en general, los ingresos y la condición de clase contribuyen a explicar sólo una pequeña parte de la diversidad global en materia de valores.

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

La clase media y el contrato social

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

En un sentido amplio, un “contrato social” puede entenderse como la combinación de acuerdos implícitos y explícitos que determinan lo que cada grupo contribuye al Estado y lo que recibe de él. A grandes rasgos, el contrato social de América Latina en la segunda mitad del siglo XX se caracterizó por un Estado pequeño al que la elite (y la pequeña clase media a ella unida) contribuía con impuestos bajos y del que se beneficiaba en gran parte mediante un conjunto “truncado” de beneficios en efectivo, como pensiones de jubilación, indemnizaciones por despido, etc., a los cuales sólo tenían derecho los trabajadores formales del sector privado.⁹ Quedaba, pues, poca cosa para proporcionar servicios públicos de alta calidad en los sectores de la educación, la salud, las

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

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

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

América Latina, según se observa todavía, la propiedad privada de generadores de electricidad aumenta con los ingresos del hogar. Lo mismo es válido para la seguridad pública, ya que en varios países en la región la seguridad privada en condominios cerrados no es una realidad infrecuente.

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

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

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

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

Incorporar el objetivo de igualdad de oportunidades más explícitamente en las políticas públicas. Esto es fundamental para asegurar que las clases medias sientan que viven en una sociedad donde esforzarse merece la pena y los méritos son recompensados en lugar de una sociedad que tiende a favorecer a los grupos privilegiados. También

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

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

Romper el círculo vicioso de los impuestos bajos y la mala calidad de los servicios públicos que lleva a las clases medias y altas

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

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

Notas

1. Este umbral de los ingresos más bajos fue validado independientemente por un enfoque alternativo, basado en autopercepciones de pertenencia a una clase, que fue aplicado de forma separada a cinco países: Brasil, Chile,

- Colombia, México y Perú. Los detalles metodológicos de ambos enfoques están documentados en el capítulo 2 del informe principal y en sus referencias bibliográficas.
2. Como es bien sabido, las encuestas de hogares en las que se basa el gráfico P.1 sufren habitualmente de inexactitudes y sesgos de no respuesta que las hacen no representativas de la cola superior de la distribución. Por lo tanto, nos mostramos prudentes en nuestro análisis de los “ricos” en nuestra muestra.
 3. Como se ha detallado en el Capítulo 5, este desglose corresponde al período 1995–2010.
 4. Dado que se otorga un peso igual a la tasa de crecimiento de cada hogar, el promedio de los índices de crecimiento no es lo mismo que el aumento del promedio de los ingresos. Este último comprende ponderaciones de los ingresos, mientras que el primero utiliza ponderaciones de población.
 5. Nuestra medida de la movilidad direccional se aplica a un conjunto de “paneles sintéticos” elaborados a partir de las encuestas de hogares transversales repetidas en la región. Una advertencia fundamental es que los procedimientos estadísticos utilizados para elaborar estos paneles sintéticos sólo pueden generar estimaciones de los valores máximos y mínimos de la movilidad en lugar de cifras exactas. La mayor parte del análisis en este informe se concentra en las estimaciones de los valores mínimos, que proporcionan una visión conservadora de la movilidad en cualquier dirección. Por lo tanto, en nuestros resultados, es probable que tanto la movilidad ascendente como la descendente estén subestimadas.
 6. La fila de abajo no se corresponde exactamente con las cifras utilizadas anteriormente en el gráfico P.1 debido a las diferencias de las muestras tanto entre países como entre años. Por otro lado, el cuadro P.1 reúne la clase media y la elite en una sola clase. A pesar de las diferencias muestrales, el panorama general es consistente con el análisis transversal descrito en los párrafos precedentes.
 7. Los conceptos de igualdad y desigualdad de oportunidades son cada vez más importantes para el trabajo del Banco Mundial en América Latina. Ver, por ejemplo, el Informe sobre el desarrollo mundial 2006: Equidad y desarrollo (Banco Mundial 2006), el estudio regional sobre la medición de la desigualdad de oportunidades en América Latina y el Caribe (Barros *et al.* 2009) y las referencias en esos dos volúmenes.
 8. El Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (PISA) de la OCDE produce un conjunto de encuestas a nivel de escuela en las que se miden los logros cognitivos de muestras de alumnos en varios países a través de tests estandarizados y que recopilan información razonablemente comparable acerca de las familias de los alumnos y los colegios a los que asisten.
 9. El secuestro de los sistemas de seguridad social de América Latina por parte de los trabajadores del sector formal (en gran medida más acomodados), que propicia la exclusión de la mayoría de los pobres del continente fue descrita como un “estado de bienestar truncado” en un informe regional previo en esta serie, *La desigualdad en América Latina: ¿ruptura con la historia?* (de Ferranti *et al.* 2004).
 10. En 2010, el total de los ingresos impositivos en Brasil fue de 33,6% del PIB, mientras que en Argentina la cifra fue de 33,3%.

Bibliografía

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

Educational Inequality: International Comparisons and Fifty-Year Trends." *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 7 (2).
SEDLAC (Base de datos socioeconómicos para América Latina y el Caribe). 2011. Base de

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

Introducción

1

La vida de Isabel no se parece en nada a las telenovelas que le gusta mirar por la noche. Para empezar, lleva veinte años casada con el mismo hombre, Roberto. Ella y su marido no son dueños de un vehículo importado ni viven en un apartamento con vistas al mar en Ipanema. Pero, aunque le gusta soñar con algunos de los aspectos más sofisticados de la vida propios de una telenovela brasileña, Isabel sabe que a su familia —al igual que a su país— las cosas le van bien en los últimos tiempos.

Isabel, Roberto y su única hija, Patricia, viven en Presidente Prudente, una ciudad de unos 210.000 habitantes a 580 kilómetros (kms.) al oeste de Sao Paulo, Brasil. Son auténticos habitantes de la zona. Los dos nacieron allí y el padre de Isabel, ya fallecido, era dueño de una pequeña *padaria* (panadería) en uno de los barrios residenciales más antiguos de la ciudad. Solía decir que la apertura de la panadería en 1952 fue el cuarto día más feliz de su vida, sólo después del día de su boda y de los nacimientos de Isabel y su hermano. Tanto el padre como la madre de Isabel terminaron la educación secundaria y la alentaron a cursar estudios universitarios en una institución de la zona. La familia nunca vivió en la pobreza durante su infancia.

A sus 50 años, Isabel es maestra en un centro infantil privado en su propio barrio. Roberto es gerente de ventas en una tienda del barrio de maquinaria agrícola que vende cosechadoras, tractores y otros equipos destinados a las plantaciones de caña de azúcar que han surgido por todas partes en la región occidental del estado de Sao Paulo, plantaciones que suministran etanol a todo el país. Juntos, en 2010 ganaron US \$4.380 al mes al tipo de cambio PPP.¹ Para la familia de tres personas, esto significa un ingreso anual de US\$52.560. Ha sido suficiente para pagar la matrícula del colegio privado de Patricia, del cual se acaba de graduar (a los 18 años, se ha matriculado en la Universidad del Estado de Sao Paulo —UNESP—, una excelente universidad con sede en su propia ciudad, para estudiar ciencias veterinarias). Aunque a la familia no se le ocurriría pensar en su ingreso en términos diarios, su ingreso per cápita al día fue de US\$48 PPP —unos ingresos que los sitúan cerca de la franja superior de lo que en este trabajo se considerará la clase media de América Latina en 2010.

No hay que ir demasiado lejos para encontrar niveles de vida diferentes. Fabiano e Irene viven en la pequeña ciudad de Quatá, unos 80 kms. al este de la casa de Isabel. Tienen

dos hijos, Marisa y Ricardo. A diferencia de Isabel, Irene no nació en el estado de Sao Paulo, sino en Santa Quitéria, en el estado de Maranhao, en el noreste brasileño, en 1971. Su padre no acabó la escuela primaria y su madre no tuvo ningún tipo de escolarización. Respondiendo a la demanda de mano de obra agrícola en el floreciente sudeste, se mudaron al estado de Sao Paulo a mediados de los años setenta, cuando Irene era todavía pequeña. Una vez allí, Irene fue a un colegio público y completó los ocho años de escuela primaria. A sus 39 años, trabaja media jornada de camarera en una cafetería local. No tiene una *carteira de trabalho* (documentos formales necesarios para trabajar) y gana un poco más de US\$200.

Fabiano trabaja como peón en uno de los grandes *engenhos* (plantaciones) de caña de azúcar. Durante la mayor parte de su vida laboral, él también era un trabajador informal y, cuando comenzó a trabajar, todavía cortaban la caña a mano. Desde entonces, ha aprendido a manejar los tractores y a operar otras maquinarias. Además, en 2007, los dueños de la plantación decidieron regularizar a la mayoría de sus trabajadores. Fabiano gana actualmente dos salarios mínimos y tiene derecho a vacaciones pagadas y a una pensión mínima.² A pesar de que la familia ganó mucho menos en 1995, las cosas no han dejado de mejorar desde entonces. Marisa, que ya tiene 15 años, va a la escuela pública local, y los planes son que el próximo año comience la escuela secundaria. Será la primera de su familia en hacerlo. Juntando los dos salarios mínimos más los ingresos de Irene en la cafetería, la familia tiene unos ingresos mensuales de US\$730 y unos ingresos anuales de US\$8.760.

Como Irene y Fabiano saben instintivamente, esto no basta para formar parte de la nueva clase media brasileña, de la que oyen hablar cada vez más en las noticias por la noche. Sin embargo, cuando Irene recuerda su infancia en Maranhao, en una casa sin electricidad y a veces sin suficiente comida para ella y sus tres hermanos y hermanas, reconoce que las cosas han mejorado. Si su infancia en Maranhao, o la de algunos de sus

sobrinos y sobrinas que todavía viven en el norte, era sinónimo de pobreza, entonces su propia familia ya no es pobre. Todavía no pertenecen a la clase media, pero han logrado salir de la pobreza real. Los últimos años en Quatá han sido buenos. Fabiano está orgulloso de sus documentos de trabajo oficiales y las propinas de Irene han aumentado en términos generales, lo mismo que el precio internacional del azúcar (aunque ella probablemente estaba demasiado ocupada para pensar en esa correlación).

Ahora que Marisa ha prometido seguir en la escuela el próximo año, la única preocupación verdadera que mantiene a Irene despierta por las noches es el temor de que su jefe en la cafetería decida algún día reemplazarla por una trabajadora más joven que tenga más energía. La relativa y modesta dicha de la familia no sobreviviría a una catástrofe como esa. La vulnerabilidad, más que la extrema pobreza, es su azote de todos los días. La familia de la camarera tiene un ingreso per cápita diario de US\$6 PPP, es decir, la octava parte de lo que gana Isabel (la maestra del centro infantil) y su familia, pero un 50% más que la línea de la pobreza per cápita internacional de US\$4 al día que suele aplicarse en América Latina y el Caribe (Banco Mundial 2011).

A diferencia de Irene, que no se lo puede permitir, Isabel va a la manicura regularmente en un pequeño salón de belleza cerca de la escuela infantil. Su manicura favorita es Sonia y las dos mujeres se ven con suficiente frecuencia como para que Isabel lo sepa todo de la vida de Sonia. Ésta nació en 1978 y se graduó de la escuela secundaria a los 18 años. Tuvo a su único hijo, Pedro, poco después, pero nunca se casó y es madre soltera. Pedro lleva el nombre de su abuelo materno, un obrero de la construcción que trabajó duro toda su vida y cuyos escasos ingresos apenas eran suficientes para mantener a sus cuatro hijos y a su mujer, ama de casa.

Debido a la escasez de escuelas infantiles, los tiempos fueron difíciles para Sonia después de los 20 años. Dejó a su hijo con su abuela y trabajó sobre todo como dependienta en una tienda. El salario mínimo que ganaba

era justo lo suficiente para que ella y su hijo se mantuvieran por encima del umbral de la pobreza. Cuando Pedro creció y empezó a ir al colegio, el esforzado trabajo y la dedicación de Sonia dieron sus frutos. Al ver la cantidad de nuevos centros de belleza que se abrían para servir a la clientela cada vez más numerosa de señoras acomodadas en Presidente Prudente, siguió un curso de manicura y pedicura y consiguió el trabajo que tiene actualmente. Entre la pequeña pensión mensual que el tribunal obliga a pagar al padre de Pedro y su salario en el salón, Sonia gana un poco más de US\$709 PPP al mes y tiene unos ingresos anuales familiares de US\$9.490. Dado que la suya es una familia de dos personas, esto equivale a un ingreso per cápita diario de US\$13, más del doble de lo que la camarera Irene y su familia tienen para vivir, pero sólo una cuarta parte del monto equivalente de su clienta, Isabel. En virtud de estos números, aunque Sonia no pertenecía a la clase media en los años noventa, ahora sí que pertenece.

Los que ascienden y los que permanecen donde están en América Latina

Aunque estas tres familias son imaginarias, también son sumamente plausibles en el sentido de que sus características (ingresos, tamaño de las familias, niveles educativos y empleo) coinciden con las de las familias “típicas” de sus respectivos grupos sociales.³ Sus historias han sido escogidas para ilustrar tanto el amplio tema de este volumen —la compleja relación entre la movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina— como los matices y aparentes contradicciones que marcan esa relación.

Estas tres familias vivían mejor en 2010 que sus padres 30 o 40 años antes, pero sus antecedentes familiares aún influyen decisivamente en lo que son actualmente: era muy difícil imaginar a un hijo de los padres de Irene viviendo como Isabel y Roberto (la maestra de escuela infantil y el gerente de ventas) o viceversa. Las tres familias también han ganado en ingresos reales a lo largo del último decenio, permitiendo a la familia más

rica (Isabel y Roberto) permanecer cómodamente en lo alto de la clase media en expansión en Brasil, y a Sonia y a su hijo ingresar en esta clase por abajo. También hemos visto a Irene y Fabiano, la esforzada pareja de Quatá, cruzar ese umbral imaginario (el umbral de la pobreza) que separa a los pobres de los no pobres. Ellos no dieron un salto milagroso desde la pobreza a la clase media —una hazaña que, como veremos, han logrado relativamente pocas personas en el continente. Al contrario, Fabiano e Irene ahora viven en un grupo intermedio definido fundamentalmente por su vulnerabilidad. Puede que no lo sepan, pero se encuentran muy cerca de la moda de la distribución del ingreso en América Latina.

Como este volumen demostrará, estas familias imaginarias que viven en el estado de Sao Paulo, en el sudeste de Brasil, son típicas de tres de los cuatro grandes grupos que constituyen el grueso de la población de América Latina en términos de su movilidad económica durante los años 2000. Dos grandes grupos de “ascendentes” quedan ilustrados por la pareja camarera-peón agrícola, que se desplazan de la pobreza a la vulnerabilidad, y por la manicura y su hijo, que se desplazan de la vulnerabilidad a la clase media. La pareja maestra de escuela infantil/ gerente de ventas y su hija ilustran uno de los dos grandes grupos de “los que permanecen”, es decir, aquellos que han seguido formando parte de la clase media a lo largo del periodo. Por último, el cuarto gran tipo de familia, que no hemos nombrado, habría empezado siendo pobre y habría seguido siendo pobre a lo largo del periodo. En cierto sentido, esta última historia menos feliz, es la de los hermanos y hermanas de Irene que se quedaron en Maranhao. Aunque siguen siendo pobres, incluso ellos habrán vivido algún progreso del que puedan dar cuenta. Es muy probable que actualmente sean beneficiarios de “Bolsa Familia”, un programa de bienestar social que llega a los menos favorecidos en Brasil, y que el hambre pura y dura (que no era rara en tiempos de sus padres) sea ahora poco habitual.

Las tres familias también ejemplifican algunos de los temas que aparecerán

recurrentemente a lo largo de este trabajo: las tres son familias muy pequeñas, según los estándares históricos, pero bastante típicas de sus grupos sociales en el Brasil de hoy.⁴ En relación con la disminución de la fertilidad y el tamaño de la familia, y con el mejor nivel educativo, constatamos una participación creciente de las mujeres en el mercado laboral. Ninguna de nuestras tres mujeres protagonistas decidió quedarse en casa con sus hijos como lo había hecho la madre de Sonia. Los cambios en el empleo (incluido el movimiento hacia el trabajo más intensivo en capital y tecnología en la agricultura) y el acceso cada vez mayor al empleo formal también han sido importantes. Incluso el vínculo entre estas mejores oportunidades de empleo y el crecimiento económico de la región —posiblemente alimentado en parte por el alza de los precios de las materias primas— no es del todo ficticio.

Como dan a entender estas historias ilustrativas, la movilidad económica y las transformaciones resultantes en el tamaño y la composición de las clases sociales configuran un complejo conjunto de temas. Se producen cambios, tanto de una generación a otra, como a lo largo del ciclo vital. Hay umbrales que definen a los pobres y a la clase media. Hay causas y correlaciones asociadas a los mencionados cambios, tanto en el nivel microeconómico del hogar como en un nivel más agregado. Y es muy posible que estos cambios tengan una trascendencia en el futuro.

Antes de que podamos ahondar en la comprensión de estos problemas, tenemos que recordar el contexto del cambio social de los años 2000 y formular las preguntas precisas a las que queremos responder en este volumen. Ese contexto es el objeto de la próxima sección. Por último, en “Buscando las preguntas” resumimos los principales objetivos del informe en términos de las preguntas que vamos a formular.

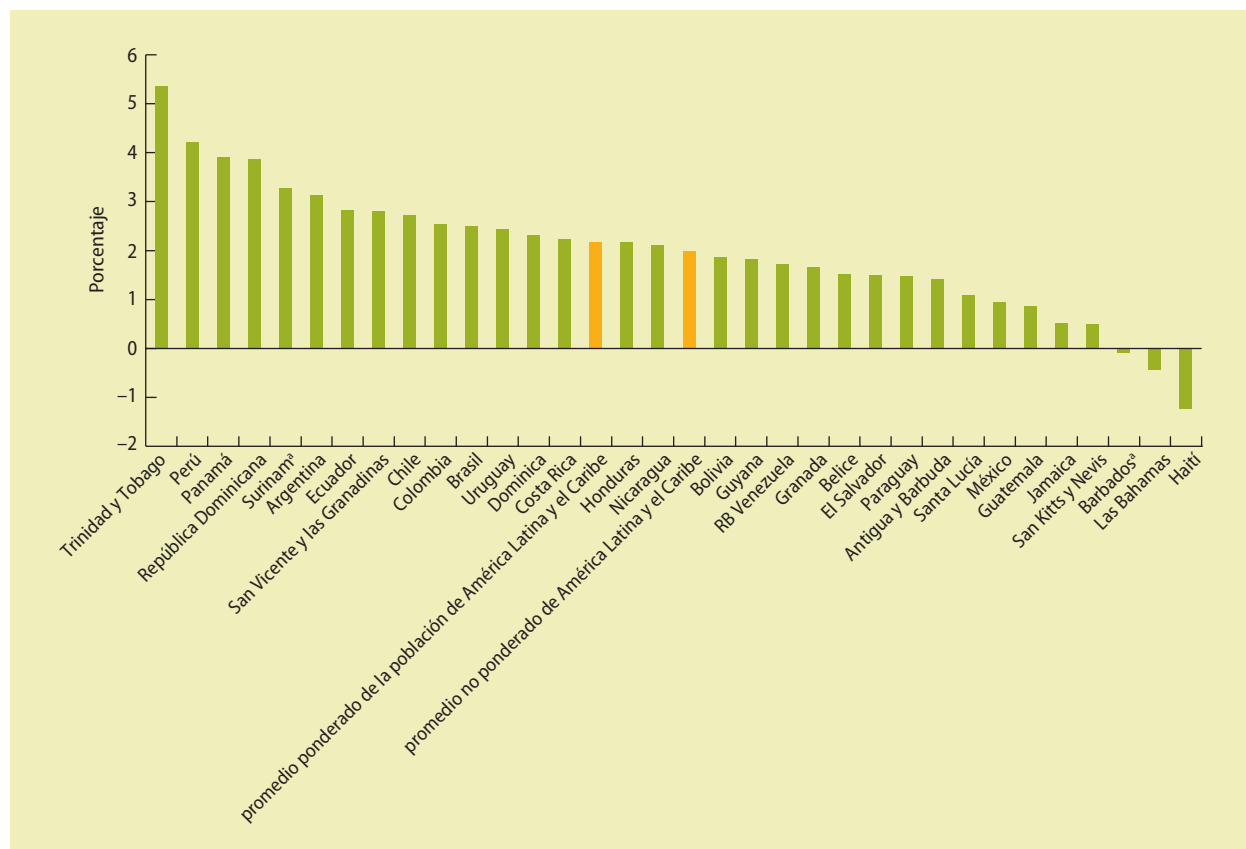
El contexto amplio

El crecimiento económico en la zona de Presidente Prudente durante 2000–2010 mejoró

las condiciones de los trabajos agrícolas de Fabiano y abrió nuevas oportunidades para Sonia, la manicura. Es uno de los principales motivos por los que la década pasada fue buena para nuestras tres familias.

Si nos desplazamos de lo ilustrativo a lo estadístico, en términos generales los años 2000 también fueron una buena década para América Latina. A pesar del comienzo de la crisis financiera global a finales de 2008, el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita del continente aumentó a un ritmo promedio del 2,2% anual entre 2000 y 2010.⁵ En seis países (entre los que se encuentran Argentina, la República Dominicana, Panamá y Perú), las tasas de crecimiento anuales por encima del 3% per cápita se sucedieron durante este periodo. A pesar de que no es de ninguna manera un crecimiento estelar si se compara con el de China (cuyo promedio de crecimiento anual durante el mismo periodo fue del 9,6%) e India (cuyo promedio fue del 5,7%) o con el de los tigres del este asiático en los años noventa, representa una mejora considerable de las tasas de crecimiento anuales promedio de la región en los años ochenta (–0,2%) y en los noventa (1,2%). El gráfico 1.1 muestra la distribución de las tasas de crecimiento anual del PIB per cápita para los 32 países en la región de América Latina y el Caribe, así como los promedios simples y ponderados por la población de la región.

Es fácil olvidar el poder transformador del crecimiento económico total en la mejora de los niveles de vida: con un promedio de crecimiento de 4,2% anual, el ingreso per cápita promedio del PIB en Perú aumentó de US\$5.543 PPP en 2000 a US\$8.555 PPP en 2010. Sin embargo, en los años 2000 al crecimiento económico se añadió otro logro, todavía más raro: en la mayoría de los países de América Latina donde hay datos disponibles disminuyó la desigualdad de los ingresos. El coeficiente de Gini, una de las medidas de la desigualdad más habitualmente utilizadas, disminuyó en 12 de los 15 países incluidos en el gráfico 1.2. Estas disminuciones fueron todas estadísticamente significativas y su magnitud no es trivial: la disminución promedio total entre 2000 y 2010 en los 12

GRÁFICO 1.1 Crecimiento anual promedio del PIB per cápita en América Latina y el Caribe, 2000–2010

Fuente: Indicadores del desarrollo mundial, Banco Mundial.

Nota: El PIB es medido utilizando el tipo de cambio de paridad del poder adquisitivo.
a. Año fiscal 2009.

países donde se redujo la desigualdad fue de 5 puntos Gini. Para los 15 países donde había datos disponibles, la disminución fue de 3,5 puntos Gini.

La desigualdad disminuyó en las tres economías más grandes de la región (Brasil, México y Argentina) en 5, 7 y 6 puntos Gini respectivamente. Como señalan Barros *et al.* (2010) para el caso de Brasil, este proceso fue el resultado de combinar tasas de crecimiento sostenidas, al estilo alemán, para el 10% superior de la distribución del ingreso con tasas de crecimiento al estilo chino para el 10% inferior a lo largo de un periodo de 10 años.⁶ No se puede dejar de recalcar la importancia de este logro: desde que hay datos disponibles de las encuestas de los

hogares en los años setenta (y algunos datos sugieren que desde mucho antes), América Latina ha sido la región con más desigualdad del mundo, sólo comparable a la de ciertos países del África subsahariana.

En la actualidad, esto sigue siendo verdad. Aparte de Sudáfrica y Swazilandia, todos los demás países con los diez coeficientes de Gini más altos para 2008–2010 en la base de datos de los *Indicadores del desarrollo mundial* (WDI, por sus siglas en inglés, *World Development Indicators*) se encuentran en América Latina.⁷ Pero, así como los periodos de estabilidad habían alternado históricamente con los de crecimiento de la desigualdad, no existen registros de un periodo anterior que den cuenta de una disminución igual

GRÁFICO 1.2 Cambios en el índice de Gini, países seleccionados de América Latina, 2000–2010

Fuente: Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean (SEDLAC), gráfico 1.2 actualizado en López-Calva y Lustig 2010.

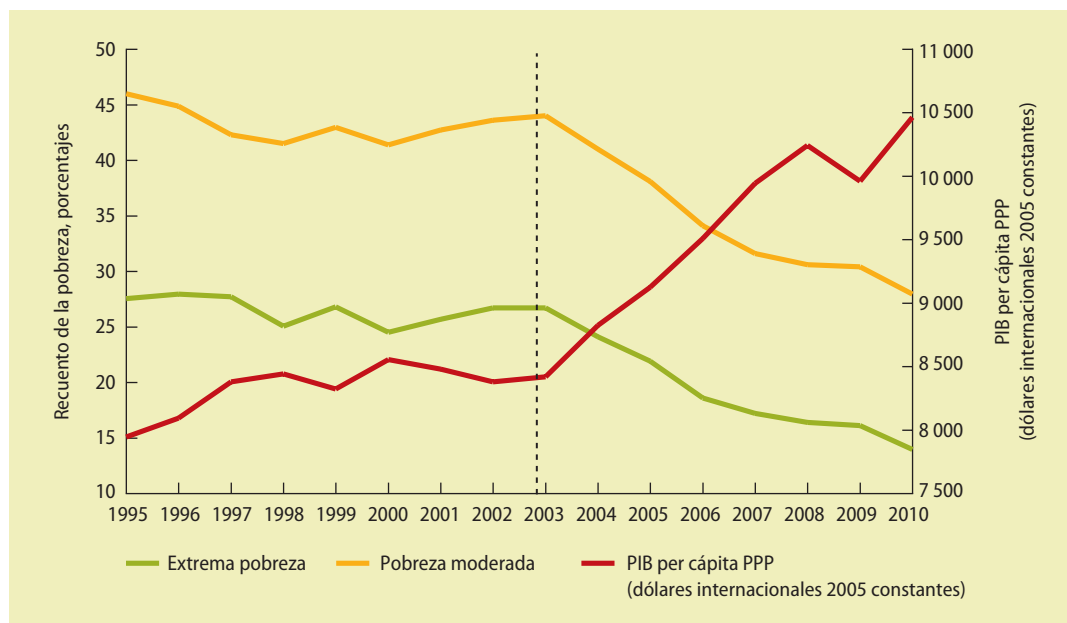
Nota: El coeficiente de Gini es una medida de la desigualdad utilizada habitualmente, y se puede definir como la mitad de la diferencia media relativa. Un coeficiente de Gini de cero expresa una igualdad perfecta (todos tienen exactamente el mismo ingreso), mientras que un Gini de uno expresa una desigualdad máxima (una persona tiene todos los ingresos).

de amplia y sostenida en la desigualdad de los ingresos en la región. La misma base de datos del WDI incluye seis países de América Latina entre aquellos con las diez disminuciones más grandes del coeficiente de Gini entre 2000 y 2010.⁸ El panorama de la dinámica de la desigualdad en América Latina durante 2000–2010 despierta emociones contradictorias: los niveles siguen siendo inaceptablemente altos, pero los cambios son innegables y apuntan en la dirección correcta.

Naturalmente, la combinación del crecimiento económico sostenido (pese a que distó de ser espectacular) y la disminución de la desigualdad dieron como resultado una caída considerable en las cifras de pobreza absoluta. La incidencia de la pobreza moderada en América Latina disminuyó del 44,4% en 2000 al 28% en 2010, a pesar de la crisis financiera global en los dos últimos años de la década (Banco Mundial, 2011). Esta

disminución de la pobreza implica que había 50 millones menos de latinoamericanos que vivían en la pobreza en 2010 en comparación con 10 años antes.⁹ Si se compara con 2003, la disminución en cifras absolutas es aún mayor: 75 millones.

Este resultado contrasta con otros significativamente peores obtenidos durante las dos décadas anteriores. En la década perdida de los años ochenta, la pobreza moderada en América Latina aumentó sustancialmente. Incluso los años noventa estuvieron marcados en gran parte por el estancamiento, con un índice de pobreza que al final de la década se situaba en el 43%. Sucedió algo realmente diferente en los años 2000, y el gráfico 1.3 ilustra con claridad la ruptura estructural en las tendencias de reducción de la pobreza en América Latina a la vuelta del milenio. El año 2003 destaca como el punto de ruptura de la serie.

GRÁFICO 1.3 Pobreza moderada y extrema en América Latina 1995–2010

Fuente: Banco Mundial 2011.

Nota: PIB = Producto interno bruto. PPP = Paridad del poder adquisitivo.

En busca de las preguntas

Cuando la pobreza se reduce en casi una tercera parte en 10 años —o en un 13% de la población— es probable que se esté produciendo un verdadero cambio social. ¿Qué ocurre con todas aquellas personas que ya no son oficialmente pobres? ¿Se han integrado todos en la clase media emergente de América Latina de la que tanto oímos hablar? ¿Cómo se puede definir esa clase media? ¿Empieza donde termina la pobreza, en el umbral de US\$4 al día? ¿Dónde acaba la “clase media” y comienza la “elite”? ¿Significan estas disminuciones en la pobreza y desigualdad, combinadas con una clase media en aumento, que América Latina se ha convertido en un conjunto de sociedades más móviles? ¿Cómo se puede medir adecuadamente esa movilidad y qué presagia para el futuro de la región?

Este volumen está motivado por estas preguntas sobre el cambio social en América Latina en un contexto de crecimiento razonablemente sostenido y de una disminución

de la desigualdad económica, con la consiguiente reducción de la pobreza y el crecimiento de la clase media. Concretamente, planteamos las siguientes preguntas:

- Entre los numerosos conceptos, aspectos y medidas de la movilidad económica disponibles en la literatura, ¿cuáles son los más apropiados para medir el alcance de la movilidad en América Latina en los años 2000?
- ¿Cuál es la mejor manera de definir la clase media —un concepto complejo, abordado de manera diferente por diferentes disciplinas y, dentro de cada una de estas, de manera heterogénea— en este continente y en este momento de la historia?
- Cuando se comparan unas generaciones con otras, ¿qué grado de movilidad existe actualmente en América Latina? ¿Qué importancia tienen los padres en la determinación de las posibilidades de éxito de una persona, incluso en estos tiempos prometedores? ¿Existe alguna evidencia

de cambios en esos patrones de persistencia intergeneracional?

- ¿Y cuánta movilidad existe a lo largo de la vida de los individuos? Mas allá de las cifras destacadas sobre crecimiento económico, disminución de la pobreza y crecimiento de las clases medias, hay familias de carne y hueso en América Latina que deben de estar progresando económicamente. ¿Quiénes son? ¿Cuántos se desplazan y cruzan las barreras de clase? ¿Cuán vulnerables siguen siendo ante los giros de la suerte?
- Una vez que se alcanza un acuerdo sobre la definición de clase media, ¿cómo ha evolucionado a lo largo de la última década, aproximadamente? ¿Cómo han cambiado su tamaño y composición? ¿Son estos cambios diferentes de un país a otro? ¿Qué aspecto tiene la nueva clase media en América Latina?
- Por último, ¿cuáles son las implicaciones de estos cambios sociales (y del crecimiento de la clase media en especial) para el futuro del contrato social de América Latina? ¿Hay alguna evidencia de que la clase media tenga valores o creencias especiales que puedan procurar una mayor estabilidad, mejores políticas y un progreso económico más acelerado? ¿Puede anclarse a un contrato social cohesionador bajo el cual se paguen los impuestos y exista una demanda de servicios públicos de calidad que sea satisfecha, de manera que aquellos que han quedado atrás tengan alguna posibilidad de hacer su propio viaje hacia la salida de la pobreza?

El volumen está estructurado en torno a estos seis grupos de preguntas. El capítulo 2, “La movilidad económica y la clase media: conceptos y medidas”, aborda los temas conceptuales y las definiciones. En concreto, analiza los diferentes conceptos de movilidad y las diferentes definiciones de la clase media y expone los argumentos que sustentan la elección de conceptos y medidas utilizados en los capítulos posteriores. A pesar de que el capítulo 2 es importante para una

comprensión cabal de nuestro enfoque, también es algo más árido y más técnico que el resto del informe, y puede que algunos lectores prefieran prescindir de su lectura.

El capítulo 3, “La movilidad intergeneracional”, repasa la evidencia sobre la movilidad intergeneracional en América Latina, en parte a partir de la literatura existente y en parte basándose en trabajos originales.

El capítulo 4, “La movilidad intrageneracional”, se apoya en técnicas de paneles sintéticos para arrojar luz sobre el alcance de la movilidad —considerada fundamentalmente como crecimiento de los ingresos de los hogares individuales— a lo largo del ciclo vital. En el cuarto capítulo, se presta especial atención a los movimientos que van de una clase a otra: por ejemplo, salir de la pobreza e ingresar en la clase media, o entrar y salir del grupo vulnerable que se sitúa entre estas dos.

El capítulo 5, “El crecimiento de la clase media en América Latina y el Caribe”, aborda las tendencias cuantitativas en el tamaño y la composición de la clase media en América Latina y describe su perfil actual.

El capítulo 6, “La clase media y el contrato social en América Latina”, aborda ciertas evidencias internacionales sobre la asociación hecha entre el tamaño de la clase media y las opciones de las políticas, y se pregunta si esas asociaciones podrían ser válidas para América Latina. En este capítulo también se reflexiona sobre las evidencias de las encuestas que versan sobre los valores y creencias de los individuos pertenecientes a diferentes grupos sociales, y se analizan sus implicaciones para el futuro del contrato social en la región.

Notas

1. Si fueran personas reales, Isabel y Roberto pensarían naturalmente en términos de *reais* brasileños. Sin embargo, dado que son personajes ficticios en este volumen técnico sobre la movilidad económica y la clase media en América Latina, utilizamos dólares al tipo de cambio PPP para comparar los ingresos a lo largo del espacio y el tiempo.
2. El salario mínimo en Brasil era de R\$510 al mes en 2010, equivalente a US\$324,60 PPP.

3. La mayoría de estas características serán descritas más adelante en los cuadros de los capítulos 4 y 5.
4. Puede que las familias sean un poco más grandes en algunos países de la región.
5. Se trata de promedios ponderados por la población en 30 países de América Latina y el Caribe recogidos en el gráfico 1.1. El PIB se mide en dólares internacionales constantes de 2005 al tipo de cambio PPP.
6. Ver también Ferreira, Leite y Litchfield (2008) para una de las primeras reseñas de la disminución de la desigualdad en Brasil.
7. Estos son Honduras (0,57); Bolivia y Colombia (0,56); Brasil (0,55); Chile, Panamá y Paraguay (0,52); y Costa Rica (0,51). Debe señalarse que estas son las últimas cifras disponibles para cada país durante 2008–2010 y que no dan cuenta de cambios posteriores.
8. Los otros cuatro países en la lista son Armenia, Costa de Marfil, Kazajistán y Moldavia.
9. La pobreza moderada se define comparando el ingreso per cápita de los hogares con un umbral de la pobreza de US\$4 al día al tipo de cambio PPP. La extrema pobreza, definida con respecto a un umbral de US\$2,50 al día en América Latina, disminuyó del 24,5% al 14% durante el mismo periodo (ver Banco Mundial, 2011).

Bibliografía

- Banco Mundial. 2011. “On the Edge of Uncertainty: Poverty Reduction in Latin America and the Caribbean during the Great Recession and Beyond.” Poverty and labor brief, Banco Mundial, Washington, DC.
- Banco Mundial. n.d. *Indicadores del desarrollo mundial*. Base de datos online. Washington, DC: Banco Mundial. <http://data.worldbank.org>
- Barros, Ricardo P., M. Carvalho, S. Franco, y R. Mendonça. 2010. “Markets, the State, and the Dynamics of Inequality in Brazil.” En *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?*, ed. Luis F. López-Calva y Nora Lustig, 134–174. Washington, DC: Brookings Institution Press.
- Ferreira, Francisco H. G., Phillippe Leite, y Julie Litchfield. 2008. “The Rise and Fall of Brazilian Inequality: 1981–2004.” *Macroeconomic Dynamics* 12 (S2): 199–230.
- López-Calva, Luis F., y Nora Lustig, eds. 2010. *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* Washington, DC: Brookings Institution Press.

La movilidad económica y la clase media: Conceptos y medidas

2

La movilidad social y económica es un componente del desarrollo económico. En su sentido más básico, el crecimiento de los ingresos es en sí mismo una forma de movilidad económica (como veremos más abajo). Sin embargo, se podría decir que la naturaleza y el alcance de la movilidad afectan a las sociedades de maneras que son a la vez más sutiles y más drásticas que el crecimiento de los ingresos.

A menudo se ha dicho que la movilidad económica, en el sentido de cambios en los rangos y posiciones relativas, mitiga la desigualdad estática y contribuye a una equidad a largo plazo, como señaló elocuentemente Milton Friedman (1962, p. 171): “Pensemos en dos sociedades que tienen la misma distribución de los ingresos anuales. En una de ellas hay una gran movilidad y cambios, de manera que la posición de las familias individuales en la jerarquía de ingresos varía sustancialmente de un año a otro. En la otra hay una gran rigidez, de manera que las familias permanecen en la misma situación año tras año. Es evidente que, en un sentido significativo, la segunda sociedad sería la más desigual.”

La movilidad también influye en la política. Tocqueville ([1856] 1986) sostenía que si los

pobres contaban con mayores oportunidades para ascender, el resultado podría ser que la antigua opresión y la desigualdad fueran menos tolerables, no más, lo cual explicaría por qué la revolución se produjo en Francia antes que en otros países europeos, donde la opresión y la explotación eran aún mayores. En un famoso artículo, Hirschman y Rothschild (1973) señalaron que la relación entre movilidad y reacción política podría ser más compleja. El movimiento ascendente de otros, cuando no iba acompañado del movimiento ascendente de uno mismo, podría ser bien acogido al comienzo pero rechazado posteriormente (más o menos lo que ocurre con la velocidad más rápida de los coches en la vía paralela a la nuestra en un túnel). La relación entre movilidad económica, preferencias individuales en una situación de redistribución y resultados económicos sigue teniendo un interés capital para los economistas actualmente (ver, por ejemplo, Piketty 1995).

La movilidad también es vista a menudo como la realización ex post de oportunidades económicas distribuidas equitativamente ex ante, y algunos países presentan esa manifestación como una parte integral de su propia identidad nacional. Un reciente artículo publicado en Estados Unidos sobre “¿Qué

ocurrió con la movilidad ascendente?” (*Time* 2011) empezaba así: “La historia de Estados Unidos, nuestra mitología nacional, se basa en la idea de ser una sociedad de oportunidades. Desde los relatos de Horatio Alger hasta las vidas reales de Henry Ford y Mark Zuckerberg, hemos definido nuestro país como un lugar donde todos, si él o ella trabajan lo suficiente, pueden salir adelante.”

Hay una opinión antigua y generalizada, que se remonta al menos hasta los filósofos griegos, de que una clase media robusta puede jugar un rol beneficioso en el desarrollo económico y político: “Es posible que esos estados estén bien gobernados si en ellos la clase media es numerosa, y preferiblemente más fuerte que las otras dos clases o, en cualquier caso, que una de ellas, ya que al poner su peso inclina la balanza e impide que los extremos opuestos cobren vida. . . Seguramente el ideal de estado es contar con el mayor número de personas que sean iguales y semejantes, y esta semejanza se encuentra más que nada en las clases medias” (Aristóteles [c. 350 AC] 1932).

Sin embargo, si rascamos en la superficie de estas grandes declaraciones, se observa rápidamente que los dos conceptos —movilidad económica y clase media— tienen significados muy diferentes para diferentes personas. La movilidad ha tenido importancia en la sociología desde hace mucho tiempo y, al menos desde finales de los años setenta, ha sido el objeto de análisis económicos formales. A riesgo de simplificar en exceso, se puede decir que los sociólogos ven la movilidad social en términos de cambios en la clase y en la configuración laboral de las poblaciones a lo largo del tiempo, en gran parte como resultado de cambios tecnológicos y económicos. Por otro lado, los economistas tienden a pensar en la movilidad en términos de un vector de ingresos (o alguna otra medida de bienestar o de logro económico) en un periodo inicial que se transforma en vector de ingresos en un segundo periodo, y posiblemente sigue en periodos posteriores.¹ Y, como veremos, incluso este marco económico aparentemente estrecho de la movilidad utiliza diferentes conceptos y medidas, lo

bastante diferentes para ser a menudo inconsistentes unos con otros.

La clase media es un concepto igualmente esquivo o multifacético. Los filósofos, analistas políticos, sociólogos y economistas han definido diferentes cosas con el mismo término. Antes de que podamos evaluar significativamente el alcance, la naturaleza y las posibles consecuencias de la movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina en la última década, es importante tener claro qué queremos decir con cada uno de estos conceptos. Por lo tanto, este capítulo ofrece una breve reseña de las principales definiciones utilizadas en el análisis económico de la movilidad y la clase media, e identifica aquellas que serán utilizadas en el resto de este volumen. A pesar de que en los siguientes capítulos aparecen a menudo los enfoques sociológicos, el informe analiza la movilidad y la dinámica de clase fundamentalmente desde una perspectiva económica. De la misma manera, este capítulo también se centra en las visiones de movilidad y clase media que destacan en la literatura económica. Sin embargo, no está planteado como un estudio exhaustivo de esa literatura, ya que no es el cometido de este volumen. Al contrario, pretende ofrecer una visión no técnica de la multiplicidad de definiciones actualmente en uso, así como presentar y justificar las definiciones y enfoques que hemos escogido para utilizar en los análisis que siguen en capítulos posteriores.

El capítulo se estructura de la siguiente manera: en la próxima sección, se abordan los “Espacios, dominios y conceptos de movilidad económica” y se destacan aquellos que aparecerán en los capítulos 3 y 4. “La definición de clase media” se vuelve hacia definiciones alternativas de la clase media y describe cómo elegimos una definición concreta para aplicarla a América Latina a comienzos del siglo XXI, concretamente en los capítulos 5 y 6. La sección final, “El vínculo entre movilidad y dinámica de la clase media”, ilustra cómo una de nuestras medidas escogidas de movilidad económica se desglosa claramente en movimientos de entrada y salida de la pobreza, la vulnerabilidad y la clase media.

Espacios, dominios y conceptos de movilidad económica

Para que cobre significado la visión de la movilidad como la transformación de un vector en otro a lo largo del tiempo, los economistas deben ser capaces de contestar a tres preguntas con bastante precisión.

La primera pregunta es: ¿Movilidad de qué? Alude al *espacio* de la movilidad económica y se refiere a la elección de la variable en el vector (o distribución) que se estudia: ¿Se trata de un vector de los ingresos actuales o de los ingresos permanentes? ¿Es sólo un vector de los ingresos del trabajo, o quizá de gastos de consumo, o patrimonial? ¿Se trata de un vector de logros educativos (medidos, por ejemplo, por los años de escolarización completados) o de niveles educativos (medidos por los resultados en pruebas estandarizadas)? Al intentar componer una imagen global de la movilidad económica en América Latina sobre la base de datos disponibles sumamente imperfectos, los capítulos que siguen utilizarán información de todas las variables arriba nombradas, exceptuando el patrimonio físico y financiero. En cada caso, el espacio de movilidad que se considera estará claramente indicado para impedir que el lector caiga en el error de comparar manzanas con peras.² Sin embargo, en el resto de este capítulo el término “vector de ingresos” será una denominación del vector de interés en cualquier espacio económico bien definido.

La segunda pregunta se refiere a cuán apartados uno del otro están en el tiempo los dos (o más) vectores de ingreso. Concretamente, se debe distinguir entre dos “dominios” muy diferentes de movilidad económica: el *intra-generacional* —cuando las identidades de los elementos de los vectores de ingreso corresponden a los mismos individuos a lo largo del tiempo— y el *intergeneracional* cuando esas identidades se refieren al mismo linaje a lo largo de las generaciones (es decir, padres e hijos, madres e hijas, etc.). La distinción del dominio es fundamental porque interactúa estrechamente con los diferentes conceptos de movilidad descritos más abajo. No es en

absoluto evidente que los conceptos más relevantes, o el conjunto de propiedades clave que uno quisiera ver en una medida de movilidad, sean los mismos para la movilidad entre generaciones y a lo largo del ciclo vital de una persona. También es posible que una determinada sociedad, en un determinado momento, manifieste una gran movilidad intrageneracional mientras que permanece relativamente inmóvil en términos intergeneracionales, o vice versa. Por este motivo, la evidencia sobre la reciente movilidad intergeneracional e intrageneracional en América Latina es presentada en dos capítulos separados, respectivamente los capítulos 3 y 4.

La tercera pregunta que los economistas deben ser capaces de responder para tener una medida significativa de movilidad económica tiene que ver con el concepto de movilidad que se pretende capturar. La literatura aplicada contiene al menos 20 diferentes medidas empíricas de movilidad (Fields 2010), y las diferencias no son meros asuntos triviales de forma funcional o de medidas relativas. La información sobre los cambios (que preservan la identidad) entre dos vectores puede ser agregada de maneras muy diferentes, que corresponden a menudo a profundas diferencias en la concepción fundamental de movilidad que tenemos en mente. Basándose en (y adaptando ligeramente) la influyente taxonomía de Fields (2000) se pueden identificar tres conceptos básicos de movilidad.

- *La movilidad como movimiento.* Informalmente, este concepto asocia la movilidad con el movimiento: cuanto más movimiento observemos entre dos distribuciones, más móvil será la sociedad. Sin embargo, incluso este concepto aparentemente sencillo puede dar lugar a índices muy diferentes, porque un elemento en un vector de ingresos puede ser caracterizado según tres atributos diferentes: su nivel de ingresos (y); su participación en el ingreso $s(y)$ (es decir, en relación con el ingreso total o medio); y su posición o rango en la distribución ($p=F(y)$). Además, cuando consideramos el movimiento en niveles, es importante saber si nos inte-

resan los movimientos o flujos “brutos” (de manera que las disminuciones de los ingresos se suman a los aumentos de los ingresos) o el movimiento direccional o “neto” (de manera que, por ejemplo, las disminuciones de los ingresos se restan de los aumentos de los ingresos). Por lo tanto, el concepto de “movilidad como movimiento” en realidad consta de cuatro subconceptos:

- *Movimiento direccional de los ingresos* (IMD, por sus siglas en inglés, *Directional Income Movement*) cuantifica el alcance del movimiento ascendente (o descendente) *neto* en los ingresos individuales.
- *Movimiento no direccional de los ingresos* (IMND, por sus siglas en inglés, *Nondirectional Income Movement*) mide el alcance del movimiento *bruto* de los ingresos, o flujo.
- *Movimiento de participación* (SM, por sus siglas en inglés, *Share Movement*) evalúa el alcance de movimiento en los ingresos *relativos*, (es decir, cambios en las participaciones individuales en el total de la torta de los ingresos).
- *Movimiento posicional* (PM, por sus siglas en inglés, *Positional Movement*) cuantifica el alcance de la reordenación de una distribución a otra.
- *La movilidad como independencia del origen* (MOI). La propiedad básica que sustenta estas medidas es que una sociedad más móvil es aquella donde la posición inicial del individuo (o de los padres del individuo) es un determinante menos importante de la posición futura de ese individuo. En un marco de dos periodos, la movilidad como independencia de origen (o tiempo) puede verse como el

inverso de la correlación entre los vectores inicial y final.

- *La movilidad como igualizadora de los ingresos a largo plazo* (ELTI — *Equalizer of long-term incomes*). Bajo esta perspectiva, una sociedad más móvil es aquella en que la desigualdad en los ingresos permanentes (el ingreso permanente se define como el ingreso promedio de un individuo a lo largo de todos los periodos) es menor que la desigualdad en cualquier momento concreto del tiempo (o en una especificación alternativa, en el periodo inicial).

Estos diferentes conceptos de movilidad corresponden a nociones inherentemente diferentes de la movilidad. En general, aunque puede haber muchos índices consistentes con cada concepto, una buena medida de un concepto concreto será una mala medida de cualquier otro. Esto quiere decir que para elegir un índice concreto que mida la movilidad, primero debemos decidir cuál es el concepto de movilidad que intentamos capturar. Para ver esto, pensemos en un ejemplo sencillo, ilustrado en el Cuadro 2.1. Imaginemos una economía de tres personas, donde el vector de ingresos inicial (en pesos al día, por ejemplo) es (1, 10, 100). Ahora pensemos en tres “escenarios de movilidad” alternativos. En el escenario A, el vector de ingresos final es (2, 20, 200). En el escenario B, es (100, 10, 1); y en el escenario C es (36, 37, 38). ¿Cuál de estos escenarios tiene la movilidad más alta? ¿Y cuál tiene la más baja?

La respuesta depende claramente del concepto de movilidad. En el escenario A, todos los ingresos se han duplicado, de modo que hay una buena medida de movimiento de los ingresos, tanto direccional (IMD) como no direccional (IMND). Sin embargo, la

CUADRO 2.1 Cómo diferentes conceptos de movilidad clasifican la misma transformación de vectores

Vector inicial de ingresos	Vector final de ingresos	Movilidad	No movilidad
Escenario A: (1, 10, 100)	(2, 20, 200)	IMD, IMND	SM, PM, MOI, ELTI
Escenario B: (1, 10, 100)	(100, 10, 1)	IMND, PM, SM, ELTI	IMD, MOI
Escenario C: (1, 10, 100)	(36, 37, 38)	IMND, SM, ELTI	IMD, PM

Nota: ELTI = la movilidad como igualadora de los ingresos a largo plazo. MDI = movimiento direccional del ingreso. MOI = movilidad como independencia del origen. MP = movimiento posicional. SM = movimiento de participación.

participación de cada persona en el total de los ingresos sigue igual: la persona 1 tiene 1/111; la persona 2 tiene 10/111, y la persona 3 tiene 100/111 del total de la torta, tanto en el vector inicial como final. Por lo tanto, ¡no hay ningún SM! De la misma manera, el lugar de los individuos no ha cambiado entre los vectores inicial y final, de modo que tampoco hay ningún PM. Los ingresos en los vectores inicial y final también están perfectamente correlacionados, de modo que el MOI es igual a cero. Y para cualquier medida de desigualdad relativa —incluyendo todas aquellas consistentes con el criterio de Lorenz— la desigualdad en los ingresos promedio (1,5, 15, 150) es idéntica a la desigualdad en los vectores inicial y final. Por lo tanto, no hay movilidad como ELTI.

El escenario A ilustra la idea de que los conceptos de movimiento del ingreso son esencialmente diferentes de otros conceptos de movilidad. Naturalmente, no se puede esperar que las medidas de movilidad diseñadas para capturar el movimiento de participación o posicional, o desde luego MOI o ELTI, midan con precisión el alcance del IMD o el IMND en una transformación de vector concreta.

Como ilustra el escenario B, el IMD y el IMND no siempre tienen que estar alineados. En este caso, una medida del alcance de la *variación* o del movimiento no direccional en la distribución (es decir, un índice en que las disminuciones de los ingresos y los aumentos de los ingresos tienen el mismo signo) registraría un valor alto, mientras que una medida del crecimiento (o movimiento direccional) indicaría ausencia de movilidad. En este particular ejemplo de “inversión de rangos” también hay una buena medida de PM y de SM. Y la desigualdad en los ingresos promedio (50,5; 10; 50,5) también es más baja que en el punto inicial o final, de modo que hay algún grado de ELTI.

El escenario C es un ejemplo de transformaciones donde el SM y el PM arrojan diferentes grados de movilidad. En este caso, hay un IMND y un SM positivo y también hay ELTI, pero no hay IMD agregado (al menos según algunas medidas) ni PM.

La idea más general que el Cuadro 2.1 pretende transmitir es que las distinciones entre los tres principales conceptos de movilidad (movimiento, independencia del origen y equalización a largo plazo de los ingresos) —o entre los cuatro subconceptos de movilidad como movimiento— no son nimiedades de interés práctico limitado. Apuntan al corazón mismo de lo que la movilidad *es*. Si pretendemos determinar si la movilidad es más alta en Perú o en México en un determinado punto del tiempo, o constatar si ésta ha aumentado o disminuido entre los años noventa y los años 2000 en Argentina, es muy posible que obtengamos respuestas diferentes, dependiendo del concepto que nos interesa y de la medida concreta de movilidad que decidimos adoptar. Porque a cada uno de los seis conceptos abordados más arriba (IMD, IMND, PM, SM, MOI y ELTI) corresponden diferentes índices específicos de movilidad.

En cuanto a la movilidad como movimiento y como independencia del origen, el problema de medir la movilidad total en una sociedad se puede descomponer en dos pasos intuitivamente sencillos: en primer lugar, se define una *función de movilidad individual*. En segundo lugar, se agregan todos los individuos (o linajes) en la economía para obtener un índice de *movilidad social*.³ La Nota Técnica 2.1 (al final de este capítulo) proporciona un ejemplo de algunas de las funciones de movilidad individual más habitualmente usadas que corresponden a cada concepto de movilidad y a los índices agregados a los que dan lugar. También ilustra cada función gráficamente para las transformaciones en el vector de ingresos per cápita de los hogares en Perú en 2004–2006.

Debido al amplio espectro de este informe —que cubre la movilidad en un buen número de países a lo largo de un periodo relativamente largo y en ámbitos diferentes (tales como el ingreso, el consumo y la educación)— intentar dar sistemáticamente resultados para todos los subconceptos de movilidad en todas las instancias no parece acertado. Una amplia variedad de medidas para cada ejemplo probablemente arrojaría un conjunto desconcertante de números que

podrían oscurecer la totalidad del cuadro y no proporcionarían detalles significativos. Por lo tanto, hemos decidido centrarnos en un único concepto de movilidad para cada uno de nuestros dos dominios de interés: intergeneracional e intrageneracional.

Sin embargo, como se ha señalado más arriba, no es evidente que el mismo concepto sirva para capturar igual de bien las propiedades fundamentales de la movilidad en estos dos dominios. Entre generaciones, la movilidad se suele asociar con la noción de igualdad de oportunidad. Una sociedad móvil es aquella en la que los hijos de los abogados o médicos y los de campesinos o de obreros de la construcción tienen perspectivas (de ingresos o educativas) similares, una sociedad en que los ingresos, el empleo, la educación o el estatus de los padres no predetermina total ni sustancialmente el de los hijos o hijas.

El concepto de movilidad más estrechamente asociado con esta idea es el de independencia del origen.⁴ El axioma de independencia del origen (ver Shorrocks 1978) requiere que una medida de movilidad aumente cuando la asociación entre los vectores inicial y final disminuye. En la práctica, un índice de movilidad social habitualmente utilizado para medir el MOI es el complemento del coeficiente de correlación entre los vectores inicial y final:

$$d(y_0, y_1) = 1 - p_{01}.^5 \quad (2.1)$$

Esta medida de movilidad como el inverso de la correlación tiene una larga tradición en la estadística y la economía y se remonta al estadístico inglés Sir Francis Galton (1886). Otra medida frecuente de movilidad intergeneracional es el complemento del gradiente en la regresión del vector final sobre el inicial. Entre las aplicaciones clásicas en la economía se cuentan las de Zimmerman (1992) y Solon (2002). Puede que esta medida sea preferible al coeficiente de correlación cuando nos interesa saber no sólo en qué medida los antecedentes de los padres explican los resultados de la generación de los hijos, sino también cuán desiguales son estos resultados. Esta es la principal medida de movilidad que

será recogida en el próximo capítulo, que se centra en la movilidad intergeneracional en América Latina.

Por otro lado, dentro de una misma generación, no está claro si uno preferiría una sociedad donde los ingresos de las personas hoy en día no tuvieran correlación alguna con sus ingresos, por ejemplo, hace diez años. El grado de variaciones y perturbaciones económicas necesarias para engendrar una (falta de) correlación serial probablemente conduciría a una gran variación intertemporal en el consumo y el bienestar (a menos que los mercados de crédito fueran perfectos). Además, hay razones a la vez éticas y relacionadas con los incentivos por las que será bien acogido un cierto grado de persistencia temporal en las recompensas al esfuerzo: una sociedad en que los beneficios económicos de completar una exigente educación universitaria se disiparan a lo largo de pocos años, probablemente no sería ni eficiente ni justa.

Siempre y cuando haya igualdad de oportunidades (y movilidad intergeneracional en un sentido de independencia del origen), sería razonable centrarse en el crecimiento del ingreso como la condición clave de la movilidad intrageneracional. Y, como hemos visto, el concepto de movilidad que mejor corresponde a la idea de crecimiento (a nivel individual) es el movimiento direccional de los ingresos.

Entre diversas medidas posibles de movimiento direccional de los ingresos, hemos escogido el índice denominado *M3* en Fields y Ok (1999), que es sencillamente el promedio de los índices de crecimiento de los ingresos individuales entre los vectores inicial y final. Este índice es atractivo por diversos motivos:

- Intuitivamente, captura los microfundamentos del crecimiento económico —a nivel de los hogares individuales.
- Formalmente, es la integral de la curva de incidencia del crecimiento (*GIC—Growth Incidence Curve*) no anónima que registra los índices de crecimiento del ingreso de cada percentil de la distribución inicial del ingreso.⁶
- Se puede interpretar naturalmente como una medida “democrática” del crecimiento

económico, lo cual es diferente de la medida convencional que pondera los hogares por su porcentaje de población más que por la participación en los ingresos.⁷

- También se puede desglosar de diferentes maneras informativas, entre las cuales una que genera un retrato, de “tipo matriz de transición”, de las transiciones dentro y fuera de la pobreza, la clase media y otros grupos sociales que se quiera definir. Volveremos a este desglose por matriz en la sección de las conclusiones, “Los vínculos entre movilidad y dinámica de la clase media”, donde lo utilizamos para relacionar esta medida de movilidad intrageneracional con la definición de clase media propuesta más abajo.

Por estos diversos motivos, esta medida proporcional de movimiento direccional del ingreso es nuestro índice preferido de movilidad intergeneracional y aparece a menudo en el capítulo 4.

Estas alternativas dan lugar a una matriz sencilla 2×2 de conceptos por dominio, por lo cual el informe se centrará en una diagonal principal: cuando se evalúe el alcance de la movilidad intrageneracional de los individuos, nos centraremos fundamentalmente

en medidas del movimiento direccional del ingreso, mientras que al medir la movilidad intergeneracional nos centraremos en la movilidad como independencia del origen.

El Cuadro 2.2 ilustra esta matriz conceptual. Como sugiere, centrarse en la diagonal principal no implica guardar un silencio absoluto acerca de las celdas que no están en la diagonal. A veces tendrá sentido investigar el alcance del crecimiento o del progreso que ha tenido lugar entre generaciones en términos absolutos, así como ocasionalmente puede ser interesante evaluar medidas de independencia entre las circunstancias en la infancia y los logros en la madurez. En general, no obstante, la movilidad entre generaciones será interpretada como movilidad como independencia del origen, mientras que la movilidad individual a lo largo de un cierto número de años será observada a través del prisma de movimiento direccional del ingreso.

Como se señala más arriba, y en la celda de la derecha inferior, en el Cuadro 2.2, uno de los rasgos atractivos del concepto de movimiento direccional del ingreso en el plano intrageneracional es que se presta inmediatamente al análisis de la dinámica del grupo social. Mediante las GIC, o del desglose de nuestra medida de movilidad, nos permite identificar a los individuos que salen de o

CUADRO 2.2 Conceptos y dominios clave de la movilidad considerados: la diagonal principal

Concepto y dominio	Intergeneracional	Intrageneracional
Independencia del origen	<p>El <i>objetivo clave</i> es la igualdad de oportunidades</p> <p>El <i>índice principal</i> es el gradiente en la regresión entre generaciones</p> <p>Los <i>objetos de análisis</i> incluyen hasta qué punto las características de los padres influyen en los logros educativos actualmente y cómo las políticas pueden interactuar con esa relación</p>	<p>Cuando se analizan movimientos a largo plazo a lo largo del ciclo vital (por ejemplo, desde la infancia hasta la edad adulta), conceptos como independencia del origen e igualdad de oportunidades vuelven a ser relevantes</p>
Movimiento direccional del ingreso	<p>También se presentará el progreso intergeneracional absoluto en el ingreso o la educación</p>	<p>El <i>objetivo clave</i> es el desarrollo individual</p> <p>El <i>índice principal</i> es el promedio de la tasa de crecimiento en los ingresos individuales (M^3)</p> <p>Los <i>objetos de análisis</i> son los movimientos hacia dentro y fuera de la pobreza y hacia dentro y fuera de la clase media</p>

entran en la pobreza, así como aquellos que ingresan en o salen de la clase media. Las características demográficas, educativas y profesionales de estos individuos; su acceso a y uso de los servicios; y los diferentes regímenes de políticas bajo los que viven y trabajan, pueden darnos información sobre la naturaleza de la movilidad ascendente y el crecimiento de la clase media (cuyas virtudes han apreciado tantos desde Aristóteles). Como señala el siguiente capítulo, puede que incluso nos permitan formular e investigar ciertas hipótesis sobre las causas de estos cambios y sus efectos en las políticas. Sin embargo, para esto necesitamos una definición de las clases sociales que nos interesan, sobre todo la clase media. Más allá, dados los datos disponibles y los conceptos de movilidad que hemos elegido, será muy útil si la definición de “clase media” que adoptemos, venga de donde venga, pueda finalmente ser expresada en términos de ingresos.

La definición de clase media

En la civilización occidental, la noción de clase social, como muchas otras cosas, se remonta a la antigüedad grecorromana. Como ya hemos comentado, en la *Política*, Aristóteles señalaba que las personas con diferentes niveles de riqueza tienden a tener diferentes preferencias e intereses políticos, e insinuaba que a menudo pueden surgir conflictos entre los intereses de los pobres y los ricos. Ese conflicto podría ser mitigado por la existencia de un amplio grupo de personas “en el medio”, sobre todo cuando esas personas fueran “iguales y similares” (Aristóteles [c. 350 a.C.] 1932).

A los romanos, a menudo considerados más prácticos que los griegos, se les atribuye la primera clasificación operativa de las personas en grupos formalmente definidos como “clases”. El emperador romano Servio Tulio, en un plan visionario para ampliar su reino, otorgó la franquicia a pueblos fuera de los límites tradicionales de Roma y organizó el primer censo del mundo occidental (McGeough 2004; Cornell 1995). Durante el siglo VI DC., el emperador recopiló

información demográfica y socioeconómica sobre sus súbditos. El objetivo del censo era clasificar a los ciudadanos en grupos de ingresos, llamados *classis*, para efectos tributarios, y definir las contribuciones de cada familia al imperio según sus medios declarados. Aquellos que pertenecían a la clase más pobre, y que no podían contribuir con recursos financieros, sí podían contribuir con hijos que servirían potencialmente como soldados. Aquella *classis* más baja sólo contribuiría con la *prole*, palabra latina para “hijos”, y recibía el nombre de *proletarius*. Con el tiempo, esta noción evolucionaría hasta llegar al concepto moderno de *proletariado*, una clase cuyo único medio de producción es su propia fuerza de trabajo, sujeto a explotación por los propietarios del capital, según el análisis marxista.

Desde luego, la noción de clase es crucial en los escritos de Karl Marx. Marx veía la clase como esencialmente definida por la propiedad de los factores de producción (fundamentalmente, trabajo o capital). A su vez, los factores que una persona vendía en el proceso de producción generaban para cada grupo una posición común en una estructura social estratificada, caracterizada fundamentalmente por la explotación de los trabajadores por los capitalistas. Sin embargo, Marx otorgó un lugar a la existencia de un pequeño grupo independiente de empresarios y profesionales que adquirirían habilidades, conocimientos y educación, dependientes sólo de sí mismos y de sus recursos para alcanzar una mejor posición económica. Esta clase media embrionaria fue vista como un grupo relativamente pequeño conocido como la *pequeña burguesía*, compuesta fundamentalmente de pequeños empresarios y burócratas (por oposición a la *alta burguesía*, los capitalistas).

Sin embargo, a medida que evolucionó la economía de mercado en la Europa industrial de finales del siglo XIX y comienzos del XX, y a medida que los procesos más complejos en las manufacturas y los servicios también demandaron educación y capacidades, emergió una nueva clase de individuos educados que no necesariamente eran dueños de capital y que vendían su fuerza de trabajo en el

mercado. Esta clase no encajaba fácilmente en el marco clásico marxista: no pertenecía al *lumpen proletariado* ni al proletariado (la clase trabajadora) en términos de su rol en la dinámica del conflicto de clases, pero tampoco era dueña del capital, como en el caso de los capitalistas.⁸

El concepto más moderno, matizado y complejo de clase media que se requería ha evolucionado, en gran parte gracias a la obra de Max Weber (por ejemplo, Weber [1922] 1978). En la tradición weberiana, el concepto de estratificación social contiene tres nociones interrelacionadas: *clase*, *estatus* y *partido* (o, en términos más amplios, poder):

- La *clase* se refiere al aspecto estrictamente económico de la estratificación. En palabras del propio Weber, “el factor que crea la ‘clase’ es el interés económico sin ambigüedades y, en realidad, sólo aquellos intereses implicados en la existencia del ‘mercado’” (Weber 1946).
- El *estatus*, al contrario, se refiere al “estilo de vida” de un grupo de personas, a la identidad y prestigio asociados con la condición de miembros y a la expresión de estas condiciones a través del consumo cultural (Torche 2010). Tiene que ver con la conducta esperada de aquellos que pertenecen al grupo, como en Akerlof y Kranton (2002). El estatus no está limitado por el mercado. Según Weber, tanto las personas con propiedades como sin propiedades pueden pertenecer a grupos de estatus, aunque hay una clara yuxtaposición entre estatus y clase. La principal diferencia entre ambos conceptos es que mientras la clase se refiere a la *producción* de bienes, los “grupos de estatus” están estratificados según el *consumo* de bienes, representado por “estilos de vida” particulares y por los principios, valores e ideas asociados.⁹
- El *partido*, la tercera dimensión de la estructura social de Weber, está relacionado con la idea de poder en las relaciones sociales. Un individuo tiene más poder en la medida que una persona controle recursos que son importantes para otros

y pueda inducir a otros para que actúen a favor de sus intereses. En las palabras del propio Weber, el poder es “la probabilidad de que un actor en una relación social se encuentre en una posición para que se cumpla su propia voluntad a pesar de la resistencia, sin importar la base en que se funda esa probabilidad” (Weber [1922] 1978).

Se puede considerar que juntos, cada cual a su —muy diferente— manera, Marx y Weber son los fundadores de los modernos enfoques sociológicos de las clases y, más específicamente, de la clase media. A pesar de que, como hemos visto, Marx y Weber consideraban los intereses económicos, así como la participación en los procesos económicos, fundamentales en la definición de las clases sociales, también reconocían la importancia de otros aspectos. Weber y sus partidarios, concretamente, señalaron la importancia de la organización política y la acción colectiva, de los patrones de consumo y los estilos de vida y, finalmente, de las creencias y el sistema de ideas.

Sin embargo, cuando Marx y Weber escribían, los datos a nivel de los hogares capaces de clasificar a los individuos en clases sociales eran sumamente escasos, y la tecnología para manipularlos y analizarlos era rudimentaria. A medida que los datos de los hogares se han vuelto más abundantes, y que la tecnología de la información ha revolucionado su análisis, se ha vuelto posible trasladar las definiciones de la clase media al dominio de los datos. Los economistas, que recientemente han tomado el liderazgo en este proceso, rara vez han pretendido definir la clase media en términos de sus características educativas, la composición profesional o el sistema de creencias. Como era predecible, quizá, la mayoría de los estudios han optado por una definición basada en los ingresos.

Los ingresos son una variable tentadora en la cual se puede basar el criterio para definir la clase media: proporciona un indicador natural en una sola dimensión, facilitando la localización de un “grupo medio”. Al escoger dos umbrales de ingreso, se puede denominar

“clase baja” a los que se encuentran por debajo del umbral inferior, y “clase alta” a los que se encuentran por encima del límite superior, y entre ambos tendremos la clase media, algo muy similar a la cita de Aristóteles al comienzo de este capítulo. Aunque estilizado, este ha sido esencialmente el plano en que ha evolucionado la literatura económica sobre la clase media.

Los estudios difieren unos de otros básicamente en términos de cuáles son los dos umbrales escogidos. Un primer grupo de estudios define los umbrales en relación con el ingreso medio de la distribución. Por ejemplo, Blackburn y Bloom (1985) definen la clase media como los hogares con un ingreso per cápita entre 0,60 y 2,25 veces el ingreso medio en Estados Unidos. Davis y Huston (1992) utilizan una diferencia más estrecha: entre 0,50 y 1,5 veces la media, también para Estados Unidos. Y Birdsall, Graham y Pettinato (2000) definen un espectro entre 0,75 y 1,25 veces la media de 30 países, incluyendo economías de altos ingresos, de transición y latinoamericanas. Algunos autores también llaman a estos grupos “estratos sociales”, precisamente para poner de relieve la naturaleza estrechamente económica del concepto y evitar la discusión sociológica.

Otro conjunto de estudios sitúa los umbrales no en el espacio mismo de los ingresos

sino en el espacio de los rangos o posiciones en su distribución: $p = F(y)$.

Por ejemplo, Alesina y Perotti (1996) utilizan el porcentaje de los ingresos del tercer y cuarto quintil de la distribución; Partridge (1997) utiliza el quintil medio; Barro (2000) y Easterly (2001) utilizan los tres quintiles medios y Solimano (2008), del tercer al noveno decil. En este último enfoque, el tamaño de la clase media (en términos de población) está fijado naturalmente por la propia definición. Al contrario, estas medidas pretenden cuantificar el porcentaje del total de los ingresos apropiado por este grupo.

Nos referimos a estos dos grupos de estudio —aquellos que definen los umbrales de la clase media como múltiplos del ingreso medio y aquellos que definen los umbrales basándose en determinados quintiles o deciles de ingreso— como estudios que utilizan *definiciones relativas, basadas en los ingresos* de la clase media. El Cuadro 2.3 resume los puntos de corte específicos utilizados en algunos de los estudios clave en este grupo.

Al comparar las clases medias de un país a otro, las *definiciones relativas, basadas en los ingresos* —o al menos aquellas que utilizan la media— se enfrentan al problema de diferentes ingresos medios en cada país y, por lo tanto, a diferentes clases medias de un país a otro. Imaginemos a dos países, A y B, con

CUADRO 2.3 Definiciones de la clase media basadas en el ingreso

Definiciones relativas de clase media

Percentiles de la distribución del ingreso

Birdsall, Graham y Pettinato (2000)	$i \in$ clase media	$0.75 y (p_{30}) \leq y_i \leq 1.25 y (p_{30})$
Blackburn y Bloom (1985)		$0.60 y (p_{30}) \leq y_i \leq 2.25 y (p_{30})$
Davis y Huston (1992)		$0.50 y (p_{30}) \leq y_i \leq 1.50 y (p_{30})$
Alesina y Perotti (1996)		$P_{40} \leq p(y_i) \leq P_{80}$
Barro (1999) y Easterly (2001)		$P_{20} \leq p(y_i) \leq P_{80}$
Partridge (1997)		$P_{40} \leq p(y_i) \leq P_{60}$
Solimano (2008)		$P_{20} \leq p(y_i) \leq P_{90}$

Definiciones absolutas de clase media

Banerjee y Duflo (2008)		$\$2 \leq y_i \leq \10 a day
Kharas (2010)		$\$10 \leq y_i \leq \100 a day
López-Calva y Ortiz-Juarez (2011)		$\$10 \leq y_i \leq \50 a day
Milanovic y Yitzhaki (2002)	$i \in$ clase media	$\$12 \leq y_i \leq \50 a day
Ravallion (2010)		$\$2 \leq y_i \leq \13 a day

Nota: Todos los valores se expresan en US\$ al tipo de cambio PPP (paridad del poder adquisitivo).

ingresos per cápita medios de US\$3 y US\$8 al día, respectivamente. Si la clase media se define como aquellos hogares con un ingreso per cápita que oscila entre 0,60 y 1,4 veces el ingreso medio, un hogar que vive con US\$1,8 a US\$4,2 al día en el país A sin duda pertenecería a la clase media de ese país. Sin embargo, ese mismo hogar pertenecería a la clase baja en el país B, donde los umbrales de ingreso oscilan entre US\$4,8 y US\$11,2 al día.

Una alternativa es utilizar una definición *absoluta basada en los ingresos*, que evita el anterior defecto porque identifica a la clase media como aquellos hogares con ingresos o consumo en una gama específica de dólares internacionales estandarizados (es decir, al tipo de cambio de paridad de poder adquisitivo (PPP, por sus siglas en inglés — *Purchasing Power Parity*)). La pregunta fundamental es cómo definir ese nivel absoluto. Hasta ahora, los umbrales más absolutos parecen haber tenido éxito de manera algo arbitraria. En un estudio muy influyente, Milanovich y Yitzhaki (2002) dividieron la población mundial en tres grupos y utilizaron encuestas de los hogares para definir la clase media como aquellos hogares con ingresos per cápita entre los ingresos per cápita promedio de Brasil e Italia (US\$12–US\$50 al día). Banerjee y Duflo (2008) definen la clase media como aquellos hogares que viven con un gasto per cápita de US\$2–US\$10 al día y analizan los patrones de consumo y empleo de este grupo en 11 países en vías de desarrollo.

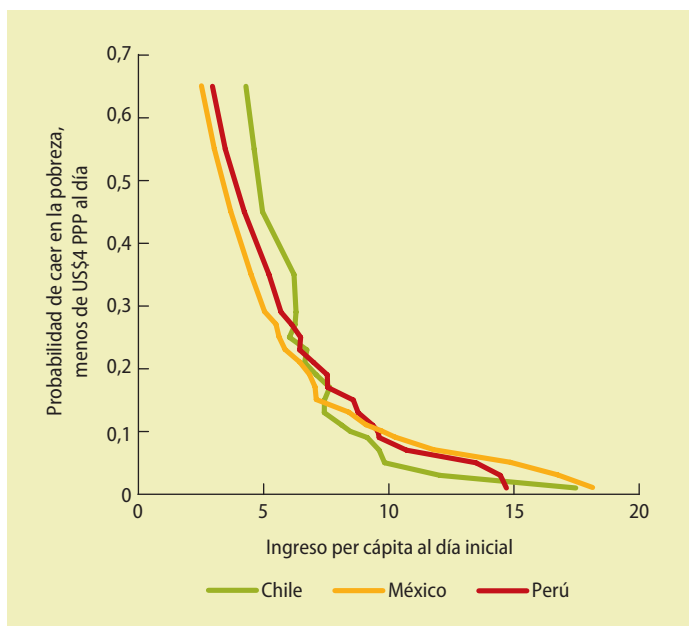
De la misma manera, Ravallion (2010) recientemente propuso el concepto de “clase media del mundo en vías de desarrollo”, definido como una gama entre el umbral medio de la pobreza de los países en vías de desarrollo y el umbral de la pobreza en Estados Unidos, es decir, el espectro entre (a) los hogares con un consumo per cápita igual o superior al umbral de pobreza medio en 70 países en vías de desarrollo (US\$2 al día por persona), y (b) los hogares en o por debajo del umbral de la pobreza en Estados Unidos (US\$13 al día, por persona). Utilizando encuestas de los hogares para casi 100 países en vías de desarrollo, Ravallion demostró que la clase media

en el mundo en vías de desarrollo aumentó de 32,8% de la población en 1990 a 48,5% en 2005. Estas cifras señalan que más de 1.200 millones de personas ingresaron a la clase media entre 1990 y 2005, y que China era correspondía una asombrosa mitad de esta cifra.

En un estudio aún más reciente, López-Calva y Ortiz-Juarez (2011) han propuesto umbrales absolutos basados en el ingreso para definir la clase media. Al igual que Banerjee y Duflo (2008) y Ravallion (2010), hay elementos análogos con la medición de la pobreza en su manera de proceder. Sin embargo, en lugar de elegir un umbral de pobreza específico (el límite superior en el conjunto de los pobres) como el límite inferior de la clase media, estos autores buscaron un valor de ingresos que corresponde a un requisito mínimo para los *funcionamientos* que definen la clase media.¹⁰ Se puede ver la incapacidad de tener una alimentación adecuada o de participar significativamente en un conjunto mínimo de actividades sociales como (la ausencia de) funcionamientos que definen la pobreza, y un umbral de la pobreza como una demarcación en el margen de ingresos de lo que se requiere para alcanzar esos funcionamientos mínimos y salir de la pobreza en una determinada sociedad y en un determinado momento.

De manera análoga, se podría buscar el conjunto de funcionamientos asociados con la pertenencia a una clase media, y luego intentar cuantificar un nivel de ingreso que permita contar con esos funcionamientos en una determinada sociedad en un determinado momento. Una ventaja de este enfoque es que nos acerca un poco más, por poco que sea, al concepto de “estilo de vida” común —incluyendo ciertos patrones de consumo y hábitos culturales— que los sociólogos en la tradición weberiana asocian con la clase. López-Calva y Ortiz-Juarez (2011) actúan sensatamente al no intentar definir la totalidad de un vector de bienes de consumo asociados con el estatus de clase media. Al contrario, eligen un “funcionamiento” concreto, a saber, la seguridad económica, como la característica que define la clase media. La seguridad económica se mide, a su vez, como

GRÁFICO 2.1 Vulnerabilidad ante la pobreza basada en el ingreso en Chile, México y Perú en los años 2000



Fuente: López-Calva y Ortiz-Juarez
Nota: PPP = Paridad de poder adquisitivo

lo opuesto a la vulnerabilidad de caer en la pobreza.¹¹

Concretamente, estos autores calculan la probabilidad de caer en la pobreza de tres países de América Latina para los cuales hay datos longitudinales de los hogares disponibles a partir de comienzos de los años 2000: Chile, México y Perú, según un conjunto de covariantes observadas (entre ellas indicadores demográficos, recursos del mercado laboral y perturbaciones a nivel de los hogares).¹² Utilizando estos paneles, se elaboran matrices de transición de la pobreza sobre la base de umbrales nacionales de pobreza en cada país, todos los cuales se encuentran en la gama de US\$4–US\$5 PPP al día.¹³ Los resultados se muestran en el gráfico 2.1.

El gráfico 2.1 describe la relación inversa entre ingresos iniciales (en el eje horizontal) y la probabilidad de que los hogares con esos niveles de ingresos (previstos) se encontraran en la pobreza al final del intervalo de cinco años en cada país. Se puede muy bien pensar que la plena seguridad económica

corresponde a una probabilidad de pobreza cero o casi cero. Sin embargo, la existencia de (una cantidad desconocida de) errores de medición en cualquier estudio de panel implica que es probable que la movilidad en cualquiera de esas matrices de transición sea sobreestimada, y que adoptar un límite inferior para la clase media en la gama de probabilidad de 0%–5% bien podría ser excesivamente conservadora. López-Calva y Ortiz-Juarez (2011) sugieren adoptar una probabilidad de 10% de caer en la pobreza como línea divisoria “operativa” entre la seguridad económica y la vulnerabilidad. Como se señala en el capítulo 4, esa probabilidad es ligeramente inferior al límite superior promedio calculado para la movilidad descendente hacia la pobreza en el conjunto de la región y muy cerca de las estimaciones por país para Argentina, Colombia y Costa Rica. La opción de una probabilidad de 10% de caer en la pobreza en un intervalo de cinco años, arroja umbrales de ingresos de US\$8,5 per cápita al día PPP en Chile, US\$9,7 PPP en México y US\$9,6 PPP en Perú. Además, los autores presentan evidencias de que esos umbrales son relativamente robustos ante los cambios en la especificación de sus modelos condicionantes.

El anclaje de una definición de clase media a la seguridad económica es conceptualmente atractivo, como es el hecho de que estos autores han aplicado su propuesta a tres países de América Latina específicamente. Al igual que la pobreza, la noción de clase media puede ser absoluta en algún ámbito de capacidades pero no en el ámbito de los ingresos. Los umbrales nacionales de pobreza, utilizados para fundamentar las decisiones de las políticas nacionales, varían con los ingresos agregados y no son los mismos en Argentina, China e India (ver Chen y Ravallion 2011). De la misma manera, un umbral más bajo de US\$2 al día, como proponen Banerjee y Duflo (2008) y Ravallion (2010), podría (o podría no) tener sentido en los países más pobres, pero es inadecuado en el contexto de América Latina. Por ejemplo, se encuentra muy por debajo de la mayoría de umbrales nacionales de pobreza de la región. Así, tanto

la base conceptual como la especificidad regional del umbral inferior de López-Calva y Ortiz-Juarez (2011) son atractivas para los objetivos de este informe.

Sin embargo, aún queda una cuestión relacionada con la elección, posiblemente arbitraria, de una probabilidad del 10% de caer en la pobreza en un intervalo de cinco años como línea divisoria entre la seguridad y la vulnerabilidad, de la cual se desprende el umbral monetario.¹⁴ Por lo tanto, nuestra pregunta es si un enfoque alternativo y completamente independiente para definir la clase media arrojaría un umbral inferior muy diferente. Concretamente, adoptamos un enfoque subjetivo basado en la pertenencia de clase autodeclarada. La idea —en algunos aspectos análoga a la medida de la pobreza subjetiva, de la escuela de Leyden— consistía en buscar el nivel más bajo de ingreso en el cual más personas se consideran a sí mismas como clase media que como pobres o “clase baja”.¹⁵

El mejor conjunto de encuestas de los hogares nacionalmente representativas que contiene una pregunta sobre la clase social, así como alguna medida objetiva del estatus socioeconómico para varios países de América Latina, son las *Encuestas de cohesión social en América Latina* (Ecosocial), gestionada por la Corporación de Estudios para Latinoamérica (CIEPLAN), un influyente *think tank* chileno. Concretamente, utilizamos la ronda de 2007 para siete países, a saber, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, México y Perú. Las encuestas Ecosocial no preguntan a los individuos acerca de los ingresos reales del hogar pero hay información razonablemente detallada sobre un conjunto de activos, bienes básicos duraderos y características de la vivienda. Esto permite la aplicación de un método de imputación del ingreso de encuesta a encuesta basada en el trabajo de mapeo de la pobreza de Elbers, Lanjouw y Lanjouw (2003).

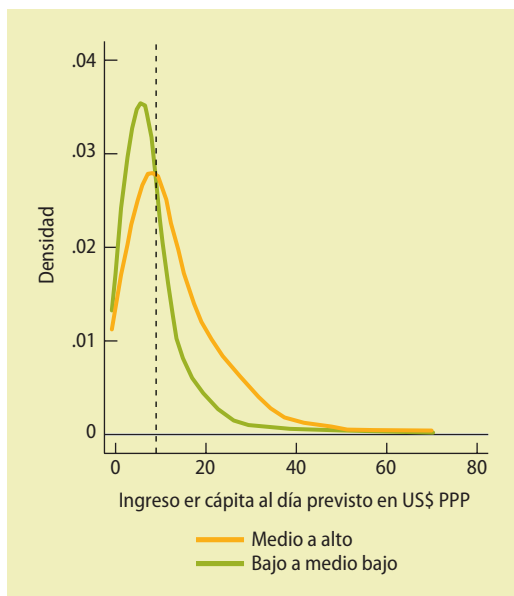
Una vez que los ingresos son imputados de esta manera a partir del conjunto de encuestas sobre los hogares en el Ecosocial, podemos observar, para cada hogar, una medida del “ingreso previsto” y de autoinclusión en

una clase. Este último registra la respuesta a la siguiente pregunta: “En nuestra sociedad las personas tienden a ubicarse en distintas clases sociales. ¿Se siente usted perteneciente a alguna de estas clases?” La pregunta se formuló de idéntica manera en los siete países. Las respuestas se clasifican en cinco categorías: clase baja, clase media baja, clase media, clase media alta, y clase alta. Puede que no sea sorprendente que relativamente pocos encuestados se autoincluyeran en las categorías extremas, sobre todo la clase alta: la densidad promedio de las categorías de clase baja y clase alta en los siete países fue de 18,5% y 0,8%, respectivamente. Una de las implicaciones de esto es que un agrupamiento de las tres categorías de “clase media” domina los otros dos extremos en todas las gamas de ingreso, sin proporcionar ninguna visión significativa.

Una alternativa evidente es considerar las categorías baja y media baja conjuntamente como un grupo por debajo de la clase media, y las tres categorías superiores como un conjunto amalgamado de “clase media y elite”. Este enfoque no nos ayudará a echar luz sobre el umbral superior de la clase media, al que volveremos más abajo, pero puede ayudarnos a entender dónde los propios latinoamericanos perciben el límite inferior de la clase media. En cinco de los siete países de Ecosocial donde el análisis fue posible, configuramos la trama de las funciones de densidad de la distribución del ingreso de todos los que se consideraban clase baja o clase media baja y, de forma separada, las densidades de quienes se consideraban “clase media o alta”. El gráfico 2.2 ilustra los resultados para México. El “enfoque subjetivo” propuesto trataría el ingreso en el que se cruzan estas dos funciones —es decir, el ingreso más bajo en el que las personas se ven más como clase media que de otra manera— como el umbral inferior de la clase media.

Para México, este nivel de ingresos es de US\$9,6 per cápita al día PPP, notablemente cercano al umbral de US\$9,7 obtenido por el enfoque de vulnerabilidad de López-Calva y Ortiz-Juarez (2011), al que nos referimos más arriba. En Perú, es de US\$10,5 PPP, tampoco

GRÁFICO 2.2 Distribución del estatus autodeclarado en México, 2007



Fuente: Encuestas de cohesión social en América Latina (Ecosocial) de la Corporación de Estudios para Latinoamérica (CIEPLAN) 2007; Encuesta Nacional de Ingreso y Gastos de los Hogares 2008, del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), México.
Nota: Las densidades están ponderadas por el tamaño de la clase. PPP = Paridad del poder adquisitivo.

lejos del umbral de US\$9,6 que arroja el enfoque de vulnerabilidad. Desde luego, como es de esperar de la aplicación de dos enfoques completamente diferentes como estos a una pregunta tan vaga como es la pertenencia a la clase media, las dos respuestas no siempre coinciden.¹⁶ El Cuadro 2.4 presenta los

CUADRO 2.4 Umbrales de la clase media a partir del estatus de clase autodeclarado, países seleccionados de América Latina, 2007

	Umbral inferior (ingreso per cápita)		Umbral inferior (ingreso por trabajador)	
	US\$ PPP	Percentil	US\$ PPP	Percentil
Brasil	16,3	84	26,2	82
Chile	20,3	83	33,2	77
Colombia	9,3	69	17,1	57
México	9,6	68	19,9	66
Perú	10,5	76	18,1	74

Fuente: Datos armonizados de Ecosocial 2007 y SEDLAC.
Nota: PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean, gestionada y mantenida conjuntamente por el Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS) de la Universidad de La Plata, Argentina, y el Banco Mundial.

umbrales de la clase media baja obtenidos a partir del enfoque subjetivo en los cinco países en que el ejercicio fue posible, a saber, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. Los umbrales están presentados tanto en términos de ingreso per cápita de los hogares como en términos de ingreso por trabajador y, en cada caso, se da el rango de ese ingreso en la distribución correspondiente. Estos últimos son más bien similares en las dos distribuciones (excepto en el caso de Colombia) lo cual sugiere una robustez a lo largo de las normalizaciones del ingreso.

En nuestro concepto de ingreso preferido, a saber, el ingreso per cápita de los hogares, estos umbrales subjetivos oscilan entre US\$9,3 (en Colombia) y US\$20,3 (Chile) al tipo de cambio PPP. A pesar de que la cifra para Chile, específicamente, señala que el enfoque subjetivo puede generar límites más bajos considerablemente superiores a los que se obtienen con el enfoque de vulnerabilidad, el ejercicio también señala que el valor más bajo de los umbrales subjetivos inferiores de la muestra (aproximadamente US\$9–US\$10 al día a PPP) se acerca notablemente a los límites definidos por el enfoque de vulnerabilidad.

Debido al margen de error de medición y a las imprecisiones de diverso tipo inevitablemente asociadas con los dos procedimientos, y debido a las diversas imputaciones y estimaciones que se llevan a cabo en cada una, tomamos estas cifras como indicadores de un orden de magnitud amplio en lugar de estimaciones precisas por puntos. Nos reconforta el hecho de que dos enfoques conceptualmente atractivos —uno basado en el logro de un funcionamiento objetivo (seguridad económica) y otro basado en autopercepciones de clase— arrojen límites inferiores muy similares para la clase media en América Latina. Sin embargo, no damos demasiada importancia a los decimales y nos contentamos con seguir la recomendación de López-Calva y Ortiz-Juarez (2011) de adoptar la cifra de US\$10 per cápita al día a PPP como nuestro límite inferior operativo para la clase media de América Latina en los capítulos que siguen.

La definición del umbral superior de ingresos

En principio, desde luego, el límite superior de la clase media debería importar tanto como el límite inferior. Sin embargo, una mirada al Cuadro 2.4 sugiere que el estatus autorreportado de clase media ya está asociado con personas que se encuentran situadas bastante alto en la distribución del ingreso en el continente. Como veremos con mucho más detalle en el capítulo 5 (que describe la naturaleza, el perfil y las tendencias de la clase media regional), nuestro umbral de US\$10 se sitúa aproximadamente en el séptimo decil de la distribución total del continente, según los datos obtenidos de las encuestas de los hogares en SEDLAC.¹⁷ Si se tratara de aplicar, por ejemplo, el umbral superior sugerido por Khara (2010) para la clase media de US\$100 per cápita al día a esa mezcla de distribuciones basadas en encuestas de los hogares, sólo el 0,5% de la población del continente se encontraría en la élite, o “por encima de la clase media”.¹⁸ Naturalmente, esta cifra del 0,5% refleja las deficiencias bien conocidas —y severas— de la representatividad de las encuestas de los hogares en lo alto de la distribución del ingreso. La declaración de ingresos inferiores a los reales por parte de los hogares más ricos en encuestas de este tipo ha sido desde hace tiempo un problema habitual. Pero son todavía más importantes los efectos del hecho de que los sujetos en la parte superior de la distribución no respondan a las encuestas.¹⁹

A pesar de que se reconoce ampliamente la existencia de estos problemas en las encuestas, las estimaciones sobre su alcance en cada país o los métodos para corregirlos son mucho más escasos. En los últimos tiempos, en los países más ricos, una gran parte de los trabajos sobre la distribución de los ingresos superiores ha dependido de datos de registros tributarios anónimos (ver, por ejemplo, Piketty y Saez 2003; Atkinson, Piketty y Saez 2011). A partir de este enfoque, se ha aprendido mucho, y es estimulante saber que actualmente en América Latina se aplican métodos similares (Alvaredo 2010). Sin

embargo, no queda claro que estos trabajos hayan evolucionado lo suficiente para ayudarnos a definir un umbral superior realista para la clase media en América Latina en este momento. Esto se debe a dos motivos: en primer lugar, los datos de registros tributarios necesarios para analizar los ingresos superiores han sido puestos a disposición de los investigadores sólo recientemente.²⁰ En segundo lugar, la mayoría de los análisis de los ingresos superiores se ha centrado hasta ahora exclusivamente en el análisis de datos de registros tributarios, que en el caso de América Latina serían claramente inferiores a los datos de las encuestas de los hogares para la gama de ingresos inferiores (y posiblemente medios), debido a la escasa cobertura del impuesto sobre la renta en la mayor parte de la región, así como a problemas de evasión y fraude fiscal. La combinación de los datos de los registros tributarios y los datos de las encuestas de los hogares —a pesar de ser una vía prometedora de investigación para comprender verdaderamente la distribución del ingreso de los países de ingresos medios— sigue siendo un tema pendiente en el que, por lo que sabemos, se ha logrado escaso progreso.

La implicación práctica es que el análisis de la naturaleza y de la evolución de la clase media de América Latina en este volumen estará obligadamente basado en los datos de las encuestas de los hogares. Debido a la incertidumbre que rodea a la representatividad de las encuestas en la parte superior, parecen desprenderse dos implicaciones, a su vez, para la elección de un umbral de clase media alta: en primer lugar, se le debería prestar menos atención y se le debería otorgar menos confianza que al umbral inferior. En segundo lugar, puede ser preferible equivocarse por el lado de un umbral inferior, de modo que un número razonable de observaciones queden por encima de dicho umbral, incluso en los países más pobres de la región.

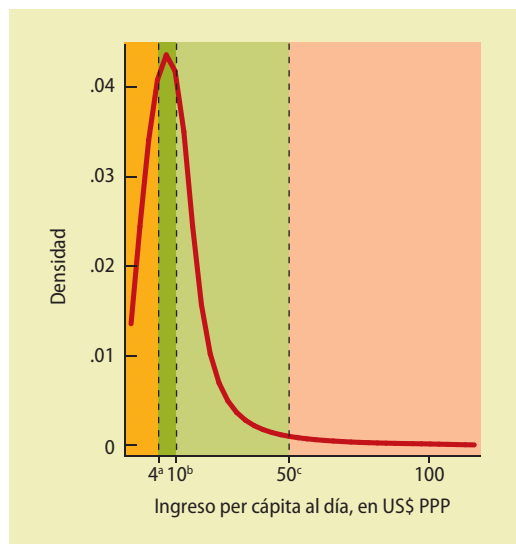
Teniendo en cuenta estas reflexiones, aquí también seguimos a López-Calva y Ortiz-Juarez (2011) y adoptamos un umbral superior de US\$50 per cápita al día a PPP para la clase media de América Latina. Esto es

precisamente la mitad del umbral sugerido por Kharas (2010) y sitúa al 2,2% de la población de América Latina (basándose en las encuestas) en la “élite”, en lugar del 0,5%. Sin embargo, el análisis que sigue pondrá mucho menos énfasis en la división de clase por la parte alta que por la parte baja. Ese análisis se concentrará en los capítulos 5 y 6, que se centran, respectivamente, en una descripción del tamaño, la naturaleza y la evolución de la clase media y en las implicaciones para la política económica.

La distribución de cuatro clases económicas en América Latina

Nuestros umbrales para la clase media —US\$10 a PPP y US\$50 per cápita al día a PPP se recogen en el gráfico 2.3, que ilustra la función de densidad para la distribución del

GRÁFICO 2.3 Cuatro clases económicas, por distribución del ingreso, en países seleccionados de América Latina



Fuente: Datos de SEDLAC = Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean.

Nota: PPP = Paridad del poder adquisitivo. Los países son Argentina, Bolivia (2008), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Honduras, México (2010), Panamá, Paraguay, Perú y Uruguay.

a. US\$4 PPP = umbral de la pobreza moderada para América Latina y el Caribe

b. US\$4 PPP = cota inferior de la clase media de América Latina.

c. US\$4 PPP = cota superior de la clase media de América Latina.

ingreso en toda América Latina. Esta distribución continental fue elaborada a partir de un conjunto de datos de Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean (SEDLAC), mencionado más arriba, y representa a 500 millones de personas de 15 países, equivalente al 86% de la población de la región. Volveremos a la distribución continental en el capítulo 5, pero se incluye aquí para que los umbrales de ingreso obtenidos en esta sección sean vistos en su contexto. Además de los umbrales inferior y superior de la clase media, el gráfico 2.3 también establece el umbral de pobreza moderada en América Latina en US\$4 per cápita al día a PPP.

Una consecuencia de haber tenido que definir un umbral inferior para la clase media, que se deriva endógenamente del enfoque de vulnerabilidad (y es validado por el enfoque subjetivo) es que no hay ninguna razón por la que ese umbral debiera coincidir con el umbral de la pobreza. En realidad, en nuestro caso, el límite inferior de la clase media es considerablemente superior al del umbral de la pobreza moderada de US\$4 al día habitualmente utilizado por el Banco Mundial para la región de América Latina y el Caribe.

Esto implica, desde luego, que hay cuatro —no tres— clases económicas en nuestro análisis. Denominamos *clase vulnerable* a las personas con ingresos entre US\$4 y US\$10 por persona al día, cuya situación es demasiado acomodada para ser consideradas pobres, pero demasiado vulnerable para ser consideradas clase media.²¹ Desde luego, no es un grupo pequeño: comprende el 37,6% de la población del continente, incluyendo su residente modal.

La existencia y las características de este grupo proporcionan varias perspectivas útiles. En el nivel más básico, quizá, sugieren que salir de la pobreza —según lo definen la mayoría de los países y los organismos internacionales— no es suficiente para ingresar en las filas de la clase media aparentemente acomodada y económicamente segura. Hay un purgatorio estrecho pero muy poblado entre esos dos estados, caracterizado por una vulnerabilidad considerable y un alto riesgo

de volver a caer en la pobreza. Como grupo, es probable que sean cruciales para el diseño de las políticas sociales del continente, para la dinámica política y el contrato social en términos amplios, y volveremos a ellos en capítulos posteriores. Sin embargo, antes, la próxima sección describe el marco analítico utilizado para vincular los dos conceptos (multifacéticos) tratados hasta ahora en este capítulo, a saber, la movilidad económica y la clase media.

Los vínculos entre movilidad y dinámica de la clase media: un desglose por matriz

Como se señaló en el capítulo 1, este volumen pretende echar luz sobre tres aspectos de la dinámica microeconómica que sustenta el reciente proceso de crecimiento en América Latina y el Caribe:

En primer lugar, a medida que las economías crecen (y, en muchos casos, se vuelven menos desiguales), todos los latinoamericanos están aprovechando las mejores oportunidades o sólo aquellos cuyas familias han tenido las claves de la prosperidad? He aquí fundamentalmente una pregunta de movilidad intergeneracional, abordada en el capítulo 3, que investiga hasta qué punto el éxito en la sociedad actual —en la escuela o en el trabajo— está determinado por quiénes fueron nuestros padres.

En segundo lugar, ¿cómo se manifiesta el propio crecimiento al nivel del trabajador o estudiante individual? ¿Cómo se traducen las cifras de crecimiento del PIB en mayores ingresos para los individuos y sus familias? Estas preguntas acerca del crecimiento del ingreso o del movimiento de los ingresos en la vida de una persona serán abordadas en el capítulo 4.

En tercer lugar, a medida que crecen los ingresos en la parte inferior de la distribución del ingreso, sacando a millones de latinoamericanos de la pobreza, ¿es verdad que la clase media está creciendo en todo el continente?

¿Cómo se definen estas clases medias?

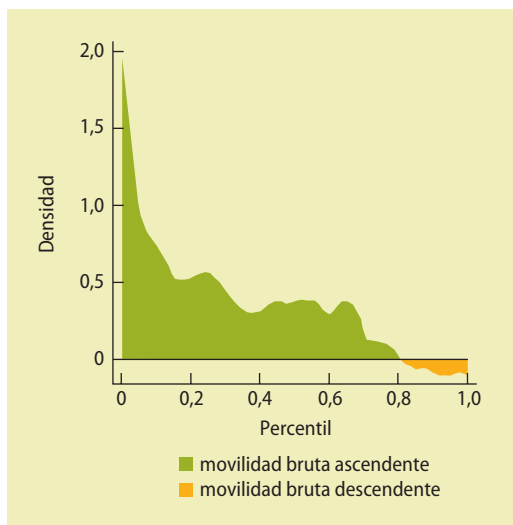
¿Quién formaba parte de ellas, y quiénes son los nuevos integrantes? ¿Se parecen

las clases medias “antiguas” y las “nuevas”? ¿Tienen antecedentes similares? ¿Piensan y actúan de la misma manera? ¿Qué consecuencias tendrá una clase media más grande (y posiblemente diferente) para los ahorros, el crecimiento y la configuración de la política económica en América Latina?

El vínculo entre estas últimas dos preguntas —entre la movilidad como movimiento del ingreso y el crecimiento de la clase media— es probablemente manifiesto. Si las clases medias crecen es porque más personas tienen ingresos lo bastante elevados para acceder a esa pertenencia. Convenientemente, esta relación evidente se puede formalizar intuitivamente en términos de un desglose de matriz de $M3$: la medida de la movilidad como movimiento direccional del ingreso descrito más arriba en este capítulo (y más formalmente en la Nota Técnica 2.1 al final del capítulo). Este desglose será utilizado en gran parte del análisis en el capítulo 4.

Como se señaló anteriormente, la medida de movilidad social $M3$ es sencillamente un promedio de los índices de crecimiento del ingreso per cápita de los hogares. Por lo tanto, se puede desglosar como la suma de todos los aumentos proporcionales del ingreso y todas las disminuciones proporcionales del ingreso. Para una transformación cualquiera del vector del ingreso, este desglose “horizontal” distingue entre la movilidad total que se atribuye a los “ganadores” y la que se asocia con los “perdedores”. Al analizar el hecho (abordado más en detalle en la Nota Técnica 2.1) de que la medida corresponde gráficamente al área por debajo de la curva de incidencia del crecimiento no anónima (na-GIC), el gráfico 2.4 ilustra este desglose para el periodo 2004–2006 en Perú. En este gráfico, el área de color verde corresponde a una medida de la movilidad ascendente bruta en Perú durante ese periodo, mientras que el área de color naranja mide la movilidad descendente bruta.²² La diferencia entre las dos —es decir, la integral de la na-GIC— mide la movilidad total como movimiento direccional del ingreso.

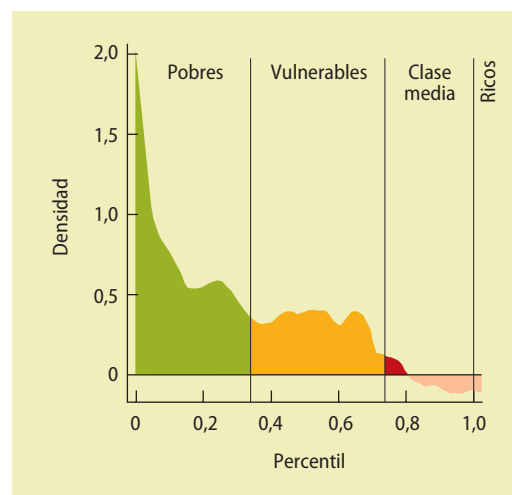
La misma medida de movilidad social también se puede desglosar “verticalmente”

GRÁFICO 2.4 Descomposición horizontal de la movilidad en Perú, 2004–06

Fuente: Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) 2004 y 2006, del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), de Perú.

por clase social originaria. Se podría sencillamente dividir por deciles el vector de ingresos iniciales, o de cualquier otra manera, y medir la movilidad agregada (ascendente y descendente) dentro de cada subgrupo de la población inicial. Dado que una partición asegura que cada hogar pertenece a uno y sólo a un grupo, la suma de todas estas medidas de la movilidad de los subgrupos equivaldría una vez más a la movilidad total.

Para nuestros fines, y debido a la definición de la clase media basada en los ingresos descrita anteriormente, tiene sentido dividir el vector de ingresos iniciales en cuatro grupos. Utilizando el umbral de pobreza de US\$4 per cápita al día a PPP, habitualmente aplicada a los países de América Latina y el Caribe en los estudios del Banco Mundial, así como los umbrales de clase media de US\$10–US\$50 al día, se podría desglosar la movilidad económica por grupo originario de la manera descrita en el gráfico 2.5, una vez más para Perú (2004–2006). El área por debajo de la na-GIC hasta el percentil que corresponde a un ingreso de US\$4 al día muestra una movilidad general entre los que eran originariamente pobres. El área por debajo de la GIC y entre los percentiles que

GRÁFICO 2.5 Descomposición vertical de la movilidad en Perú, 2004–06

Fuente: ENAHO 2004 y 2006, por el INEI, de Perú.

corresponden a US\$4 y US\$10 en el gráfico 2.5, mide la movilidad de aquellos que eran originariamente vulnerables en Perú. De la misma manera, el área entre los percentiles que corresponden a US\$10 y US\$50 al día muestra una movilidad en la clase media (en origen), y la que se sitúa por encima de US\$50 mide la movilidad de la élite rica.

Para echar luz sobre la dinámica de la pobreza, o sobre la dinámica de la clase media, podemos combinar los desgloses horizontal y vertical recién descritos. Dado que M_3 es muy aditivamente divisible, el desglose entre “ganadores” y “perdedores” y el desglose por grupo social de origen pueden combinarse en lo que Ferreira y Lugo (2012) denominan desglose de matriz de la movilidad como movimiento direccional del ingreso. Como demuestran estos autores, este desglose es sencillamente la suma de los aumentos (o disminuciones) del promedio de los ingresos netos ponderados por población para cada celda en una matriz de transición. En realidad, la suma puede acumularse de modo que todos aquellos que eran inicialmente pobres ahora se encuentran en una fila mientras que todos aquellos en el grupo siguiente se encuentran inmediatamente por debajo, y así sucesivamente. En una matriz

de este tipo, las filas corresponden al grupo social de origen y las columnas al grupo social de destino. Las entradas en cada celda proporcionan el aumento promedio del ingreso para ese subgrupo, ponderado por su porcentaje en la población.

El Cuadro 2.5 proporciona una ilustración esquemática de cómo los elementos del desglose se pueden presentar en una matriz o formato de cuadro. Para que la imagen sea lo más sencilla posible, se ha agrupado a la clase media y la élite de modo que cada panel tiene nueve celdas en lugar de 16. Esto no es más que una simplificación de la presentación aunque, a la luz de nuestro debate sobre la naturaleza de los datos de las encuestas en los hogares ricos en América Latina, puede que sea una opción sensata también en el propio análisis.

El Cuadro 2.5 demuestra que la cantidad total de movilidad en una sociedad concreta, a lo largo de un determinado periodo, puede dividirse en los aumentos o disminuciones del ingreso neto entre nueve grupos, o celdas. Estas celdas pueden agruparse según diferentes criterios, dependiendo del objeto de interés. Ponemos de relieve tres de estas posibilidades: en un primer corte, las nueve celdas se pueden dividir con respecto a si el movimiento de ingreso fue suficiente para que las personas “cambiaran de clase”. Tres celdas (A, E, I) representan “grupos de los que permanecen donde están”, es decir, personas cuyos ingresos no han cambiado lo suficiente para que se desplacen de clase. Siguen siendo pobres (A), siguen siendo vulnerables (E) o siguen siendo clase media o alta (I). Otros tres grupos (B, C, F) son los “ascendentes” que se desplazan hacia arriba: sus aumentos de ingreso fueron suficientes para salir de la pobreza o de la cuasi pobreza e ingresar a las filas de los casi pobres o la clase media, respectivamente. Los tres grupos finales (D, G, H) son “los que se deslizan”, es decir, las personas que viven en hogares donde la disminución del ingreso los devolvió a la vulnerabilidad o, peor aún, a la pobreza.

Un segundo corte se centra en las transiciones hacia y fuera de la pobreza y, por lo tanto, en un subconjunto de cinco celdas de

CUADRO 2.5 Descomposición matricial de M^3 : Una representación esquemática

Origen (filas) o destino (columnas)	Pobres	Vulnerables	Clase media y por encima
Pobres	A	B	C
Vulnerables	D	E	F
Clase media y por encima	G	H	I

Fuente: Ferreira y Lugo 2012.

Nota: M^3 = la medida de la movilidad económica como movimiento direccional del ingreso. Las filas corresponden a los grupos sociales en el origen, y las columnas a los grupos sociales en destino. Las entradas en cada celda representan el aumento promedio del ingreso de ese subgrupo, ponderado por el porcentaje de su población.

la matriz. Este desglose sugiere una definición natural de la pobreza crónica: aquellos que empezaron pobres y siguen siendo pobres (A). También identifica a aquellos que salieron de la pobreza (B y C) o que volvieron a ella (D y G).

Un tercer posible corte se centra en las cinco celdas de mayor relevancia para aquellos interesados en la dinámica de la clase media: la celda I contiene a aquellos que fueron y siguen siendo clase media (o elite), mientras que las celdas C y F incluyen a aquellos que se han integrado recientemente en la clase media (desde la vulnerabilidad o directamente desde la pobreza). Las celdas G y H corresponden a las personas cuyos ingresos disminuidos señalan que han sido desplazados de la clase media.

Naturalmente, la información presentada en cada una de estas celdas pueden ser los elementos concretos del desglose de M^3 , o podría ser otra información de interés sobre estos subgrupos de población. El Cuadro 2.6 ilustra tres posibles alternativas.

El panel A presenta el desglose real para Perú en 2004–2006, que hemos utilizado como ejemplo. El M^3 , que recoge el índice de crecimiento promedio de los ingresos per cápita de los hogares en la distribución del ingreso en Perú a lo largo de este periodo fue de 0,4 (o 40%). Como demuestran las distribuciones marginales en el Cuadro 2.6 (panel A), todo este crecimiento afectó a quienes eran originalmente pobres o vulnerables (el 26% provenía de los pobres). Sin embargo,

CUADRO 2.6 Descomposición matricial de M^3 en Perú, 2004–06

a. Descomposición de M^3						
2004 (origen)	2006 (destino)			Total 2004		
		Pobres	Vulnerables		Clase media +	
	Pobres	0,06	0,14		0,06	0,26
	Vulnerables	-0,02	0,02		0,14	0,14
	Clase media +	-0,01	-0,03		0,04	0,00
Total 2006	0,03	0,13	0,24	0,40		

b. Porcentaje de población en la matriz de transición						
2004 (origen)	2006 (destino)			Total 2004		
		Pobres	Vulnerables		Clase media +	
	Pobres	0,22	0,10		0,02	0,34
	Vulnerables	0,06	0,23		0,10	0,40
	Clase media +	0,01	0,07		0,18	0,26
Total 2006	0,29	0,41	0,30	1,00		

c. Aumento promedio del ingreso en la matriz de transición						
2004 (origen)	2006 (destino)			Total 2004		
		Pobres	Vulnerables		Clase media +	
	Pobres	0,28	1,34		4,21	0,77
	Vulnerables	-0,44	0,13		1,37	0,36
	Clase media +	-0,79	-0,47		0,21	-0,02
Total 2006	0,10	0,32	0,80	0,40		

Fuente: ENAHO 2004 y 2006, por el INEI de Perú.

Nota: M^3 = la medida de la movilidad económica como movimiento direccional del ingreso.

este crecimiento desplazó a suficientes personas en las clases sociales de tal manera que, si controlamos por destino, 24 de los 40 puntos porcentuales de crecimiento fueron a los hogares que acabaron en la clase media en 2006.

Sin embargo, ¿cuántas personas se desplazaron de un grupo social a otro? ¿Y cuál fue el promedio de sus aumentos o disminuciones de ingreso? Esta información está mezclada en las entradas de la matriz de desglose en el panel A, pero puede ser fácilmente separada.

El panel B del Cuadro 2.6 presenta sólo los porcentajes de población para cada celda. En 2004, el 34% de la población era pobre, pero hacia 2006 sólo el 29% pertenecía a esa clase: el 22% sencillamente siguió siendo pobre y otro 7% volvió a caer en la pobreza. La clase media peruana (y la elite) conformaban el 26% de la población en 2004, pero casi un 12% se unió a ellos a lo largo del periodo —y la gran mayoría no venía directamente de los pobres. Dado que el 8% de la población dejó de pertenecer a la clase media, esa clase creció hasta casi el 30% de la población en 2006.

Mientras que el panel B muestra los porcentajes de población, el panel C muestra los aumentos (o disminuciones) promedio de los ingresos para cada grupo.²³ Se puede observar que las pocas personas que consiguieron salir directamente de la pobreza a la clase media (2% de la población, del panel B) experimentaron un crecimiento notable de 420% a lo largo del periodo. Por el contrario, el desafortunado 1% que descendió dos clases lo hizo perdiendo casi el 80% de sus ingresos. Y así sucesivamente.

Por lo tanto, nuestra medida preferida de movilidad intrageneracional, *M3*, puede ser utilizada para mucho más que sencillamente comparar el alcance del movimiento direccional del ingreso de un país a otro o

a lo largo del tiempo, por muy importante que eso pueda ser. Mediante el desglose de matriz de más arriba, también puede echar luz sobre cómo se distribuyó el crecimiento entre la población y qué significa aquello en términos de dinámica de clase. Utilizando un umbral de la pobreza estándar, así como la definición más original propuesta en la sección “La definición de clase media”, el desglose nos permite investigar el alcance de la pobreza crónica y contrastarlo con la magnitud de movimientos hacia fuera y dentro de la pobreza. Nos permite investigar la clase media estable así como aquellos que recientemente han ascendido o caído de sus filas. El análisis en los capítulos 4 y 5 se basa en éstos y otros instrumentos para adquirir una mejor comprensión de la naturaleza de la movilidad intrageneracional y el crecimiento de la clase media en América Latina a lo largo de una o dos décadas. Al identificar a los individuos que pertenecen a cada una de las celdas en el Cuadro 2.5 y analizar sus características, esperamos no sólo transmitir un retrato fidedigno de la dinámica social en América Latina sino también comenzar a investigar sus determinantes y, concretamente, cómo las políticas públicas en diferentes ámbitos pueden haber promovido o impedido la movilidad ascendente.

Nota Técnica 2.1 *Conceptos y medidas de la movilidad*

La mayoría de las medidas de movilidad como movimiento o independencia del origen pueden elaborarse en dos pasos:

1. En primer lugar, definir una función de movilidad individual como una medida de la distancia entre el ingreso de un individuo en los vectores inicial y final, respectivamente y_0, y_1 . Si denotamos cada “individuo” por la posición que él o ella ocupa en el vector o distribución inicial, $p_0 = F_0(y)$, la función de movilidad individual puede ser formulada en términos generales como:

$$M(p_0) = d(y_0(p_0), y_1(p_0)).^{24} \tag{T2.1.1}$$

2. El segundo paso es la agregación, por la cual la información sobre todas las funciones de movilidad individual en la población se combinan en un único índice resumen. Un agregador sencillo y atractivo es la media aritmética:

$$M(Y_0, Y_1) = \int_0^1 d(y_0(p_0), y_1(p_0)) dp_0. \tag{T2.1.2}$$

El Cuadro T2.1 proporciona un ejemplo sencillo de funciones de movilidad individual para cada uno de los subconceptos 1 (a–d) y 2, así como una descripción gráfica del aspecto de la función o perfil en un reciente vector de transformación real en América Latina, a saber, en Perú, entre 2004 y 2006.

GRÁFICO T2.1 Funciones de movilidad de la muestra y representación gráfica de Perú, 2004–06

Concepto	Función de la movilidad Individual: un ejemplo	Representación gráfica del perfil: Perú, 2004–06
Movimiento direccional del ingreso	$d(y_0, y_1) = y_1 - y_0$	<p>Diferencias en el ingreso</p>
Movimiento no direccional del ingreso	$d(y_0, y_1) = y_1 - y_0 $	<p>Diferencias absolutas en el ingreso</p>

ingreso medio en tiempo t **Nota Técnica 2.1** (continúa)

Concepto	Función de la movilidad Individual: un ejemplo	Representación gráfica del perfil: Perú, 2004–06
Movimiento de participación	$d(y_0, y_1) = \frac{y_1}{m_1} - \frac{y_0}{m_0}$ μ_t : ingreso medio en tiempo t	<p>Diferencias en la participación en los ingresos</p>
Movimiento posicional	$d(y_0, y_1) = \text{rango}_1 - \text{rango}_0$	<p>Diferencias de rango</p>
Movilidad como independencia del origen	$d(y_0, y_1) = \frac{1}{2} \left(\frac{y_0 - m_0}{s_0} - \frac{y_1 - m_1}{s_1} \right)$ μ_t : ingreso medio en tiempo t s_t : desviación estándar del ingreso en tiempo t	<p>Diferencias al cuadrado en el ingreso estandarizado</p>

Nota técnica continúa en siguiente página)

Nota Técnica 2.1 *Conceptos y medidas de la movilidad* (continúa)

La inspección visual de los diagramas de función de movilidad del ingreso (en la tercera columna del Cuadro T2.1) revela claramente cómo cada medida particular es sensible a diferentes espectros de la distribución y construye un mapa del mismo cambio distributivo subyacente de forma diferente en su propia métrica. A pesar de que cada concepto (e índice) resume un cambio distributivo complejo, no es factible presentar todos estos índices para los episodios de movilidad analizados en este volumen.

Era necesario tomar decisiones y, como sostenemos en el texto, hemos optado por centrarnos en la movilidad como movimiento direccional del ingreso para el aspecto intrageneracional y en la movilidad como independencia del origen para el aspecto intergeneracional.

El índice específico que utilizamos para la movilidad como movimiento direccional del ingreso es una transformación sencilla, pero interesante, de la función de movilidad individual en la primera fila del Cuadro T2.1. Si tomamos la función de distancia del ingreso individual como fracción del ingreso inicial, más que como la diferencia absoluta, tenemos

$$d(y_0, y_1) = \frac{y_1(p_0) - y_0(p_0)}{y_0(p_0)}. \quad (\text{T2.1.3})$$

Si se expresa como función del percentil original p_0 , se trata sencillamente de una curva de incidencia del crecimiento no anónimo $g(p_0) = \frac{y_1(p_0) - y_0(p_0)}{y_0(p_0)}$, descrito

por Grimm (2007) y Bourguignon (2011); proporciona la tasa de crecimiento de los ingresos individuales (entre los periodos 0 y 1) para aquellas personas que se encontraban inicialmente en la posición p_0 de la distribución original. Esta es una versión preservadora de la identidad (es decir, no anónima) de la conocida curva de incidencia del crecimiento introducida por Ravallion y Chen (2003): $g(p) = \frac{y_1(p) - y_0(p)}{y_0(p)}$ que

considera las diferencias proporcionales del ingreso entre aquellos en el percentil p en la distribución final y aquellos en el mismo percentil en la distribución inicial.

Al agregar la ecuación (T2.1.3) de un individuo a otro para obtener una medida de la movilidad social, se obtiene

$$M(Y_0, Y_{11}) = \int_0^1 \frac{y_1(p_0) - y_0(p_0)}{y_0(p_0)} dp_0 \int_0^1 g p_0. \quad (\text{T2.1.4})$$

La ecuación (T2.1.4) es un índice de movilidad bien conocido. Su aproximación logarítmica es la medida M^3 en Fields y Ok (1999). Tiene un rasgo atractivo, a saber, que corresponde al área por debajo de la curva de incidencia del crecimiento no anónima.

Notas

1. Para evaluar la movilidad, los economistas deben seguir la huella de la identidad individual de los beneficiarios de los ingresos a medida que el vector (o distribución) de los ingresos evoluciona a lo largo del tiempo.
2. Sin embargo, dadas las diferencias en la manera en que se formulan las preguntas y se efectúan las encuestas en los diferentes países a lo largo del tiempo, será a menudo inevitable comparar diferentes variedades de manzanas.
3. Cuando la función de movilidad individual se expresa como una función de la posición del individuo en el vector de ingresos inicial, corresponde a lo que van Kerm (2009) denomina *perfil de movilidad de los ingresos*.
4. Ferreira y Gignoux (2011) demuestran que esta familia de medidas de movilidad intergeneracional es isomórfica con una medida ampliamente usada de desigualdad de oportunidades *ex ante*.
5. Como han demostrado D'Agostino y Dardanoni (2006), esta función de movilidad social se puede obtener como un agregado de la función de movilidad individual que aparece en la última fila de la Nota técnica 2.1 (al final del capítulo).

$$d(y_0, y_1) = \frac{1}{2} \frac{1}{n} \sum \left(\frac{y_0 - \mu_0}{s_0} - \frac{y_1 - \mu_1}{s_1} \right)^2 = 1 - \rho_{01}.$$
6. Tanto las curvas de incidencia de crecimiento anónimas como no anónimas están brevemente explicadas en la Nota Técnica 2.1, al final del capítulo.
7. Para mayor sencillez, se omiten los subíndices: $M^3 = \int \frac{\Delta y}{y} f(y_0) dy_0$ mientras que el crecimiento en los ingresos medios es $\frac{\Delta \mu}{\mu} = \int \frac{\mu y}{y \mu} f(y_0) dy_0$ ver Klasen (1994) para un debate relacionado.
8. El origen de estos conceptos se encuentra en los escritos clásicos de Marx, como en *La ideología alemana* ([1845] 1998), de Marx y Engels, donde proponen el concepto de *lumpen proletariado* como la clase más baja en la clase trabajadora o *proletariado*.
9. La importancia de “pensamientos, percepciones, expresiones y acciones” en el “aspecto simbólico de estructura de clase” ha sido puesto de relieve notablemente por Bourdieu (1980; 1987) y otros.
10. El término “funcionamientos” es habitualmente usado en la economía del desarrollo para denotar el conjunto de actividades y logros (“los seres y los haceres”) del que es capaz una persona, según Sen (1985). Al conjunto de funcionamientos viables a partir del cual una persona escoge aquellos que realmente disfruta o ejerce, se le suele llamar las “capacidades” propias.
11. En otro vínculo con la literatura sociológica, López-Calva y Ortiz-Juarez (2011) se refieren a la idea de que las posiciones de clase están inherentemente entrelazadas con la vulnerabilidad y el riesgo, tal como lo abordan, por ejemplo, Goldthorpe y McKnight (2004).
12. Los conjuntos de datos utilizados son el *estudio de caracterización socioeconómica* (panel CASEN) para 2001 y 2006 en el caso de Chile; la Encuesta nacional sobre el nivel de vida de los hogares (MxFLS) para 2002 y 2005 en México; y la Encuesta nacional de los hogares (panel ENAHO) para 2002 y 2006 en Perú.
13. El mismo vector de covariantes también es utilizado como variables independientes en una regresión de ingresos de los hogares. Los resultados permiten a los autores crear un mapa de probabilidades condicionales previstas de caer en la pobreza (en un intervalo de aproximadamente cinco años a comienzos de la última década) hasta los ingresos (previstos) hasta el promedio de los ingresos de los hogares iniciales. Ver López-Calva y Ortiz-Juarez 2011 para más detalles.
14. Sin embargo, como se señala, el umbral se ancla por su proximidad al cálculo del límite superior promedio de la vulnerabilidad real ante la pobreza en la región (ver capítulo 4).
15. En el llamado enfoque de Leyden de la definición subjetiva de la pobreza, se pidió a los hogares con determinadas características demográficas qué ingreso pensaban que un hogar como el suyo necesitaba para llegar a fin de mes. Se descubrió que normalmente las respuestas aumentaban con los ingresos (objetivos) del hogar y que el nivel en el que los dos ingresos (el real y el de la respuesta) se cruzaban era definido como el umbral de pobreza (ver por ejemplo Hagenaars y van Praag [1985]).
16. Concretamente, son muy diferentes para Chile, donde el enfoque de vulnerabilidad arroja un umbral de US\$8,5 al día PPP comparado con US\$20,3 al día PPP para el enfoque subjetivo.
17. SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean) es gestionada y

- mantenida conjuntamente por el Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS) de la Universidad de La Plata, en Argentina, y el Banco Mundial. Ver <http://cedlas.econo.unlp.edu.ar>.
18. La propuesta de Kharas (2010) estaba motivada por el hecho de que el ingreso per cápita al día promedio en Estados Unidos en 2009 era de US\$98,77.
 19. Ver, por ejemplo, Korinek, Mistiaen y Ravallion (2006).
 20. Hasta ahora, el único análisis de datos de registros tributarios en América Latina y el Caribe se ha llevado a cabo en Argentina (Alvaredo 2010). Otros países en la región donde actualmente se llevan a cabo investigaciones son Belice, Brasil, Chile, Colombia, Jamaica, San Vicente y Trinidad y Tobago. Para más detalles, ver World Top Income Database, <http://g-mond.parisschoolofeconomics.eu/topincomes/>.
 21. También se les podría llamar “casi pobres” o “clase media baja”. Esta terminología es más consistente con la clasificación escogida, por ejemplo, en Brasil.
 22. Esta cifra ha sido elaborada a partir de la distribución por percentil en el periodo inicial. Por lo tanto, cada punto de la línea representa formalmente el crecimiento promedio del ingreso dentro de cada percentil.
 23. Como habrá advertido el lector atento, los productos de las celdas en los paneles B y C del Cuadro 2.6 producen las entradas correspondientes en el panel A, hasta un error de aproximación.
 24. Así como “ingreso” es usado aquí como abreviación de cualquiera sea la variable apropiada para capturar el espacio de movilidad que interesa, “individual” se utiliza como abreviación de la identidad de los elementos en el vector de ingresos. En el ámbito intrageneracional, normalmente denotarían linajes, es decir, los padres y sus hijos.
- Alvaredo, Facundo. 2010. “The Rich in Argentina over the Twentieth Century 1932–2004.” En *Top Incomes over the Twentieth Century vol. II: A Global Perspective*, ed. A. Atkinson y T. Piketty, 253–98. Oxford: Oxford University Press.
- Aristotle. (c. 350 BC) 1932. *Politics*. Traducido por H. Rackham. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Atkinson, Anthony B., Thomas Piketty, y Emmanuel Saez. 2011. “Top Incomes in the Long Run of History.” *Journal of Economic Literature* 49 (1): 3–71.
- Banerjee, Abhijit V., y Esther Duflo. 2008. “What Is Middle Class about the Middle Classes around the World?” *Journal of Economic Perspectives* 22 (2): 3–28.
- Barro, Robert J. 1999. “Determinants of Democracy.” *Journal of Political Economy* 107 (6): 158–83.
- . 2000. “Inequality and Growth in a Panel of Countries.” *Journal of Economic Growth* 5 (1): 5–32.
- Birdsall, Nancy, Carol Graham, y Stefano Pettinato. 2000. “Stuck in the Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle Class?” Documento de trabajo 14, Center on Social and Economic Dynamics, Brookings Institution, Washington, DC.
- Blackburn, McKinley L., y David E. Bloom. 1985. “What Is Happening to the Middle Class?” *American Demographics* 7 (1): 18–25.
- Bourdieu, Pierre. 1980. *The Logic of Practice*. Traducido por Richard Nice. Stanford, CA: Stanford University Press.
- . 1987. “What Makes a Social Class? On the Theoretical and Practical Existence of Groups.” *Berkeley Journal of Sociology* 32: 1–27.
- Bourguignon, François. 2011. “Non-anonymous Growth Incidence Curves, Income Mobility, and Social Welfare Dominance.” *Journal of Economic Inequality* 9 (4): 605–27.
- Chen, Shaohua, y Martin Ravallion. 2001. “How Did the World’s Poor Fare in the 1990s?” *Review of Income and Wealth* 47 (3): 283–300.
- Cornell, Tim J. 1995. *The Beginnings of Rome*. Nueva York: Routledge.
- D’Agostino, Marcello, y Valentino Dardanoni. 2006. “The Measurement of Mobility: A Class of Distance Measures.” Documento mimeografiado, Universidad de Palermo, Italia.
- Davis, Joe C., y John H. Huston. 1992. “The Shrinking Middle-Income Class: A

Bibliografía

- Akerlof, George A., y Rachel E. Kranton. 2002. “Identity and Schooling: Some Lessons for the Economics of Education.” *Journal of Economic Literature* 40 (4): 1167–201.
- Alesina, Alberto, y Roberto Perotti. 1996. “Income Distribution, Political Instability, and Investment.” *European Economic Review* 40 (6): 1203–28.

- Multivariate Analysis." *Eastern Economic Journal* 18 (3): 277–85.
- Easterly, William. 2001. "The Middle Class Consensus and Economic Development." *Journal of Economic Growth* 6 (4): 317–35.
- Elbers, Chris, Jean O. Lanjouw, y Peter Lanjouw. 2003. "Micro-Level Estimation of Welfare." *Econometrica* 71(1): 355–64.
- Ferreira, Francisco H. G., y Jérémie Gignoux. 2011. "The Measurement of Educational Inequality: Achievement and Opportunity." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas No 5873, Banco Mundial, Washington, DC.
- Ferreira, Francisco H. G., y Maria A. Lugo. 2012. "Decomposition of Measures of Income Movement." Documento mimeografiado, Banco Mundial, Washington, DC.
- Fields, Gary S. 2000. "Income Mobility: Concepts and Measures." En *New Markets, New Opportunities? Economic and Social Mobility in a Changing World*, ed. Nancy Birdsall y Carol Graham, 101–33. Washington, DC: Brookings Institution y Carnegie Endowment Press.
- . 2010. "Does Income Mobility Equalize Longer-Term Incomes? New Measures of an Old Concept." *Journal of Economic Inequality* 8 (4): 409–27.
- Fields, Gary S., y Efe A. Ok. 1999. "Measuring Movement of Incomes." *Economica* 66 (264): 455–71.
- Friedman, Milton. 1962. *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Galton, Francis. 1886. "Regression toward Mediocrity in Hereditary Stature." *Journal of the Anthropological Institute of Great Britain and Ireland* 15: 246–63.
- Goldthorpe, John H., y Abigail McKnight. 2004. "The Economic Basis of Social Class." Documento CASE 80, Centre for Analysis of Social Exclusion, London School of Economics and Political Science, Londres.
- Grimm, Michael. 2007. "Removing the Anonymity Axiom in Assessing Pro-Poor Growth." *Journal of Economic Inequality* 5 (2): 179–97.
- Hagenaars, Aldi J. M., y Bernard van Praag. 1985. "A Synthesis of Poverty Line Definitions." *Review of Income and Wealth* 31 (2): 139–54.
- Hirschman, Albert, y Michael Rothschild. 1973. "The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development." *Quarterly Journal of Economics* 87 (4): 544–66.
- Kharas, Homi. 2010. "The Emerging Middle Class in Developing Countries." Documento de trabajo 285, Centro de Desarrollo, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, París.
- Klasen, Stephan. 1994. "Growth and Well-Being: Introducing Distribution-Weighted Growth Rates to Reevaluate U.S. Postwar Economic Performance." *Review of Income and Wealth* 40 (3): 251–72.
- Korinek, Anton, Johan A. Mistiaen, y Martin Ravallion. 2006. "Survey Non-Response and the Distribution of Income." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas No 3543, Banco Mundial, Washington, DC.
- López-Calva, Luis F., y Eduardo Ortiz-Juarez. 2011. "A Vulnerability Approach to the Definition of the Middle Class." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas No 5902, Banco Mundial, Washington, DC.
- Marx, Karl, y Friedrich Engels. (1845) (1932) 1998. *The German Ideology*. Amherst, NY: Prometheus.
- McGeough, Kevin M. 2004. *The Romans: An Introduction*. Oxford: Oxford University Press.
- Milanovic, Branko, y Shlomo Yitzhaki. 2002. "Decomposing World Income Distribution: Does the World Have a Middle Class?" *Review of Income and Wealth* 48 (2): 155–78.
- Partridge, Mark D. 1997. "Is Inequality Harmful For Growth? Comment." *American Economic Review* 87 (5): 1019–32.
- Piketty, Thomas. 1995. "Social Mobility and Redistributive Politics." *Quarterly Journal of Economics* 110 (3): 551–84.
- Piketty, Thomas, y Emmanuel Saez. 2003. "Income Inequality in the United States, 1913–1998." *Quarterly Journal of Economics* 118 (1): 1–39.
- Ravallion, Martin. 2010. "The Developing World's Bulging (but Vulnerable) Middle Class." *World Development* 38 (4): 445–54.
- Ravallion, Martin, y Shaohua Chen. 2003. "Measuring Pro-Poor Growth." *Economics Letters* 78 (1): 93–99.
- Sen, Amartya K. 1985. *Commodities and Capabilities*. Oxford: Oxford University Press.
- Shorrocks, Anthony F. 1978. "Income Inequality and Income Mobility." *Journal of Economic Theory* 19 (2): 376–93.
- Solimano, Andres. 2008. "The Middle Class and the Development Process." Serie

- Macroeconomía del Desarrollo 65, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago, Chile.
- Solon, Gary. 2002. "Cross-Country Differences in Intergenerational Earnings Mobility." *Journal of Economic Perspectives* 16 (3): 59–66.
- Time. 2011. "What Happened to Upward Mobility?" 14 de noviembre.
- Tocqueville, Alexis de. (1856) 1986. *L'Ancien Régime et la Révolution*. París: Robert Lafont.
- Torche, Florencia. 2010. "Social Status and Public Cultural Consumption: Chile in Comparative Perspective." En *Social Status and Cultural Consumption*, ed. T. W. Chan y J. H. Goldthorpe, 109–38. Cambridge, R.U.: Cambridge University Press.
- Van Kerm, Philippe. 2009. "Income Mobility Profiles." *Economics Letters* 102 (2): 93–95.
- Weber, Max. 1946. "Class, Status, Party." En *From Max Weber: Essays in Sociology*, ed. Hans H. Gerth y C. Wright Mills. Nueva York: Oxford University Press.
- . (1922) 1978. *Economy and Society*. Ed. Guenther Roth y Claus Wittich. Berkeley: University of California Press.
- Zimmerman, David. 1992. "Regression toward Mediocrity in Economic Stature." *American Economic Review* 82 (3): 409–29.

La movilidad intergeneracional

3

Si la movilidad del ingreso fuera muy alta, el grado de desigualdad en un año cualquiera no tendría importancia porque la distribución del ingreso a lo largo del ciclo vital sería muy estable. . . Un aumento de la movilidad del ingreso tiende a igualar la distribución del ingreso a lo largo del ciclo vital.

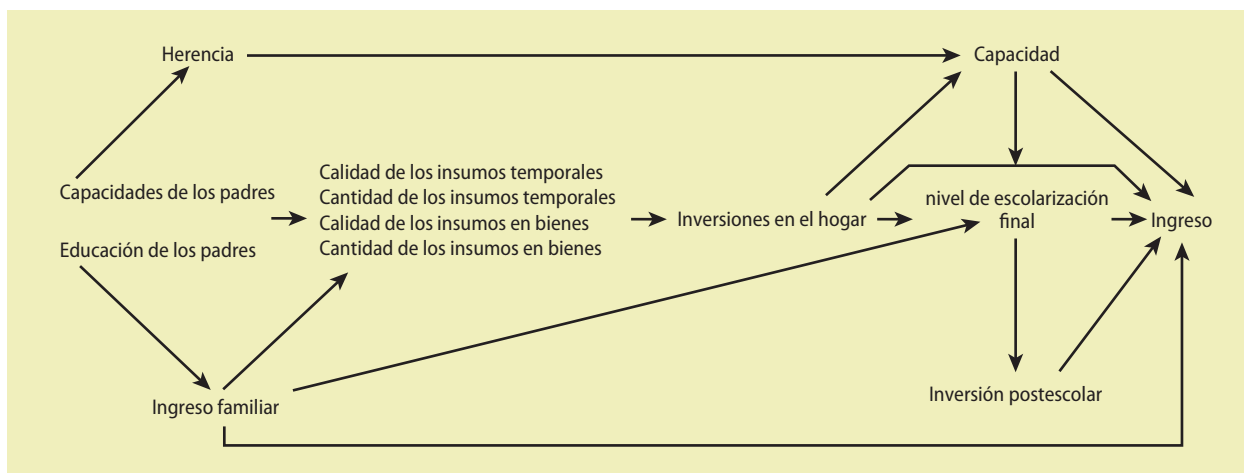
—Paul Krugman (1992), “The Rich, the Right, and the Facts.”

A pesar de los notables logros obtenidos durante la última década, la desigualdad del ingreso en América Latina sigue siendo alta según los estándares internacionales, y, desde luego, también es una inquietud de primer orden para los responsables de las políticas. Sin embargo, la alta desigualdad podría ser socialmente aceptable si fuera acompañada de una fuerte movilidad social. Esto es cierto especialmente en el caso de la movilidad intergeneracional. En la medida en que la igualdad de oportunidades se brinda a hijos cuyos padres tienen diferentes antecedentes, podría ser socialmente aceptable algún grado de desigualdad en los resultados, o incluso podría ser deseable, porque esa desigualdad generaría los incentivos adecuados para esforzarse y, por ende, fomentaría la eficiencia económica y el crecimiento en el futuro. De hecho, se ha argumentado que los individuos que viven en una sociedad con un alto grado de movilidad generacional probablemente acepten más las

desigualdades existentes que los individuos que viven en un mundo donde su fortuna depende en gran medida del nivel socioeconómico de sus padres (Bénabou y Ok 2011).

La educación de los padres influye en los resultados de sus hijos a través de diversos cauces. Incluso antes de que los hijos nazcan, la nutrición y la salud de la madre durante la gestación tienen un impacto en las capacidades de los hijos al nacer (Currie 2009). A su vez, hay una creciente evidencia empírica que sugiere que estas capacidades al nacer influyen en los resultados obtenidos en la edad adulta, como el nivel educativo y los ingresos (Currie 2011). En el gráfico 3.1, basado en Haveman y Wolfe (1995), se presenta una simplificación esquemática de la compleja relación entre los antecedentes de los padres y los ingresos de los hijos.

Los padres influyen en los hijos a través de un legado genético, que a su vez influye en la escolarización y en los ingresos de los hijos, un aspecto que fue formalizado por

GRÁFICO 3.1 La asociación intergeneracional entre la educación de los padres y los ingresos de los hijos

Fuente: Haveman y Wolfe, 1995.

primera vez por el trabajo seminal de Becker y Tomes (1979). Además, la capacidad de los padres influye en su propio nivel educativo y, por lo tanto, en sus ingresos. Juntos, estos determinan el nivel de “inversiones del hogar” en los hijos (incluido el tiempo dedicado a los hijos y la calidad y cantidad de bienes y servicios puestos a su alcance), lo cual, a su vez, influirá en el nivel de escolarización final. Por otro lado, los ingresos de los padres ejercen una influencia directa en la escolarización final (a través de la elección del colegio) y en los eventuales ingresos de los hijos (a través de redes y conexiones en el mercado laboral). Por último, el nivel de escolarización de los hijos influirá en sus ingresos más tarde en la vida y en su experiencia en el mercado laboral en el futuro (inversiones postescolares). A su vez, todos estos factores influyen en las rentas e ingresos de los hijos.

El diagrama de Haveman y Wolfe (1995) (Gráfico 3.1) se centra en la relación directa e indirecta entre los antecedentes de los padres y los ingresos de los hijos. Por eso, presta escasa atención a los factores externos que definen cómo influyen los padres en los ingresos de los hijos. Hay tres actores clave que mediatizan el proceso de movilidad intergeneracional: el sistema escolar, el Estado y el mercado laboral.

Se suele pensar que las escuelas mejor gestionadas y mejor dotadas probablemente tendrán más éxito en la formación del capital humano de los hijos. Sin embargo, el rol de la escuela en la promoción de la movilidad intergeneracional está lejos de estar definido, por al menos dos motivos. En primer lugar, hay una gran heterogeneidad entre las escuelas en su manera de tratar las diferencias en las capacidades de los hijos. Algunas escuelas tienen políticas más incluyentes y se esfuerzan para que los niños con peores resultados alcancen el nivel medio, mientras que otras ponen más énfasis en los niños mejor dotados e intentan mejorar y desarrollar todo su potencial. En segundo lugar, la importancia de la escuela en la promoción de la igualdad de oportunidades se confunde con el rol de los antecedentes de los padres. Naturalmente, los padres no eligen el colegio de sus hijos al azar. Al contrario, hay un grado sustancial de selección (*sorting*), es decir, los padres con más recursos mandan a sus hijos a los colegios con mejores dotaciones.

El gobierno es el segundo actor fundamental que influye en la compleja relación entre los antecedentes de los padres y los resultados de los hijos. Los gobiernos tienen la capacidad de alterar esta relación de diversas maneras.

Una intervención primordial se produce a través de la dotación de colegios públicos. Sin duda, el acceso a una educación universal de alta calidad puede contribuir a nivelar el terreno de juego. Además, el gobierno puede influir en el proceso de “sorting” propio de la elección del colegio —por ejemplo, a través de becas y subvenciones. Como pone de relieve Solon (2004), la progresividad de la inversión pública en capital humano es una intervención clave del Estado para mejorar la movilidad intergeneracional del ingreso.

El mediador final entre la educación de los padres y el bienestar de los hijos es el mercado laboral. Un mercado laboral ineficiente, que favorece las relaciones y el nepotismo en lugar de recompensar el talento, será perjudicial para la movilidad intergeneracional del ingreso. Por otro lado, se espera que, si los rendimientos de la educación son mayores, los padres hagan un mayor esfuerzo de inversión en el capital humano de los hijos, lo que aumentaría la asociación entre los ingresos de los padres y los hijos (Solon 2004).

El enfoque y los objetivos del capítulo

En este capítulo abordaremos el impacto de los antecedentes de los padres en una diversidad de resultados de sus hijos, entre ellos, el nivel educativo, los logros educativos y, en los pocos casos en que hay datos disponibles para América Latina, los ingresos. Una limitación importante de este análisis es que las bases de datos que recogen la misma medida de nivel socioeconómico para distintas generaciones (por ejemplo, en lo relativo a la educación, el empleo o los ingresos) normalmente no están disponibles en América Latina. Por este motivo, utilizamos diferentes aproximaciones del complejo concepto de antecedentes de los padres, incluyendo sustitutos para el ingreso permanente de los padres, su origen étnico, su escolarización y su estatus profesional. En unos pocos casos, también intentamos evaluar el rol de las políticas y las instituciones en la configuración de las diferencias a lo largo del tiempo y entre diferentes países en los patrones observados de movilidad intergeneracional.

Como se señaló en el capítulo 2, el particular concepto de movilidad adoptado en este capítulo es el de *independencia del origen* (ver el Recuadro 3.1, para una reflexión sobre la medida de independencia del origen escogida). Este es el concepto elegido en la mayoría de los estudios intergeneracionales (Solon 2002; Zimmerman 1992).

Para ilustrar este concepto, nos centraremos en dos casos extremos, siguiendo a Solon (1999). Imaginemos dos sociedades con el mismo nivel y distribución del ingreso y, por lo tanto, la misma proporción de ricos y pobres. En la primera sociedad, los ingresos y el nivel de educación de los hijos están completamente determinados por el nivel socioeconómico de los padres. Los hijos pobres nacen en familias pobres y los hijos ricos nacen en familias ricas. En esta sociedad no hay movilidad intergeneracional. En el otro extremo, en la segunda sociedad, la posición socioeconómica relativa de los padres no influye para nada en los ingresos ni en la educación de sus hijos. La probabilidad de que los hijos nacidos en familias pobres vayan a la universidad y acaben siendo ricos es la misma que para los hijos de familias ricas. En este caso, hay una movilidad intergeneracional perfecta. El principal objetivo de este capítulo es entender dónde se sitúa América Latina en la línea de posibilidades delimitada por estos dos extremos. ¿Cómo se comparan los países de América Latina con los países de ingresos medios y ricos de otras regiones? ¿Podemos aportar alguna evidencia tentativa acerca de los determinantes de la posición relativa de estos países?

Este capítulo presta especial atención a la influencia de la educación de los padres en los resultados educativos de los niños latinoamericanos. Este énfasis contrasta con la mayor parte de la literatura sobre movilidad intergeneracional, en cuyo análisis los ingresos o rentas son factores cruciales. El motivo para situar la educación en el foco de atención es doble. En primer lugar, en la mayoría de países de América Latina hay más datos disponibles sobre la educación intergeneracional que sobre los ingresos o rentas. Estas bases de microdatos también están disponibles en

RECUADRO 3.1 La evaluación de la asociación del nivel socioeconómico entre generaciones

Hay diferentes maneras de medir la asociación intergeneracional de los ingresos. Quizá la aplicación más sencilla y más habitual sea la que relaciona una variable de resultados de la generación de los padres, denotada por el 0 subindexado, con el mismo resultado para sus hijos, señalado con el 1 subindexado de la siguiente manera lineal:

$$y_1 = \alpha + \beta y_0 + \varepsilon, \quad (\text{R3.1a})$$

donde β es una medida de la persistencia de los ingresos de una generación a la otra, y

$1 - \beta$ es una medida de la movilidad intergeneracional.

Los resultados difieren de un estudio a otro, pero las aplicaciones más habituales tienen en cuenta el registro de los ingresos en cada generación (ver Black y Devereux 21011, y Björklund y Salvanes 2011, para una perspectiva general reciente) de manera que β representa la elasticidad intergeneracional del ingreso. Una medida alternativa es el coeficiente de correlación (r) entre los vectores y_1 y y_2 , que estandariza el gradiente intergeneracional mediante el ratio de las desviaciones estándar en las dos generaciones:

$$\rho = \beta \frac{\sigma(y_0)}{\sigma(y_1)}. \quad (\text{R3.1b})$$

El gradiente y la correlación podrían configurar diferentes panoramas en instancias y países específicos. Por ejemplo, podría ser que el gradiente en un país disminuya a lo largo del tiempo sencillamente porque la desigualdad de los ingresos ha disminuido en la generación de los hijos, mientras que la correlación no se vería afectada. Ambas métricas tienen ventajas y desventajas, y no hay una clasificación clara entre las dos. Una ventaja del gradiente es que es menos propenso a los clásicos errores de medición en los resultados de los hijos. Es aún más importante

señalar que el gradiente es preferible si al investigador le interesa no sólo en qué medida la educación de los padres influye en los resultados de los hijos, sino también cuán desiguales son esos resultados.

Para dar una idea de lo que representa un grado “típico” de desigualdad en la generación de los padres para los resultados de sus hijos, nuestra medida preferida, abordada en este capítulo, será $\beta \times \sigma(y_0)$. La lectura de esta medida es sencilla, a saber, hasta qué punto cambian los resultados de los hijos (en las unidades en que se mide y_1) cuando la educación de los padres aumenta en una desviación estándar.

A lo largo de este capítulo, consideraremos una diversidad de consecuencias para la generación de los hijos, y en la mayoría de los casos no podremos medir los mismos resultados para los padres, como se señaló en la ecuación (R3.1a), pero, en cambio, podemos medir algunos indicadores que probablemente estén correlacionados con dichos resultados. Por ejemplo, en el caso de la calidad de la educación, sólo podemos medir las pruebas cognitivas de los hijos, mientras que medimos aproximadamente los antecedentes de los padres mediante diferentes indicadores del nivel socioeconómico, entre ellos, los índices de tenencia de bienes físicos, educación y empleo. Vemos estos resultados de los padres como sustitutos de una variable latente, la puntuación de las pruebas, que no se observa en los datos, como en Ferreira y Gignoux (2011).

Para facilitar la interpretación de los resultados, en algunos casos abordaremos las diferencias en los resultados de los hijos de dos familias representativas en los extremos de la distribución de nivel socioeconómico. Por lo tanto, a menudo trataremos diferencias en los resultados de los hijos cuyos padres tienen educación terciaria comparados con padres que no completaron la primaria. A veces, el índice del nivel socioeconómico es multidimensional. En estos casos, denominamos familias “pobres” y “ricas” a aquellas que se encuentran en el quintil inferior y superior de la distribución de la variable de los ingresos (o conjunto de variables), respectivamente.

numerosos países, lo cual permite comparar para América Latina con otros países desarrollados y en vías de desarrollo. El segundo motivo es de peso. Entre las características humanas observables y mensurables, la educación es el determinante más importante de

los ingresos, como pone de relieve la abundante literatura sobre los rendimientos de la educación.¹ Además, la creciente disponibilidad de bases de datos que miden las puntuaciones de las pruebas cognitivas en numerosos países, ha mostrado el fuerte efecto positivo

de los logros educativos en el desempeño en el mercado laboral (Neal y Johnson 1996; McIntosh y Vignoles 2001; Currie y Thomas 2000). Es más, la educación de una persona influye no sólo en su salario sino también en su probabilidad de obtener un empleo. Una sociedad sin una movilidad intergeneracional sustancial en educación tendrá, pues, pocas probabilidades de tener una gran movilidad intergeneracional de los ingresos, a menos que los mercados funcionen de manera muy ineficiente (por ejemplo, no recompensando la educación).

Conviene insistir en una importante advertencia desde el principio: las correlaciones no necesariamente implican causalidad. Los patrones abordados aquí quizá no reflejen un efecto causal directo del nivel socioeconómico de los padres en la educación ni en el nivel socioeconómico de los hijos. Más bien, incluirán tanto los efectos directos como indirectos de crecer en un entorno más ventajoso. Tanto los resultados educativos como socioeconómicos pueden estar determinados, al menos parcialmente, por otras características individuales o familiares no observadas, como los rasgos genéticos inherentes y los factores ambientales relacionados con el lugar donde viven los individuos (sus barrios, la vivienda, los colegios, etc.). Los hijos de familias ricas y con mejor educación tienden a vivir en barrios más ricos, donde los índices de desempleo, criminalidad y violencia son más bajos, y donde la calidad general de los servicios es mejor. Además, es más probable que los hijos de familias ricas vayan a mejores colegios, con mejores profesores y equipamientos, y que interactúen con otros niños de padres con una educación superior. Es muy probable que todos estos factores influyan en el desempeño escolar de los niños, así como en su vida futura. Todos estos factores no se observan en la mayoría de las bases de datos utilizadas en este capítulo y, por lo tanto, serán parcialmente capturados por los antecedentes de los padres.

En este capítulo se pretende sacar a la luz algunas regularidades empíricas en América Latina, si bien en la mayoría de los casos no se intenta valorar la causalidad. Por lo tanto, a menudo será difícil extraer conclusiones

específicas sobre las políticas a partir del análisis, precisamente porque no podemos aislar el cauce específico a través del cual se manifiesta la relación intergeneracional. En un intento de superar esta limitación, en los recuadros a lo largo del capítulo presentaremos ejemplos específicos donde los experimentos naturales o las características específicas de los programas en un país han permitido a los investigadores identificar el impacto causal de las políticas en el alcance de la movilidad intergeneracional. Además, complementamos el análisis con regresiones que usan datos de diferentes países, lo que nos permite aprovechar la variabilidad de las políticas de un país a otro para proporcionar un indicio de lo que parece funcionar o no a nivel agregado.

Nuestro análisis comienza con la evolución de los logros educativos en América Latina y las diferencias en años de escolarización entre los niños ricos y pobres. Después, estudiamos las influencias de la educación de los padres en los logros educativos, medidos por las puntuaciones de las pruebas en una evaluación internacional. Luego, abordamos brevemente la relación entre movilidad educativa y movilidad de los ingresos. Después de establecer los hechos, la última parte de este capítulo aborda las políticas e instituciones que parecen estar relacionadas con los diferentes grados de movilidad intergeneracional que encontramos en distintos países y dentro de un mismo país.

Los niveles educativos: la importancia de los antecedentes de los padres

La reducción de la pobreza y de la desigualdad durante los años 2000, a la que aludimos en el capítulo 2, estuvo precedida por un rápido aumento de los niveles educativos. ¿Acaso esta expansión se ha vuelto más igualitaria al mismo tiempo? ¿Se ha estrechado la brecha educativa entre ricos y pobres? ¿Los hijos de los hogares menos favorecidos tienen mayores probabilidades actualmente que hace 20 años de completar a tiempo la escuela primaria y secundaria? ¿Cómo se compara América Latina con otras regiones

GRÁFICO 3.2 Impacto de la educación de los padres en los años de educación de los hijos, países seleccionados

Fuente: Datos de Hertz *et al.* 2007.

Nota: Las barras representan el impacto de una desviación estándar de los años de escolarización de los padres en los años de escolarización de los hijos. El impacto se promedia entre las diferentes cohortes nacidas entre 1930 y 1980.

en lo relativo a la asociación intergeneracional en la educación?

La influencia de los padres en los años de escolarización

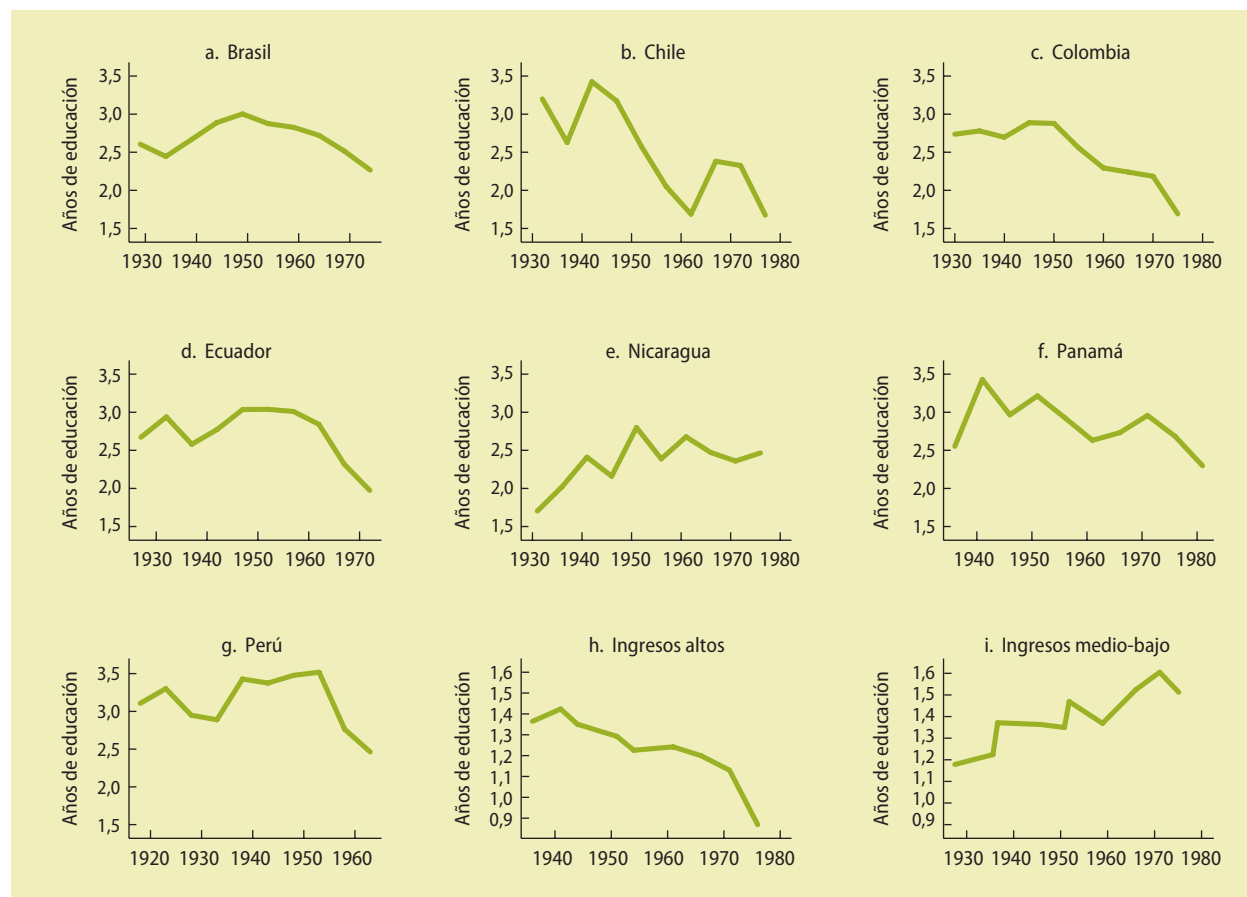
Empezamos analizando la última pregunta, y el mensaje obtenido es bastante claro: la región de América Latina se caracteriza por una considerable persistencia educativa intergeneracional. Las recientes estimaciones de la correlación intergeneracional de la escolarización en diferentes países del mundo señalan que América Latina presenta la persistencia educativa intergeneracional más alta. Hertz *et al.* (2007) aportan una excelente visión general de estas diferencias entre países. Este estudio produjo una base de datos notable de asociaciones de los *años de escolarización* entre padres e hijos en 42 países, para diferentes cohortes nacidas en los últimos 50 años.

El Gráfico 3.2 se basa en sus estimaciones, y muestra el efecto promedio de una desviación estándar de los años de escolarización de los padres en la escolarización de los hijos (ver Recuadro 3.1 para más detalles en cuestiones de medición). Según esta métrica, los

países de América Latina se sitúan sin duda entre las regiones con menor movilidad educacional de la muestra. En el extremo, en Perú, una desviación estándar de la educación de los padres (unos 3,5 años adicionales de educación) se asocia con más de 3 años adicionales de escolarización para la próxima generación. A Perú le siguen de cerca Panamá, Ecuador, Brasil, Chile, Colombia y Nicaragua. El único país no latinoamericano del grupo de estudio con un nivel similar de persistencia educativa intergeneracional es la República Árabe de Egipto.

El hecho de que los países de América Latina se agrupen en la parte superior de la persistencia educativa intergeneracional llama especialmente la atención, teniendo en cuenta que la muestra incluye tanto economías en desarrollo como desarrolladas. Como es de esperar, los países escandinavos tienden a una baja persistencia educativa. Puede que sea incluso más sorprendente la escasa relación entre los años de escolarización de los padres y sus hijos en Irlanda del Norte y Reino Unido, lo cual contrasta con el resultado encontrado más tarde en este capítulo. Los países anglosajones muestran una

GRÁFICO 3.3 Evolución de la persistencia intergeneracional en la educación entre diferentes cohortes nacidas en siete países de América Latina: años 30–años 80



Fuente: Datos de Herz *et al.* 2007.

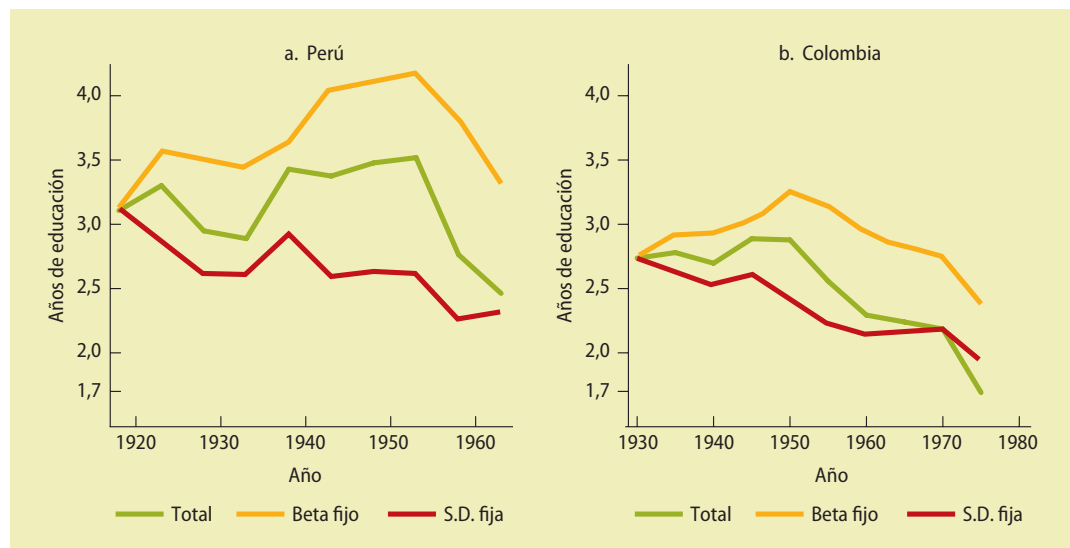
Nota: Las líneas representan el efecto estimado de una desviación estándar de los años de escolarización de los padres en los años de escolarización de los hijos en diferentes cohortes.

persistencia sustancial cuando el resultado que se considera son los logros educativos (las puntuaciones de las pruebas) en lugar de los niveles educativos (la escolarización). Cabe destacar que, en algunos países de bajos ingresos, como la Etiopía rural, la baja persistencia en los niveles no se debe a la baja persistencia en los años de escolarización (el coeficiente de regresión) sino al bajo nivel de escolarización de los padres, incluso entre los que tienen acceso a la mejor educación en el país. La desviación estándar de los años de escolarización de los padres en este caso es sumamente baja, con un promedio de 0,5.

Sin embargo, la movilidad educativa en América Latina ha mejorado en los últimos dos decenios. Entre las cohortes nacidas

en diferentes periodos observamos un leve aumento de la movilidad intergeneracional educativa en América Latina, sobre todo durante los últimos dos decenios. El Gráfico 3.3 muestra la evolución de la relación entre la educación de padres e hijos en los siete países de América Latina incluidos en Hertz *et al.* (2007). En todos los países de América Latina, con la excepción de Nicaragua, la movilidad intergeneracional aumentó entre los nacidos en los años veinte y treinta y los nacidos en los años setenta. En algunos casos, como en Chile, la disminución en la correlación entre la educación de los padres y los hijos es bastante notable: el impacto de una desviación estándar del nivel de escolarización de los padres en los años de

GRÁFICO 3.4 Evolución de la persistencia intergeneracional en la educación en diferentes cohortes nacidas en Perú y Colombia, años 1920–años 1980: Descomposición entre desigualdad de los padres y β



Fuente: Datos de Herz et al. 2007.

Nota: S.D.= Desviación estándar. Los efectos totales representan los efectos estimados de una desviación estándar de los años de escolarización de los padres en los años de escolarización de los hijos en diferentes cohortes. "Beta fijo" es el efecto de una desviación estándar cambiante en la educación de los padres, manteniendo el beta fijo en el nivel obtenido en la primera cohorte disponible en cada país. "S.D. fija" es el ejercicio opuesto: mantiene fija la desviación estándar de la educación de los padres, fijada en el nivel de la primera cohorte disponible y permite que los beta cambien a lo largo del tiempo.

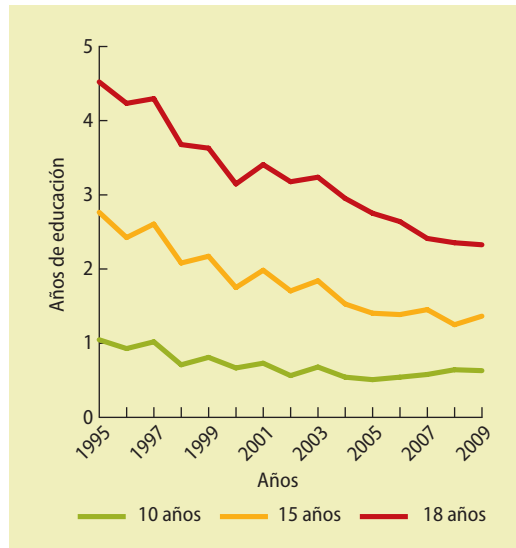
educación de los hijos se reduce en más de la mitad durante el periodo. Sin embargo, es importante que, independientemente de las modestas mejoras en movilidad, los niveles de persistencia educativa intergeneracional en América Latina siguen siendo sustancialmente más altos, incluso entre las cohortes más jóvenes, en comparación con otros países desarrollados o en vías de desarrollo.

Naturalmente, los cambios en nuestras estimaciones de la relación entre la educación de los padres y la educación de los hijos, como muestra el Gráfico 3.3, están impulsados por dos factores: los cambios en los coeficientes β de una regresión de la educación de los hijos en la educación de los padres; y los cambios en la desviación estándar de la educación de los padres (ver Recuadro 3.1). Cuando distinguimos entre los dos efectos, descubrimos que en la mayoría de los países los β han disminuido, impulsando la disminución de la movilidad que mencionamos. El Gráfico 3.4 muestra este patrón en dos países: Colombia y Perú. En Colombia, observamos una brusca disminución del coeficiente β (dejando fija la desviación estándar) que impulsa el aumento

general de la movilidad que registramos, a pesar de la evolución en forma de U invertida de la desigualdad de la educación en la generación de los padres. En Perú, la U invertida es aún más pronunciada. La desigualdad educativa entre los padres (dejando fija β) aumenta sostenidamente hasta la cohorte de hijos nacidos en 1955, y luego se invierte. Esto explica el aumento muy leve en la movilidad general, pese a la disminución sostenida de β .

La influencia de los padres en la brecha educativa

Los siguientes gráficos muestran la evolución de una medida alternativa de los logros educativos: la *brecha educativa*.² Este indicador se define como la diferencia entre los años *potenciales* de educación y los años de *educación completados*. Por ejemplo, si la edad en el primer año de educación primaria es seis, hacia el final del año escolar, un niño de 10 años debería tener cuatro años de escolarización (el número exacto depende del mes de nacimiento y de la encuesta), que será el máximo de años potenciales completados. Si

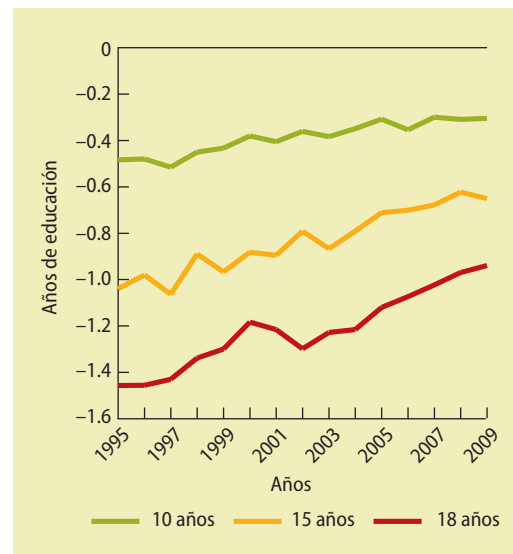
GRÁFICO 3.5 Brecha educativa promedio de los niños en América Latina, 1995–2009

Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

Nota: Las líneas representan la brecha educativa promedio (ponderada según la población) en diferentes países de América Latina para niños de 10, 15 y 18 años, respectivamente. La muestra incluye un máximo de 15 países en la región. Sin embargo, en algunos años, algunos países carecen de encuestas y quedan excluidos del cálculo. El número mínimo de países es 10 para los tres primeros años del periodo considerado. Se encuentran tendencias similares si se excluyen los países adicionales.

este fuese el caso para un determinado niño, su brecha educativa sería igual a 0. Si, en cambio, el niño hubiese terminado el tercer curso, su brecha educativa sería igual a 1. De la misma manera, si el niño empezara el colegio a la edad obligatoria pero abandonara después de completar sólo el primer curso, su brecha educativa sería igual a 3. La ventaja de utilizar este indicador, en comparación con el anterior, es que nos permite observar la brecha para diferentes edades escolares en los años noventa y en los años 2000, y obtener así una imagen más reciente de la movilidad intergeneracional.

La brecha educativa de los niños en edad escolar en América Latina es grande, aunque ha disminuido notablemente durante los últimos dos decenios. El Gráfico 3.5 muestra las brechas educativas a los 10, 15 y 18 años para el promedio de América Latina.³ En promedio, la brecha educativa a mediados de los años noventa era de 1,3 años para los niños de 10 años, y de 5 años para los

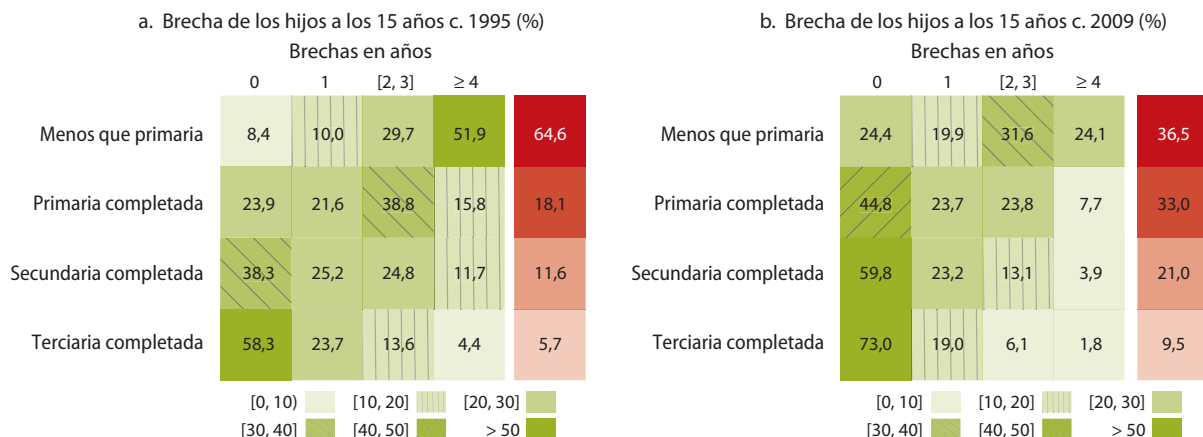
GRÁFICO 3.6 Diferencias en la brecha educativa entre los quintiles de ingreso superior e inferior en América Latina, 1995–2009

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

Nota: Las líneas representan la reducción esperada de la brecha educativa asociada con una desviación estándar de la educación de los padres. Otras covariables en la regresión son el sexo de los hijos, vivir en una zona urbana y efectos fijos de país. Los efectos estimados de la educación de los padres en la brecha educativa siempre son estadísticamente diferentes de cero (para mayor claridad, se omiten los intervalos de confianza).

alumnos a los 18 años. Hacia 2009, la brecha se había reducido en más de la mitad para ambas edades.

¿Cuál es el impacto de la educación de los padres en la brecha educativa de los hijos? Dado que nos apoyamos en encuestas de los hogares, ahora tenemos dos posibles sustitutos para los antecedentes de los padres: la educación y los ingresos. Los mensajes generales derivados de las dos medidas son relativamente coherentes, de modo que nos concentramos en la educación para evitar repeticiones. A todas las edades, los hijos de padres más educados presentan una brecha educativa más baja que los hijos de padres menos educados, si bien las diferencias asociadas con la educación de los padres en la brecha educativa de los hijos disminuyeron durante los últimos 15 años (como se muestra en el Gráfico 3.6). En 1995, una desviación estándar de la educación de los padres se asociaba con una brecha adicional de 0,5 años a los 10 años, con una brecha de un año

CUADRO 3.1 Relación entre la educación de los padres y la brecha educativa promedio de los hijos a los 15 años en América Latina, 1995 vs. 2009

Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

Nota: Cada fila (de cuadrados verdes) suma aproximadamente 100 (horizontalmente). La columna roja de la derecha representa la distribución de la educación de los padres, por lo que suma 100 verticalmente. "Brecha educativa" se define como la diferencia entre los años potenciales de educación a una determinada edad y los años de educación completados a esa edad.

a los 15 años y con una brecha de 1,5 años a los 18 años. Hacia 2009, la brecha había disminuido a 0,3, 0,6, y 1,0 años para cada una de las categorías de edad, respectivamente.

La movilidad en la parte superior e inferior

Hasta ahora, la reflexión se ha centrado en un único parámetro promedio para toda la población en cada momento del tiempo, pero no hay motivo para pensar que el alcance de la movilidad en una sociedad es igual en diferentes puntos de la distribución de los antecedentes de los padres. En realidad, numerosos estudios demuestran que los datos no sustentan una elasticidad constante entre el nivel socioeconómico de los hijos y el de los padres (por ejemplo, Behrman y Taubman 1990; Zimmerman 1992; Dearden, Machin y Reed 1997). La mayoría de estos estudios descubren que hay más movilidad ascendente en la parte inferior que movilidad descendente en la parte superior de la distribución. Sin embargo, la influencia de las trampas de la pobreza en América Latina puede invertir estos resultados.

El Cuadro 3.1 presenta una tabulación cruzada de brechas de escolarización (en las columnas) como una función del nivel de

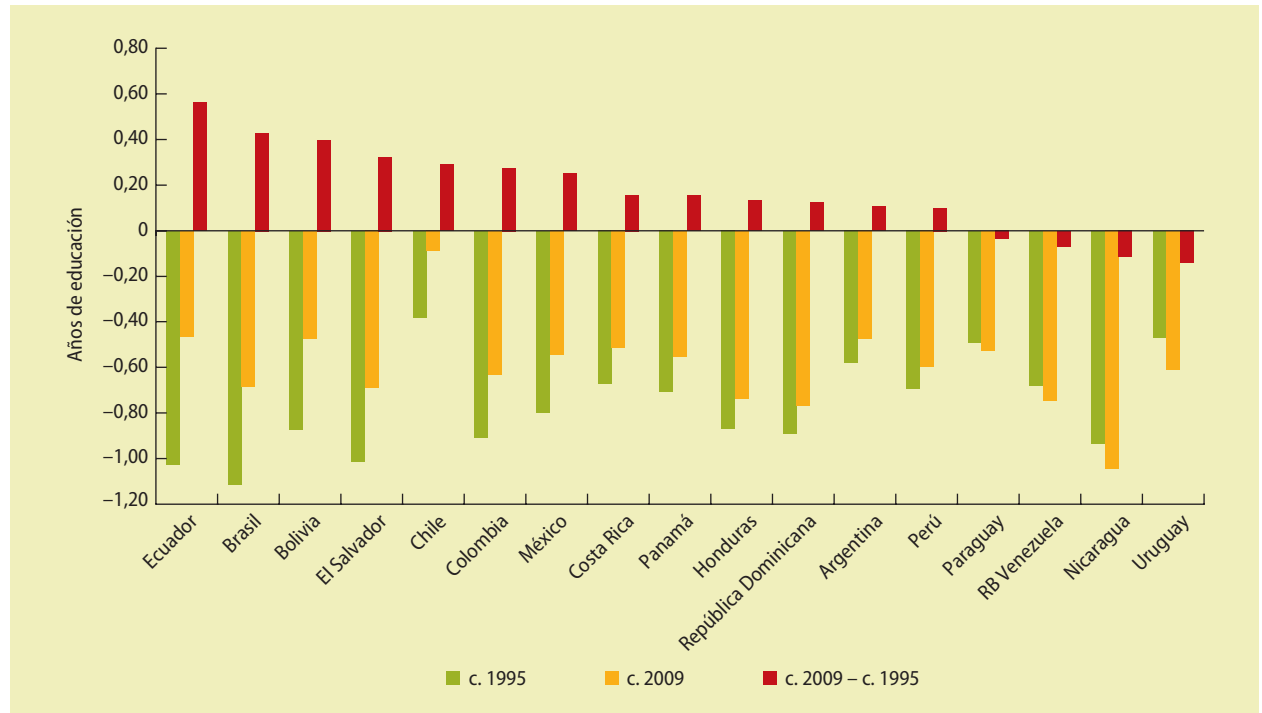
educación completada de los padres (en las filas) para el primer (c. 1995) y último (c. 2009) año de nuestra muestra en la región. Para mayor sencillez, centramos nuestra discusión en los niños de 15 años.

Es importante destacar diversos aspectos:

- En primer lugar, ha habido una gran movilidad en la parte inferior. El porcentaje de hijos cuyos padres tenían menos que educación primaria disminuyó a casi la mitad entre 1995 y 2009, del 60% al 36%.
- A pesar de que el 50% de los hijos en el grupo inferior de antecedentes de los padres presentaba una brecha educativa de más de cuatro años en 1995, hacia 2009 este porcentaje había disminuido a menos del 25%.
- Este último porcentaje queda lejos del porcentaje de hijos con una brecha similar cuyos padres tienen educación terciaria (sólo un 1,8% en 2009), si bien la distancia absoluta entre hijos con padres con alto nivel de escolarización e hijos con padres con bajo nivel disminuyó drásticamente durante el periodo.

Deberíamos subrayar que el estrechamiento de la brecha educativa entre ricos y pobres observada en América Latina no se

GRÁFICO 3.7 Impacto de los antecedentes de los padres en la brecha educativa de los hijos a los 15 años en América Latina, 1995–2009



Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

Nota: "Brecha educativa" se define como la diferencia entre los años potenciales de educación a una determinada edad y los años de educación completados a esa edad. Las barras verdes y naranjas representan la reducción esperada de la brecha educativa asociada con una desviación estándar de la educación de los padres en 1995 y 2009, respectivamente. La barra roja es la diferencia entre ambas. Otras covariables en la regresión son el sexo de los niños, vivir en zona urbana y efectos fijos de país. El efecto estimado de la educación de los padres en la brecha educativa siempre es estadísticamente diferente de cero, y también lo son las diferencias entre 1995 y 2009.

debe únicamente al progreso general de la educación, sino también al hecho de que la brecha educativa hoy depende menos de la educación de los padres que hace una década. Naturalmente, se da el caso de que a medida que los hijos más pobres pueden ir al colegio y terminar la escuela, la brecha educativa entre hijos ricos y pobres está destinada a disminuir ya que los niños más ricos no pueden superar su nivel. Sin embargo, utilizando métricas diferentes, hemos descubierto que un factor importante en la disminución de esta brecha es una menor dependencia de los resultados de los hijos de los antecedentes de los padres.⁴

La heterogeneidad entre países

El Gráfico 3.7 ilustra la evolución en diferentes países de la relación entre la educación de los padres y la brecha educativa de los hijos

a los 15 años. El denominador común es que en todos los países y periodos, la brecha educativa es mayor para los hijos de familias con bajos antecedentes de los padres que para aquellos hijos de familias con altos antecedentes de los padres. Esto es cierto, ya sea midiendo la educación de los padres por su educación o por sus ingresos. Es decir, en ningún país se observa una completa independencia de los resultados educativos de los hijos con respecto a los antecedentes de los padres.

Es alentador saber que para la mayoría de los países y las edades de los hijos que consideramos, en 2009 las diferencias en la brecha educativa relacionada con la educación de los padres fueron menores que en 1995. También observamos cierta convergencia entre países. Ecuador, Brasil y Bolivia (en ese orden) son los países que experimentaron un mayor

progreso en la reducción de la brecha educativa de los hijos relacionada con la educación de los padres, aunque sus niveles iniciales de desigualdad de oportunidades en esta dimensión en concreto eran de los más altos en 1995. Uruguay es el país que experimentó el menor progreso durante ese periodo, aunque había comenzado con un nivel relativamente bajo de desigualdad relacionada con los antecedentes de los padres. Durante este periodo, Chile consiguió reducir casi totalmente las diferencias en las brechas educativas en todos los grupos socioeconómicos: hacia 2009, una desviación estándar en la educación de los padres se asociaba con menos de 0,1 años de brecha educativa adicional.

El rol de la etnicidad

El rol de la educación de los padres en la determinación de los logros educativos de sus hijos probablemente va mucho más allá de lo capturado por el ingreso o la educación de los padres. El origen étnico ha sido y sigue siendo una fuente importante de disparidad en los países de América Latina (Justino y Acharya 2003; Busso, Cicowiez y Gasparini 2005; Chong y Ñopo 2008) y, por lo tanto, es probable que sea un determinante importante de los logros educativos de los hijos (Cruces *et al.* 2011).

Nuestro próximo ejercicio se concentra en tres países donde las bases de microdatos permiten una definición similar de etnicidad: Brasil, Ecuador y Guatemala. En los tres casos, identificamos a las minorías étnicas como aquellas que se definen a sí mismas como no blancas.⁵ Los hogares de las minorías étnicas tienden a concentrarse en la parte inferior de la distribución del ingreso y de la educación. Por lo tanto, teniendo en cuenta el análisis anterior, se esperaría que los hijos de minorías étnicas presenten niveles inferiores de logros educativos. Sin embargo, nuestro interés consiste en averiguar si los hijos de grupos de minorías étnicas tienen peores resultados en las escuelas que los niños blancos, teniendo en cuenta las diferencias relacionadas con el ingreso y la educación de los padres. Por lo tanto, nuestros resultados muestran el impacto

de lo étnico por encima y más allá de los ingresos y la educación de los padres.

Después de controlar por la escolarización y los ingresos de los padres, los hijos de minorías étnicas tienen menos probabilidades de tener éxito en la escuela. Sin embargo, la importancia de lo étnico en la determinación de las brechas de escolarización de los hijos ha disminuido en los últimos años en los tres países estudiados (ver Gráfico 3.8). En Brasil, la brecha educativa asociada con las minorías étnicas disminuyó aproximadamente un 50% en todas las categorías de edad entre 1990 y 2009. El caso de Guatemala es aún más notable: entre 2000 y 2006, la brecha étnica casi desapareció para los niños de 10 y 15 años. Sin embargo, quizá el caso más destacado sea el de Ecuador, donde en 2009 no se registra ninguna desventaja adicional asociada con las minorías étnicas en las tres categorías de edad en cuestión.

La importancia de los logros educativos

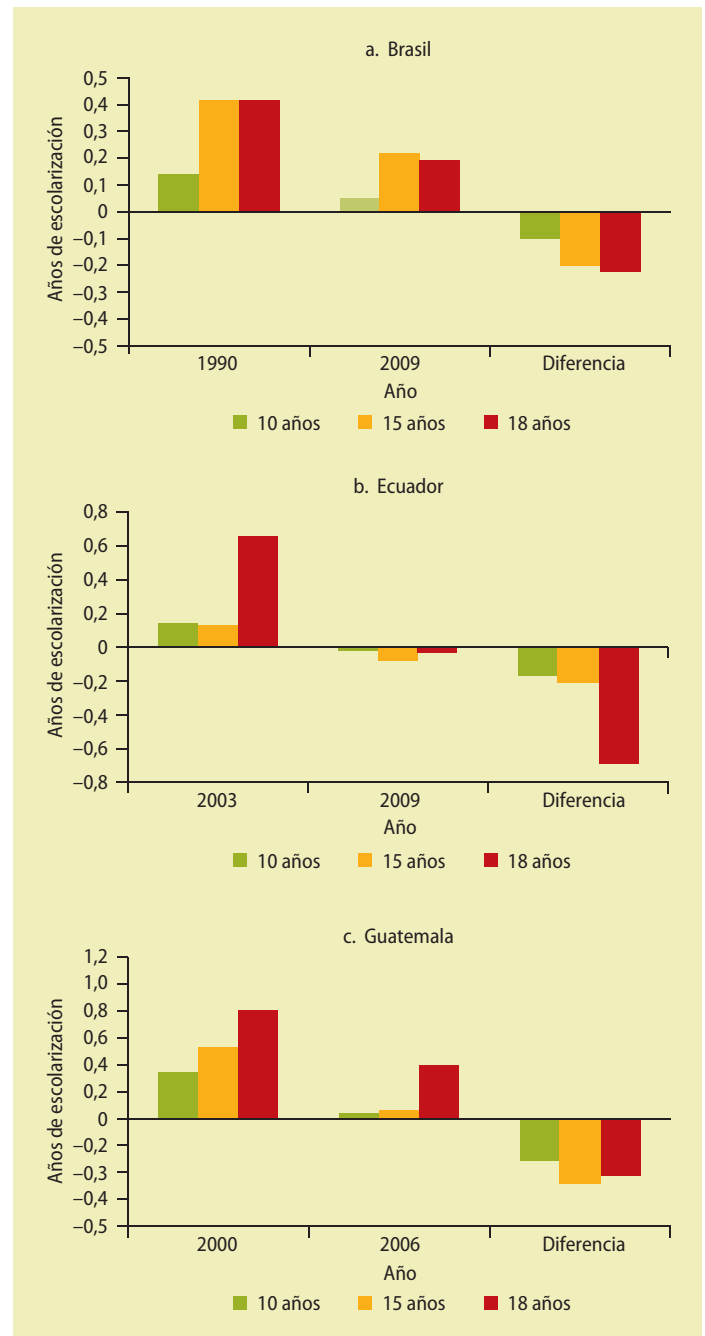
Estrechar la brecha educativa entre los hijos de hogares pobres y los de hogares ricos es un paso importante para alcanzar oportunidades más equitativas. Sin embargo, puede que subsistan diferencias considerables en la calidad de la escolarización de alumnos cuyos padres tienen antecedentes diferentes. Para entender la influencia de los padres en los logros de los alumnos, utilizamos dos bases de datos armonizadas similares para varios países que contienen información detallada acerca de la educación de los padres y las puntuaciones de los alumnos en las pruebas. La base más completa es la del Programa PISA (por sus siglas en inglés, *Program for International Student Assessment*), que administra pruebas a los alumnos de 15 años en 65 países, incluidos los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), nueve países de América Latina y otros países ricos y pobres fuera de América Latina y la OCDE (OCDE 2011). La segunda base de datos utilizada es la SERCE (Segundo Estudio Regional Comparativo y Explicativo), una evaluación de la Organización de

las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) llevada a cabo en 2006 en 17 países de América Latina (UNESCO 2009). Los cuestionarios armonizados evaluaban a los niños de sexto curso en la escuela primaria.

Las bases de datos de PISA y de SERCE comparten varias características y permiten la evaluación de las relaciones entre las puntuaciones de los alumnos en las pruebas y los antecedentes socioeconómicos de los padres. Las puntuaciones de las pruebas en las dos bases de datos están estandarizadas para tener un promedio entre todos los países de 500 puntos y una desviación estándar de 100. La educación de los padres se mide con un índice de nivel económico, social y cultural (ESCS, por sus siglas en inglés, *Economic, Social, and Cultural Status*). En el caso de PISA, el índice incluye información sobre los bienes de los hogares, la profesión y los logros educativos de los padres (ver OCDE 2011). En SERCE, seguimos un procedimiento similar para construir el índice e incluimos 11 ítems sobre los bienes de los hogares y las características de la vivienda, y sobre la escolarización de los padres.⁶ Nuestros resultados indican que la persistencia intergeneracional en los logros en América Latina es relativamente alta.⁷ Con la excepción de México, los países de la región no obtienen buenos resultados en términos de independencia de los logros en la educación secundaria con respecto a los antecedentes de los padres, ya se comparen con países más desarrollados o con países de otras regiones con un nivel de desarrollo similar.

El Gráfico 3.9 presenta las estimaciones de la influencia de la educación de los padres en las puntuaciones de las pruebas de los hijos en los 65 países y economías incluidos en la muestra PISA. En Argentina, Perú y Uruguay, una mejora de una desviación estándar del ESCS de los padres se asocia con un aumento de aproximadamente 45 puntos en las puntuaciones de las pruebas, lo que equivale a media desviación estándar de las puntuaciones de las pruebas incluidas en la muestra. Brasil, Chile, Colombia y Panamá tienen una movilidad intergeneracional ligeramente

GRÁFICO 3.8 Impacto de la condición de minoría étnica en la brecha educativa de los hijos en Brasil, Ecuador y Guatemala



Fuente: Datos de SEDLAC (*Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*).

Nota: "Brecha educativa" se define como la diferencia entre los años potenciales de educación a una determinada edad y los años de educación completados a esa edad. Los dos primeros grupos de barras representan el coeficiente asociado con el carácter étnico en una regresión de la brecha de escolarización para cada país, la edad de los hijos y el año. El último grupo de barras es la diferencia entre los dos años. La regresión incluye como variables de control la educación máxima de los padres (y su cuadrado), el ingreso del hogar (y su cuadrado), sexo, variable ficticia urbano/rural, y variables ficticias regionales.

La importancia de estudiar estas dos dimensiones juntas puede ilustrarse con un par de ejemplos. En términos absolutos, el impacto de una desviación estándar de la educación de los padres en las puntuaciones de las pruebas de los hijos en Panamá y Alemania es similar. Sin embargo, el resultado promedio de las pruebas en Panamá está en torno a 360, mientras que en Alemania es casi de 500. Por lo tanto, en términos relativos, el impacto de la educación de los padres en las puntuaciones de las pruebas es mucho mayor en Panamá. De la misma manera, el impacto de la educación de los padres en las puntuaciones de las pruebas en Argentina es casi tres veces mayor que el de Indonesia, aunque los dos países presenten resultados promedio similares en las pruebas. Por lo tanto, en términos relativos, la brecha de movilidad entre los dos países es mayor que en términos absolutos.

En la sección anterior, vimos que en todos los países de América Latina hay un impacto positivo de la educación de los padres en los logros educativos de los hijos, medidos mediante las brechas educativas. Este impacto positivo tiene dos componentes: es menos probable que los hijos procedentes de entornos más acomodados abandonen la escuela, y también es menos probable que aquellos que permanecen en la escuela tengan problemas de retraso escolar. Los datos confirman los dos efectos. Esto plantea un serio desafío a la investigación sobre los logros educativos utilizando pruebas estándar como PISA y SERCE, ya que estos datos son representativos de la población de hijos que asisten a la escuela a una determinada edad (en PISA) o en un determinado curso (en SERCE), pero no del conjunto de la población de niños de esa edad.⁸ Cuando se trabaja únicamente con los países de la OCDE en la muestra PISA, esta no es una gran limitación porque las tasas de matriculación a los 15 años son altas (Hanushek y Woessman 2011). Sin embargo, en los países en vías de desarrollo las tasas de matriculación son mucho más bajas, sobre todo en la educación secundaria.

Esto significa que es probable que, debido a la selección, haya un sesgo a la baja en las estimaciones sobre la relación entre

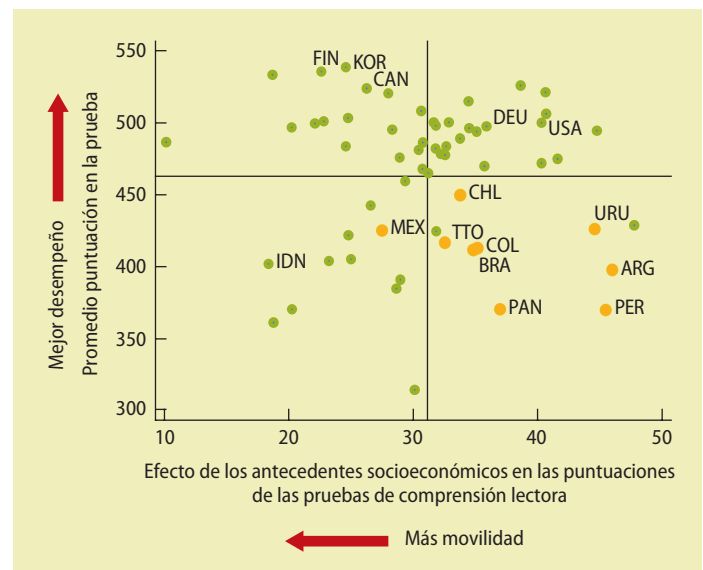
antecedentes de los padres y puntuaciones de las pruebas en los países en vías de desarrollo. Como consecuencia, la brecha de equidad entre países de altos y bajos ingresos probablemente sea mayor que la observada. En realidad, esto sucederá si se cumplen las tres condiciones siguientes:

1. Las tasas de matriculación en los países en vías de desarrollo son más bajas que en los países desarrollados.
2. La probabilidad de ir a la escuela aumenta con la educación de los padres.
3. Los niños que no van a la escuela no obtienen mejores resultados que aquellos con antecedentes similares que sí van a la escuela.

Las condiciones 1 y 2 están confirmadas por los datos. No tenemos ninguna evidencia directa de la condición 3, pero es razonable pensar que también se cumple.

Lugo y Messina (2012) abordan el problema de la selección en las escuelas y

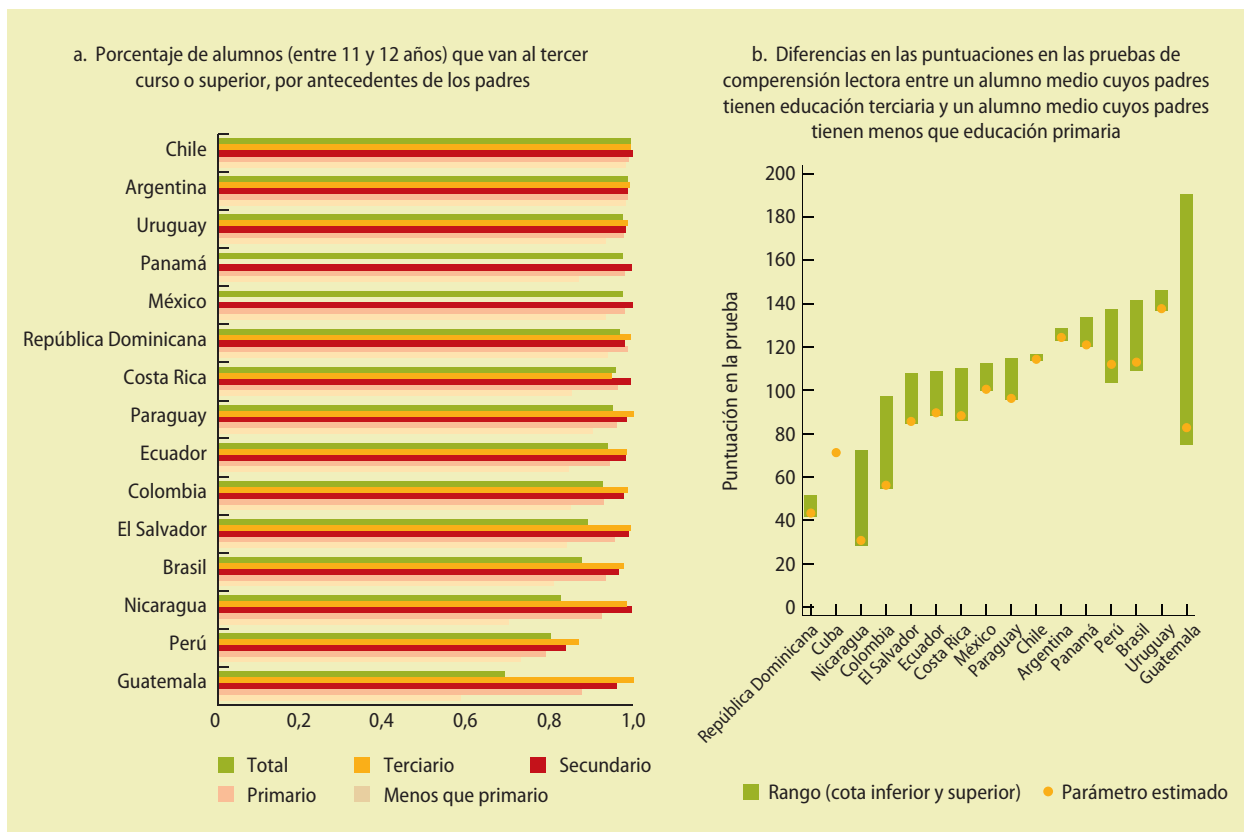
GRÁFICO 3.10 Relación entre las puntuaciones promedio de las pruebas PISA y la movilidad intergeneracional en 65 países y economías, 2009



Fuente: Datos de PISA 2009.

Nota: PISA = Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (Program for International Student Assessment). El efecto de los antecedentes económicos en las puntuaciones de las pruebas de comprensión lectora se calcula como se describe en el gráfico 3.9. La línea horizontal representa la puntuación promedio de la prueba en la muestra. La línea vertical representa el efecto promedio de los antecedentes de los padres en las puntuaciones de la prueba en la muestra.

GRÁFICO 3.11 Matriculación y desigualdades en las puntuaciones de las pruebas de comprensión lectora, países seleccionados, 2006



Fuente: Lugo y Messina (2012) Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

Fuente: Lugo y Messina (2012) Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

Nota: El rango representa las cotas inferior y superior. Los puntos son valores de los parámetros estimados.

proponen una corrección basada en la construcción de cotas en torno a los efectos estimados de la educación de los padres en los resultados de los hijos en las pruebas en los países de América Latina.⁹ Los autores combinan información (de encuestas nacionales de los hogares, PISA y SERCE) sobre los índices de matriculación y los datos de puntuaciones de las pruebas de alumnos de diferentes entornos socioeconómicos para construir cotas inferiores y superiores razonables de las puntuaciones de las pruebas para la población no observada (para una explicación detallada y resultados para PISA, ver la Nota Técnica 3.1 al final de este capítulo). Aquí presentamos resultados para SERCE, que mide el desarrollo cognitivo de los alumnos de sexto

curso de la escuela primaria y se centra en la brecha en las puntuaciones de las pruebas entre alumnos con padres con un alto nivel educativo (terciario) y padres con bajo nivel educativo (ninguna educación). En los países donde casi todos los niños van a la escuela, las cotas inferior y superior de las diferencias en las puntuaciones de las pruebas en sexto curso se encuentran próximas. En Chile, por ejemplo, los niños cuyos padres completaron la educación terciaria tienen unos 120 puntos más (es decir, más de una desviación estándar) que aquellos cuyos padres no tienen educación (Gráfico 3.11, panel b). Aunque esta diferencia en los resultados de la prueba es grande, las cotas en torno a ella se encuentran bastante cercanas.

En cambio, en países donde un porcentaje importante de los niños no va a la escuela, las distancias entre la cota inferior de la brecha y la cota superior pueden ser bastante grandes. El ejemplo extremo es Guatemala, donde un alumno de 12 años nacido de padres con educación terciaria seguramente irá a la escuela a los 12 años, como en el caso de cualquier niño de esa edad en Chile. Sin embargo, si los padres del niño no tuvieran educación, este tendría sólo un 60% de probabilidades de ir a la escuela (Gráfico 3.11, panel a). Como consecuencia, la diferencia en el desempeño entre niños de padres sin ninguna educación y aquellos con educación terciaria se sitúa entre 80 y 180 puntos en la puntuación de la prueba (es decir, entre una y dos desviaciones estándar). Es importante destacar que, a pesar de que la estimación de la distribución de aquellos niños que van a la escuela indica que la brecha en Guatemala es de las más pequeñas en la región, las cotas señalan claramente que es posible que suceda lo contrario, es decir, que la brecha entre los niveles más alto y más bajo de educación de los padres sea, en realidad, la más grande de todas (Gráfico 3.11, panel b).

En las estimaciones de PISA, las cotas son mucho más amplias que en SERCE. Sin embargo, en la mayoría de los casos los efectos estimados sin tomar en cuenta la selección de la muestra se encuentran muy cerca de la cota inferior. Teniendo en cuenta que las tasas de matriculación son más bajas en los países de América Latina que en la mayoría de los países de la OCDE, esto significa que la distancia en la movilidad intergeneracional entre los dos grupos de países es incluso más grande de lo que hemos considerado hasta ahora.

¿Observamos progresos similares en la movilidad educativa intergeneracional cuando hablamos de logros educativos en lugar de niveles educativos? Desafortunadamente, la evidencia es mucho más escasa. El estudio PISA comenzó a recopilar información en 2000, de modo que en principio podríamos tratar las evidencias de la evolución del gradiente socioeconómico en las puntuaciones de las pruebas en la última década. Sin embargo, diversas limitaciones

de los datos hacen que esta comparación sea bastante problemática:

- Hemos observado una importante mejora en los niveles educativos durante el último decenio en América Latina. Por lo tanto, es probable que las estimaciones más sencillas de los cambios en el gradiente socioeconómico de los logros de los alumnos se vean afectadas por cambios en la selección a lo largo del tiempo.
- El índice del nivel socioeconómico se elaboró de manera diferente en las olas de PISA en los años 2000 y 2009.
- Hay ciertos indicios de que las peores puntuaciones de los alumnos en la prueba PISA 2000 fueron censuradas, lo cual disminuyó la variación en las puntuaciones de las pruebas.

La primera y última de estas observaciones probablemente introducirán un sesgo en la comparación de los resultados de 2000 y 2009 en contra de la constatación de progresos porque estas señalan que es probable que el impacto de la educación de los padres en las puntuaciones de las pruebas de PISA 2000 esté sesgado a la baja con respecto a 2009. Teniendo en cuenta todas estas advertencias, no hay pruebas de una mejora en el gradiente socioeconómico de los logros de los alumnos en la última década en América Latina. Las estimaciones que se basan en los mismos métodos utilizados para elaborar el Gráfico 3.9, para los pocos países donde hay datos disponibles, muestran cambios muy limitados a lo largo del tiempo y, a veces, incluso cambios negativos.¹⁰

De la movilidad educativa a la movilidad de los ingresos

En las secciones anteriores hemos visto que la movilidad intergeneracional en niveles y logros educativos en la región de América Latina es generalmente baja comparada con otras regiones —aunque, al menos en el caso de los niveles, ha mejorado en las últimas décadas. Ya que el nivel de educación alcanzado está relacionado con los ingresos y con

la riqueza en el futuro, cabe preguntarse si se observan mejoras similares en la movilidad de los ingresos. En esta sección se intenta arrojar luz sobre esta cuestión.

Para estudiar la persistencia intergeneracional del ingreso, necesitaríamos idealmente datos de los ingresos de los padres y sus hijos (cuando estos sean adultos). En realidad, se ha utilizado este tipo de datos para estudiar la movilidad en países de altos ingresos, como se describe en el Recuadro 3.2. Lamentablemente, ningún país de América Latina cuenta con las encuestas de panel a largo plazo necesarias para llevar a cabo estos análisis. Una posibilidad de superar esta limitación consiste en utilizar información retrospectiva sobre los antecedentes de los padres, como la educación y la profesión, para elaborar estimaciones de sus ingresos, que se pueden relacionar en una segunda etapa con los ingresos de los hijos. En un artículo reciente, Corak (de próxima publicación) compiló estimaciones metodológicamente comparables de la movilidad de los ingresos de padres e hijos en un amplio conjunto de países, sirviéndose de datos de 19 estudios. En la mayoría de los casos, las estimaciones de los ingresos de los padres se obtienen utilizando información retrospectiva sobre su educación y profesión/empleo. La movilidad de los ingresos se calcula como la elasticidad de los salarios entre las dos generaciones cuando alcanzan una edad similar.

¿Cómo es la movilidad generacional del ingreso en América Latina en comparación con la de otros países? El Gráfico 3.12 presenta estimaciones por país, elaboradas por Corak (de próxima publicación), en el panel a, además de su relación con el nivel actual de desigualdad de ingresos (panel b). De estos datos destacan dos características. En primer lugar, los países de América Latina se encuentran entre las economías con los mayores niveles de dependencia intergeneracional. Por ejemplo, en Perú, si un padre gana 100% más que otro, el hijo del padre de altos ingresos ganará, en su edad adulta, un 67% más que el hijo del padre de ingresos relativamente bajos. Esto establece un agudo contraste con la elasticidad, por

ejemplo, en Noruega (0,17) pero también en España (0,40) o en Estados Unidos (0,47).

El segundo resultado interesante de Corak es que la movilidad generacional baja va acompañada de una alta desigualdad. Los países con una baja movilidad (alta elasticidad intergeneracional de los ingresos) tienden a tener altos niveles de desigualdad (concretamente, los cuatro países de América Latina de la muestra se sitúan en el extremo derecho del panel b). En cambio, las sociedades sumamente móviles también son las que presentan los niveles más bajos de desigualdad transversal (no sólo una menor desigualdad a lo largo de la vida). En la próxima sección, describiremos algunas de las causas potenciales subyacentes de esta relación observada. Analizaremos si las políticas y las estructuras de mercado específicas correlacionadas con el acceso desigual de los niños a la educación interactúan con el nivel de educación o de riqueza de sus padres.

Analizar los cambios a lo largo del tiempo en la asociación intergeneracional de ingresos es una tarea aún más ardua. En un intento de arrojar luz sobre este tema, Azevedo *et al.* (2012) utilizan información retrospectiva de encuestas de los hogares en Colombia y México. En estas encuestas se pregunta a todos los cabezas de familia y sus cónyuges acerca de la posesión de diversos bienes normalmente asociados con la riqueza del hogar en dos momentos del tiempo: cuando tenían 10 años y cuando se lleva a cabo la encuesta. Al combinar esta información con el nivel educativo de los adultos en el hogar y sus padres, se pueden construir dos índices de nivel socioeconómico, uno para cada generación, utilizando una metodología similar a la descrita en secciones anteriores (ver Azevedo *et al.* 2012 para más detalles). Este método permite a los investigadores evaluar hasta qué punto la posición de los hijos en la distribución general de la riqueza está relacionada con la posición que ocuparon sus padres. Esta asociación se analiza empleando una metodología similar a la ya descrita en el Recuadro 3.1 para calcular el coeficiente β como medida de persistencia intergeneracional.¹¹

RECUADRO 3.2 La movilidad de los ingresos en los países de altos ingresos

La importancia de la educación de los padres para el estatus económico de los hijos en los países desarrollados ha sido profusamente estudiada en los países nórdicos y en Estados Unidos. Estos estudios han recurrido fundamentalmente a tres enfoques diferentes: las asociaciones intergeneracionales de ingresos, las similitudes entre hermanos y la relación entre la desigualdad del ingreso y la desigualdad de oportunidades. Los resultados de estos estudios, resumidos por Jäntti (2012), muestran un patrón similar en las metodologías, y revelan evidencias contra la noción tradicional de “excepcionalidad estadounidense” —que consiste, entre otras cosas, en la creencia de que, en comparación con otros países, en Estados Unidos hay una mayor tasa de movilidad social ascendente. El malestar experimentado con el “fin del sueño americano”, que ha quedado de manifiesto con el Movimiento Occupy, no parece tan sorprendente.

Al analizar la distribución conjunta de los ingresos de padres e hijos (asociaciones intergeneracionales) mediante matrices de movilidad de grupo por quintiles, Jäntti (2012) demuestra que, en los países nórdicos, aproximadamente el 25% de hijos nacidos en el quintil más pobre permanecen en esa posición, mientras que alrededor del 10% al 15% llegan al quintil superior. En cambio, el autor observa que más del 40% de los niños varones de Estados Unidos nacidos en el quintil más pobre permanecen ahí, lo cual refleja una movilidad ascendente mucho menor. De la misma manera, la probabilidad de que el hijo de padres del quintil más bajo llegue al grupo del quintil superior es más baja en Estados Unidos que en todos los países nórdicos, y la movilidad ascendente en el Reino Unido y en Estados Unidos también es más baja que en los países nórdicos, según demuestran Atkinson (1981) y, más recientemente, Jäntti (2012). Menos del 10% de los niños varones de Estados Unidos nacidos en el quintil más rico bajan hasta el quintil inferior, mientras que lo mismo sucede con aproximadamente el 15% de los niños varones nórdicos. En las partes más centrales de la distribución del ingreso, todos los países son notablemente similares.

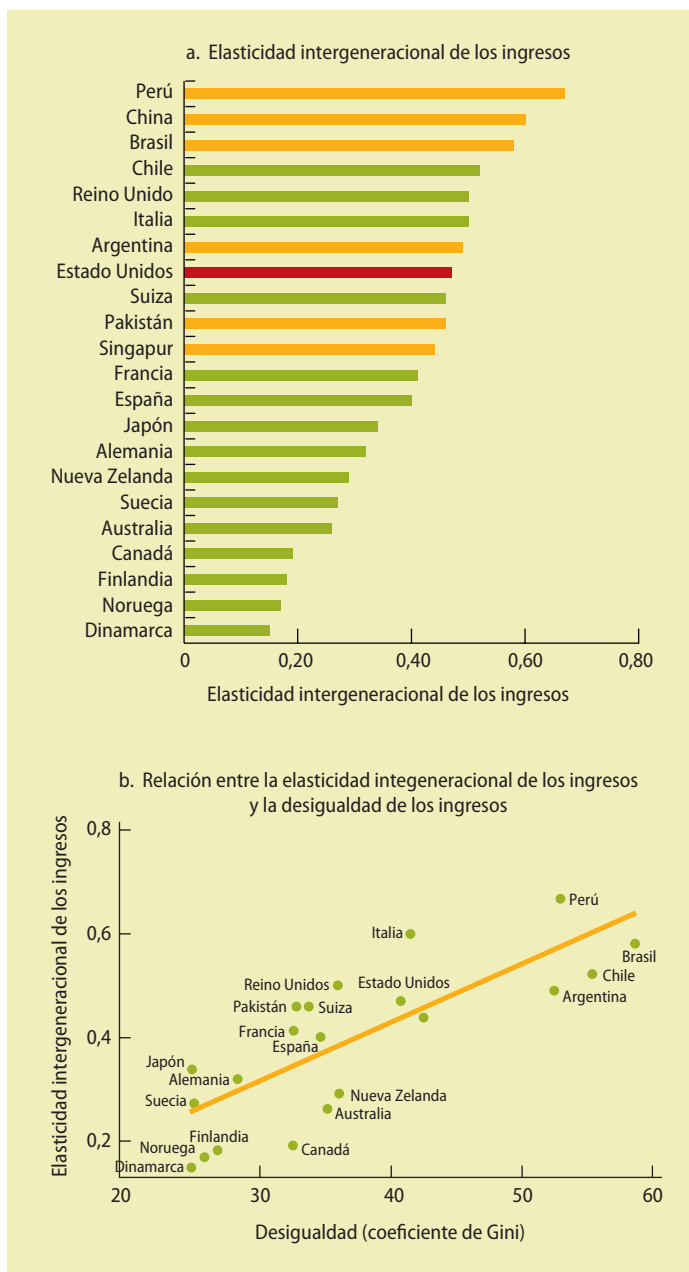
Una relación más completa del impacto de los antecedentes familiares en el estatus económico se puede encontrar analizando hasta qué punto se parecen las características económicas de los hermanos. Los hermanos comparten los atributos que los padres transmiten a sus hijos, como los valores y las aspiraciones, algo que depende parcialmente de los ingresos. Por lo tanto, la correlación de los ingresos entre hermanos se puede considerar como

una estimación mínima del impacto de los antecedentes familiares en el estatus económico. Cuando analizan las correlaciones internacionales de los hermanos en materia de salarios en los países nórdicos y Estados Unidos, Bjorklund y Jäntti (2009) señalan que Noruega destaca por tener correlaciones mucho más bajas que Dinamarca, Finlandia y Suecia: 0,14 en Noruega, comparada con aproximadamente 0,25 en los otros países. En el extremo opuesto, la correlación en Estados Unidos es de aproximadamente 0,50, es decir, más del doble del promedio de los países nórdicos.

Un enfoque alternativo para analizar la importancia de la educación de los padres para los ingresos de las personas se encuentra en la literatura sobre la igualdad de oportunidades. Esta investigación se ha inspirado en los nuevos desarrollos en filosofía política y social (ver Arneson 1989; Cohen 1989; y Roemer 1993, 1998). De diferentes maneras, estos autores sostienen que no toda la desigualdad tiene que ser éticamente inaceptable (ver Almås *et al.* 2011). Los individuos deberían rendir cuentas de aquellos resultados por los que se les puede, efectivamente, responsabilizar, como el nivel de esfuerzo invertido en el trabajo, pero no por aquellos resultados de los que no son responsables, tales como el color de su piel o su lugar de nacimiento. Por consiguiente, las desigualdades debidas al esfuerzo se consideran éticamente aceptables, mientras que las desigualdades relacionadas con las circunstancias que escapan al control de los individuos son éticamente inaceptables.

A menudo, los grupos son definidos según unos pocos rasgos observables de los padres —normalmente, los ingresos, la profesión y la educación de los padres (ver Roemer *et al.* 2003)— para calcular hasta qué punto los regímenes de impuestos y transferencias en 11 países ricos igualan las oportunidades entre los ciudadanos en lo relativo a la adquisición de ingresos. En este contexto, se alcanza la igualdad de oportunidades de ingresos cuando la distribución del ingreso post-fiscal es la misma para diferentes “tipos” de ciudadanos (los “tipos” se definen según el nivel socioeconómico de los padres). Los autores llegan a la conclusión de que los países de altos ingresos gravan el ingreso a niveles cercanos y, a veces, posiblemente superando las normas de igualdad de oportunidades. Estos resultados se observan particularmente en las economías del norte de Europa —como Suecia y Dinamarca—, que solían tener buenos resultados en materia de igualdad de oportunidades.

GRÁFICO 3.12 Elasticidad intergeneracional de los ingresos entre padres e hijos y su relación con la desigualdad de los ingresos



Fuente: Corak, de próxima publicación

Nota: Las barras naranjas en el panel a no son países miembros de la OCDE.

Los resultados obtenidos confirman la evidencia anterior, pues los autores descubren que la asociación entre nivel socioeconómico de los padres e hijos en ambos países es relativamente

alta, con una elasticidad intergeneracional de 0,56 en Colombia y 0,48 en México. Los dos resultados son muy significativos, pero los dos países han seguido diferentes tendencias. En el caso de Colombia, observamos un aumento de la movilidad intergeneracional a lo entre cohortes. La elasticidad del índice del nivel socioeconómico es de 0,66 para la cohorte más vieja (entre 56 y 64 años), mientras que la elasticidad de la franja de edad de 41–55 años es 10 puntos porcentuales más baja, de 0,56 y, en el caso de la cohorte más joven, disminuye a 0,47. Sin embargo, en el caso de México, la asociación del índice es mayor para la cohorte más joven y asciende a 0,56, comparado con 0,43 para la más antigua.

Las políticas y la movilidad educativa intergeneracional

¿Cuáles son los determinantes de las diferencias entre países en materia de movilidad intergeneracional? ¿Hay factores, políticas y entornos macroeconómicos e institucionales que favorecen la movilidad intergeneracional? Se trata de preguntas sumamente difíciles, pero que siguen siendo cruciales en el análisis de las políticas de movilidad intergeneracional. Como señalamos en la introducción de este capítulo, la transmisión del nivel socioeconómico de una generación a la siguiente es una combinación de los factores biológicos exógenos, la conducta optimizadora endógena de los padres, las condiciones macroeconómicas o ambientales y las políticas públicas (Solon 2004). Sin embargo, ninguno de estos factores funciona aisladamente. Por ejemplo, se produce una interacción entre la conducta optimizadora de los padres y las políticas, lo que complica la interpretación de los cálculos de movilidad intergeneracional en un contexto de varios países.

La literatura sobre los determinantes de la movilidad intergeneracional es más bien escasa, lo cual no sorprende si consideramos la extrema complejidad que entraña la simple medición de este fenómeno social. Hay una literatura reducida que busca correlaciones de variables de políticas y variables institucionales y diferentes medidas aproximadas de la

movilidad intergeneracional entre los países. Destacan los estudios de Woessmann *et al.* (2009) y Causa y Chapuis (2009), ambos centrados en países de la OCDE, y de Ferreira y Gignoux (2011), que analiza países de dentro y fuera de la OCDE. En esta sección ampliamos esta literatura para tener en cuenta un conjunto más grande de países e indicadores de movilidad intergeneracional. El Recuadro 3.3 define brevemente la metodología.

Complementamos la visión general del rol de las políticas (proporcionada por el análisis de diversos países) con ejemplos seleccionados donde los bruscos cambios en las políticas han contribuido a identificar el impacto

causal de una determinada intervención de las políticas en la movilidad intergeneracional. Debería señalarse que incluso este análisis no está exento de las típicas limitaciones de los entornos cuasiexperimentales. El hecho de que algunas políticas tengan buenos resultados en un contexto particular no es una garantía de que tendrán el mismo impacto en un entorno macro o institucional diferente. Por todas estas razones, en lugar de proporcionar respuestas definitivas, el objetivo de esta sección consiste en recalcar aspectos particulares de los entornos institucionales y de políticas que parecen ser importantes para determinar la movilidad intergeneracional.

RECUADRO 3.3 Análisis de las políticas e instituciones y la movilidad intergeneracional entre diversos países

Las comparaciones entre países pueden arrojar luz sobre la importancia de las políticas y las instituciones para determinar la movilidad intergeneracional, pero presentan claras limitaciones. Los países son muy diferentes en muchos sentidos. Además, hay una alta correlación en materia de aspectos institucionales dentro de cada país. Ambos factores hacen que sea casi imposible aislar el impacto de una política particular en el resultado que nos interesa. Por otro lado, en muchos casos, los indicadores institucionales son medidas imperfectas del complejo fenómeno de la vida real que deben resumir. La creciente disponibilidad de datos de panel puede ayudarnos a empezar a comparar manzanas con manzanas. El hecho de basarnos en cambios en las políticas e instituciones en los países nos acerca a la identificación de su verdadero impacto, aunque estos no sean tampoco la respuesta definitiva, ya que el comovimiento de otros factores limita el poder de la identificación.

En este caso, estimamos regresiones con datos de distintos países como las siguientes:

$$y_{ic} = \alpha + \beta X_{ic} + \gamma_1 ESCS_{ic} + \gamma_2 (ESCS_{ic} \times P_c) + \mu_c + \varepsilon_{ic}, \quad (R3.3a)$$

donde el subíndice ic representa al individuo i viviendo en el país c , X_{ic} es un conjunto de variables de control y μ_c es un efecto fijo del país.

$ESCS_{ic}$ es un índice de nivel socioeconómico que captura un amplio conjunto de características rela-

cionadas con los antecedentes de los padres, como la educación, la profesión y alguna posesión de activos tangibles (las variables exactas cambian según la base de datos). Consideraremos dos variables de resultados (y_{ic}): las puntuaciones de las pruebas PISA y la brecha educativa. Es importante señalar que los datos sobre las brechas educativas están disponibles para cortes transversales repetidos en cada país. En este caso, agregamos a la ecuación (R3.3a) unas variables ficticias temporales que capturan los factores habituales que producen perturbaciones en los países. En las regresiones de la brecha educativa, los errores estándar son robustos por país-año. En PISA, en cambio, los errores estándar son robustos a la correlación entre escuelas.

Nuestro interés reside en los impactos de las políticas (P_c) en el gradiente socioeconómico de la puntuación de la prueba o brecha educativa. Por lo tanto, nos interesa

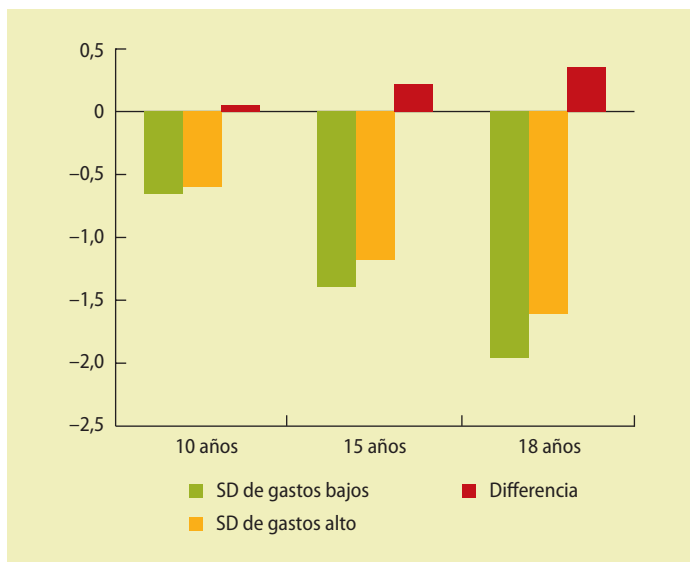
$$\frac{\partial y_{ic}}{\partial ESCS_{ic}} = \gamma_1 + \gamma_2 P_c. \quad (R3.3b)$$

Esta ecuación señala que los antecedentes socioeconómicos están relacionados con los resultados educativos directamente y a través del nivel de la variable de las políticas o la institución en cuestión. Un γ_2 positivo (negativo) implica que en los países con un mayor aporte de las políticas, los resultados educativos de los hijos están más (menos) marcadamente asociados con los antecedentes de los padres.

Gastos en educación y resultados educativos

Comenzamos el análisis centrándonos en los gastos. Hay un importante debate en la literatura sobre el efecto que tiene el gasto público en educación en los resultados educativos. Harbison y Hanushek (1992) analizan 12 estudios para países en vías de desarrollo y en sólo la mitad de estos se encuentra una asociación positiva. Rajkumar y Swaroop (2008) sostienen que las diferencias entre países podrían deberse a diferencias en la gobernanza. En países donde la corrupción es alta y la calidad de la burocracia es mala, un mayor gasto en educación o salud quizá no se traduzca necesariamente en mejores resultados. También presentan evidencias de diferentes países de que esto concuerda con la hipótesis propuesta.

GRÁFICO 3.13 Impacto de los gastos en educación pública en la brecha educativa entre ricos y pobres



Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

Nota: SD = Desviación estándar.

Las barras verdes y naranjas representan el efecto de un aumento de una SD en la educación de los padres en las brechas educativas en los países con bajos y altos niveles de gasto público en educación por alumno como porcentaje del PIB, respectivamente. Los efectos estimados se obtienen de tres regresiones independientes (una por edad) que incluyen las encuestas de los hogares en América Latina del periodo 1995-2009. La variable dependiente es la brecha del alumno y los coeficientes de interés son el nivel más alto de educación de los padres y su interacción con los gastos en educación pública (ver Recuadro 3.3, para más detalles). Las regresiones incluyen como variables de control el sexo del alumno, condición urbana, país y efectos fijos de tiempo. Los errores estándar están agrupados por país. Todas las estimaciones son estadísticamente diferentes de cero a los niveles estándares.

El debate acerca de la eficacia del gasto público en la educación es importante para la región de América Latina porque incluso aunque el gasto público en educación actualmente sigue siendo bajo en relación con otros países desarrollados y en vías de desarrollo, es indudable que se ha dedicado un esfuerzo importante a “ponerse al día” durante el último decenio. Según los datos de la UNESCO, entre 1999 y 2009, los gastos por alumno en la educación primaria y secundaria como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) per cápita en la región aumentaron en casi el 50% —del 10,5% al 15,1% en el caso de la educación primaria, y del 11,9% al 16,9% en la educación secundaria. ¿Ha contribuido este aumento de los recursos a cerrar la brecha en el nivel y los logros educativos entre pobres y ricos?

Hemos reunido datos individuales de diferentes países y años (1990–2009) con datos del gasto público en educación primaria y secundaria, medidos a nivel del país, para calcular la relación entre gasto público y brechas educativas individuales, siguiendo la metodología descrita en el Recuadro 3.3. Nuestros resultados indican que el gasto público por alumno en la escuela primaria y secundaria ha contribuido realmente a disminuir la brecha educativa entre niños ricos y pobres (Gráfico 3.13).

Las diferencias en la brecha entre un país con altos gastos (ver la barra naranja que corresponde a Costa Rica) y un país de gastos bajos (la barra verde, que corresponde a Perú) es de 0,08 años de escolarización a los 10 años. A los 15 años, las diferencias en la brecha entre el bajo gasto (República Dominicana) y el alto gasto (Brasil) es de 0,18 años, y a los 18 años la brecha es de 0,28 años de educación. Aunque estas diferencias son importantes (y estadísticamente significativas al 1%), está claro que explican sólo una pequeña parte de la disminución de la brecha observada en la región a lo largo del periodo.

Los efectos de la educación de los padres se evalúan para diferentes niveles de gasto público. En el caso de los niños de 10 años, se consideran los niveles de gasto en educación primaria de 2006. El bajo gasto corresponde

a Perú y el alto gasto corresponde a Costa Rica. Para los niños de 15 y 18 años de edad, se consideran los gastos en educación secundaria de 2006. Los gastos alto y bajo corresponden a Brasil y la República Dominicana.

El gasto público más alto en educación puede estar relacionado con una brecha educativa más baja por diversos motivos. Los colegios que reciben más financiamiento pueden dedicar más recursos a los pobres y a los alumnos con retraso escolar, ya sea bajo la forma de insumos físicos (como libros y material escolar) o con programas especiales y clases de refuerzo complementario. Las inversiones más grandes también pueden tener como resultado una mejor infraestructura escolar en zonas remotas donde es probable que se concentren las familias pobres. Es probable que esto sea especialmente importante para la matriculación y el nivel de las escuelas secundarias, donde el costo de oportunidad de estudiar es más alto, sobre todo en familias con importantes limitaciones de crédito.

Cuantificar los cauces concretos a través de los cuales el gasto público influye en el nivel educativo es difícil a nivel macro, pero se pueden extraer algunas lecciones. Con respecto a la importancia de los recursos, hemos incluido en nuestras regresiones de diversos países los ratios de alumnos por profesor y hemos descubierto que asignar menos alumnos a un profesor contribuye a disminuir la brecha entre los ricos y los pobres en las escuelas primarias, aunque no en las secundarias. El Recuadro 3.4, basado en Solis (2011), presenta evidencias de un experimento cuasinatural en Chile sobre la importancia de las limitaciones del crédito para matricularse en la educación terciaria. Para los pobres, el impacto de tener acceso a préstamos estudiantiles no se puede negar: entre los que cumplen las condiciones para un préstamo estudiantil, tener acceso al crédito después de completar la educación secundaria elimina completamente la brecha de matriculación en la universidad entre ricos y pobres.

Como sosteníamos anteriormente, se supone que, a medida que ascendemos en la escala educativa, las limitaciones de crédito son un obstáculo más importante al acceso

a la educación. La educación superior es más cara que la educación secundaria, y el costo de oportunidad de estudiar a los 18 años es mayor que a los 14 años. Esto implica que, a medida que América Latina cierra progresivamente la brecha educativa en la escuela primaria y secundaria, es probable que aumente la importancia que tienen las dificultades de crédito para la limitación de la movilidad educativa intergeneracional. Además, los recientes éxitos en América Latina para cerrar la brecha en la educación secundaria y el aumento correspondiente de trabajadores con educación secundaria en el mercado laboral están disminuyendo los rendimientos de la educación secundaria (ver Aedo y Walker 2011). Por lo tanto, es probable que el acceso limitado al crédito, al limitar el acceso a la educación terciaria, perjudique a aquellas inversiones en capital humano que arrojan los mayores rendimientos marginales en América Latina.

El impacto del gasto público en educación sobre los logros educativos —por oposición al nivel educativo— es ambiguo. En este caso, trabajamos sólo con datos transversales (PISA) y con el conjunto de la muestra, que comprende los 50 países para los que tenemos datos sobre gasto público. En promedio, descubrimos que el gasto público *más alto* por alumno está relacionado con una *brecha más grande* en las puntuaciones de las pruebas entre ricos y pobres, si bien este resultado no es uniforme en todos los países. En los países en vías de desarrollo, el gasto público parece ser levemente progresivo,¹² mientras que en los países desarrollados, las brechas más grandes están relacionadas con más gasto.

La importancia de la calidad de la escuela y la selección (*sorting*) de los hijos en la movilidad intergeneracional

Es probable que los padres acomodados interesados en proporcionar la mejor educación posible para sus hijos los matriculen en mejores colegios, aunque ello signifique pagar una suma adicional, una opción que

RECUADRO 3.4 Préstamos estudiantiles en Chile. ¿El alivio de las dificultades de crédito es una buena política para cerrar la brecha de niveles educativos entre ricos y pobres?

La educación terciaria es cara para los alumnos. Los costos comprenden no sólo las tasas de matriculación, que varían mucho de un país u otro, sino también los ingresos no percibidos asociados con las horas no trabajadas. Naturalmente, puede que las familias necesitadas no sean capaces de permitirse esta pérdida de ingresos, y el difícil acceso al crédito puede hacer inviable la opción de una educación universitaria para los hogares más vulnerables. Sin embargo, la evaluación de la importancia de las dificultades de crédito en la educación terciaria no es sencilla, y los resultados hasta hace poco no han sido concluyentes. Keane y Wolpin (2011); Card (2001); Carneiro y Heckman (2002); Brown, Scholz y Seshadri (2009), entre otros, se basan en diferentes técnicas de identificación para llegar a escasos acuerdos sobre la importancia de las dificultades de crédito para la movilidad educativa intergeneracional. Aun así, ninguno de esos artículos ha podido observar directamente las dificultades de crédito.

La dificultad para evaluar la importancia de las limitaciones crediticias reside en el hecho de que la intención de tener acceso al crédito es generalmente no observable. Las familias con limitaciones de crédito quizá no soliciten un préstamo si piensan que la probabilidad de obtenerlo es muy baja. Asimismo, los hijos de familias pobres también podrían tener menos probabilidades de matricularse en la universidad porque carecen de las calificaciones necesarias o porque sus padres les han transmitido valores diferentes, entre otros motivos. Un reciente artículo de Solís (2011) aprovecha un experimento natural para aislar el impacto de las dificultades de crédito en la probabilidad de ir a la universidad y para estudiar las diferencias en dichas probabilidades entre familias pobres y más acomodadas.

El experimento es sencillo. Un programa de financiamiento en Chile ofrece préstamos estudiantiles a los alumnos que cumplen tres condiciones: (a) solicitar el préstamo, (b) pertenecer a uno de los cuatro quintiles de ingresos más bajos de la distribución del ingreso, y (c) obtener una puntuación superior a 475 puntos en la Prueba de Selección Universitaria (PSU). La estructura del préstamo es tal que crea una aguda discontinuidad. Los alumnos similares que solicitan el préstamo pueden tener éxito (o no) por sólo una diferencia de 1 punto en la PSU. Es probable que los alumnos que obtienen una puntuación

muy alta (por ejemplo, 550) y los alumnos que obtienen una puntuación muy baja (por ejemplo, 400) sean muy diferentes en muchas características observadas y no observadas y que también tengan diferentes incentivos para ir a la universidad. En cambio, es probable que los alumnos en la vecindad del umbral, por ejemplo, uno o dos puntos por encima o por debajo, sean en promedio muy similares. Si los alumnos inmediatamente por encima del umbral presentan una probabilidad más alta de matricularse en la universidad que los que están inmediatamente por debajo, esto se puede interpretar como una importante señal de limitaciones de crédito.

En el Gráfico R.3.4.1, panel a, el autor demuestra que el programa estaba adecuadamente implementado: sólo aquellos alumnos que obtenían una puntuación en la PSU superior a 475 podían acceder al préstamo. Es importante señalar que la aceptación del préstamo entre aquellos que eran elegibles era relativamente alta (panel b), del 30%, y aumentaba con la puntuación de la PSU. El panel c demuestra que la matriculación universitaria aumenta bruscamente, en promedio, entre aquellos que obtienen una puntuación superior a 475. La probabilidad de matriculación es de alrededor del 17% para los alumnos que se encuentran inmediatamente por debajo del umbral de 475. En cambio, la probabilidad de matriculación aumenta al 35% para aquellos inmediatamente por encima del umbral. Por lo tanto, tener acceso al préstamo dobla la probabilidad de matriculación. Solís (2011) interpreta esto como una fuerte evidencia de importantes limitaciones crediticias.

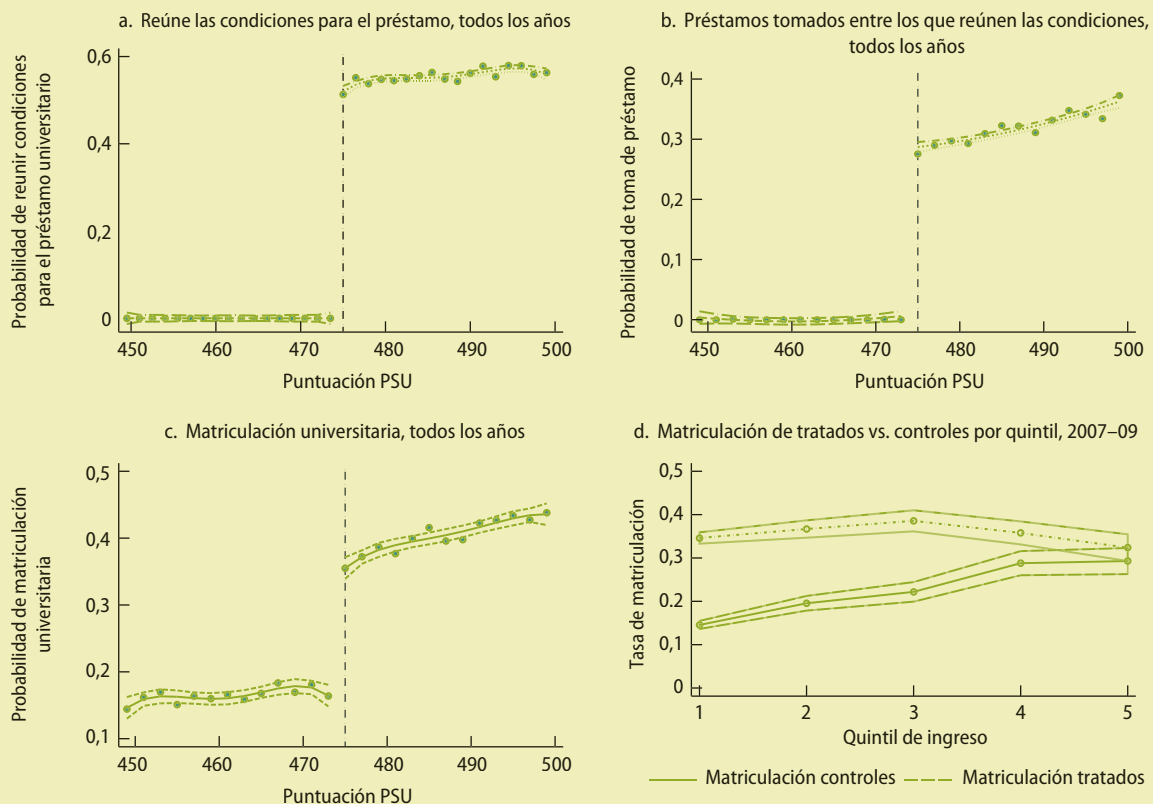
Más importante aún, el préstamo parece contribuir a disminuir la brecha entre ricos y pobres. El panel d muestra la probabilidad de matriculación por quintil de ingresos para dos grupos de alumnos: los que obtienen una puntuación de 475 o 476 en la PSU y, por lo tanto, pueden acceder al préstamo (el grupo tratado), y los que obtuvieron una puntuación de 474 o 473 en la PSU y, por lo tanto, no pueden acceder (el grupo de control). Es necesario señalar diversos aspectos: las tasas de matriculación en el grupo de control aumentan monotónicamente con el ingreso. En cambio, las tasas de matriculación entre aquellos que tienen acceso al préstamo parecen ser independientes del nivel de ingresos. Así, para aquellos alumnos que se encuentran en el entorno del

RECUADRO 3.4 Préstamos estudiantiles en Chile. ¿El alivio de las dificultades de crédito es una buena política para cerrar la brecha de niveles educativos entre ricos y pobres? (continúa)

umbral —es decir, aquellos que obtienen una puntuación de alrededor de 475 en la PSU— la inclusión en este programa elimina completamente la brecha de la matriculación universitaria por ingresos de la familia. Desde luego, esto no significa que el programa elimine toda influencia de los antecedentes familiares en el acceso de los hijos a una educación

superior, porque los hijos de las familias acomodadas tendrán más probabilidades que los hijos de las familias más pobres de obtener una mejor puntuación en la PSU. De hecho, la puntuación media de la prueba para los hijos en el quintil superior era 527, mientras que para los del quintil inferior era 468.

GRÁFICO R3.4.1 Préstamos estudiantiles y matriculación escolar en Chile



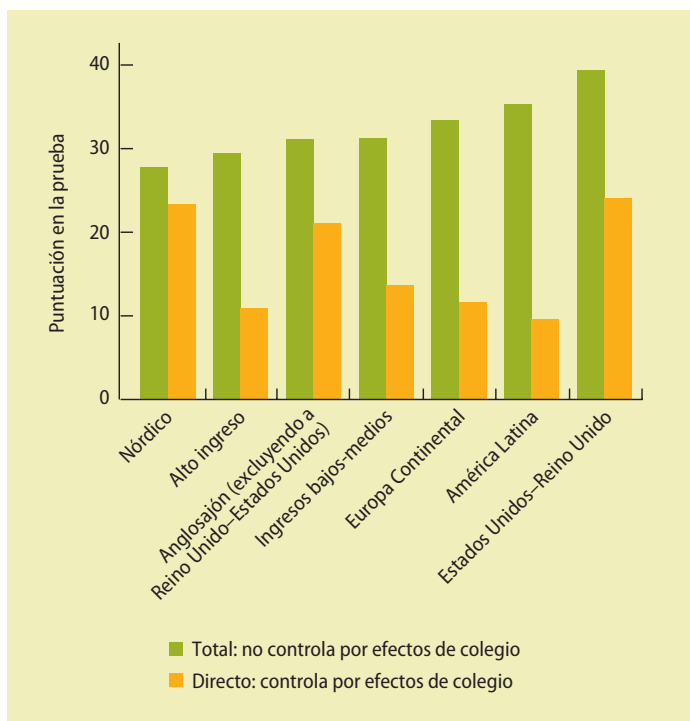
Fuente: Solís 2011.

Nota: PSU = Prueba de Selección Universitaria.

quizá no estará al alcance de los padres con menos recursos y con acceso limitado al crédito. Para los análisis que utilizan datos de evaluación como los de PISA o SERCE, esto significa que será difícil distinguir entre el

impacto de la escuela y los insumos de los padres, ya que los hijos no están asignados al azar en el conjunto de colegios. Al contrario, en todos los sistemas educativos donde los padres tienen libertad de elección, se

GRÁFICO 3.14 Impacto directo y total de los antecedentes de los padres en las puntuaciones de las pruebas de los hijos



Fuente: Cálculos de los autores basados en datos de PISA, 2009 (OCDE 2011).

Nota: ESCS = Índice de nivel económico, social y cultural de PISA; PISA = Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (*Program for International Student Assessment*). Las barras representan el efecto de una desviación estándar en el ESCS en las puntuaciones de las pruebas de los hijos para cada grupo de países. Las regresiones específicas por grupo incluyen como variables de control el sexo del alumno, una variable ficticia urbana, estatus de inmigración, y variables ficticias de país. Las regresiones de la barra naranja incluyen efectos fijos de colegio, mientras que las barras verdes no los incluyen.

produce un *sorting* entre los colegios según las preferencias de los padres y los hijos. Se puede obtener evidencia indirecta acerca del alcance de la influencia de los padres canalizada a través del sistema escolar comparando el alcance del *sorting* en diferentes regiones.

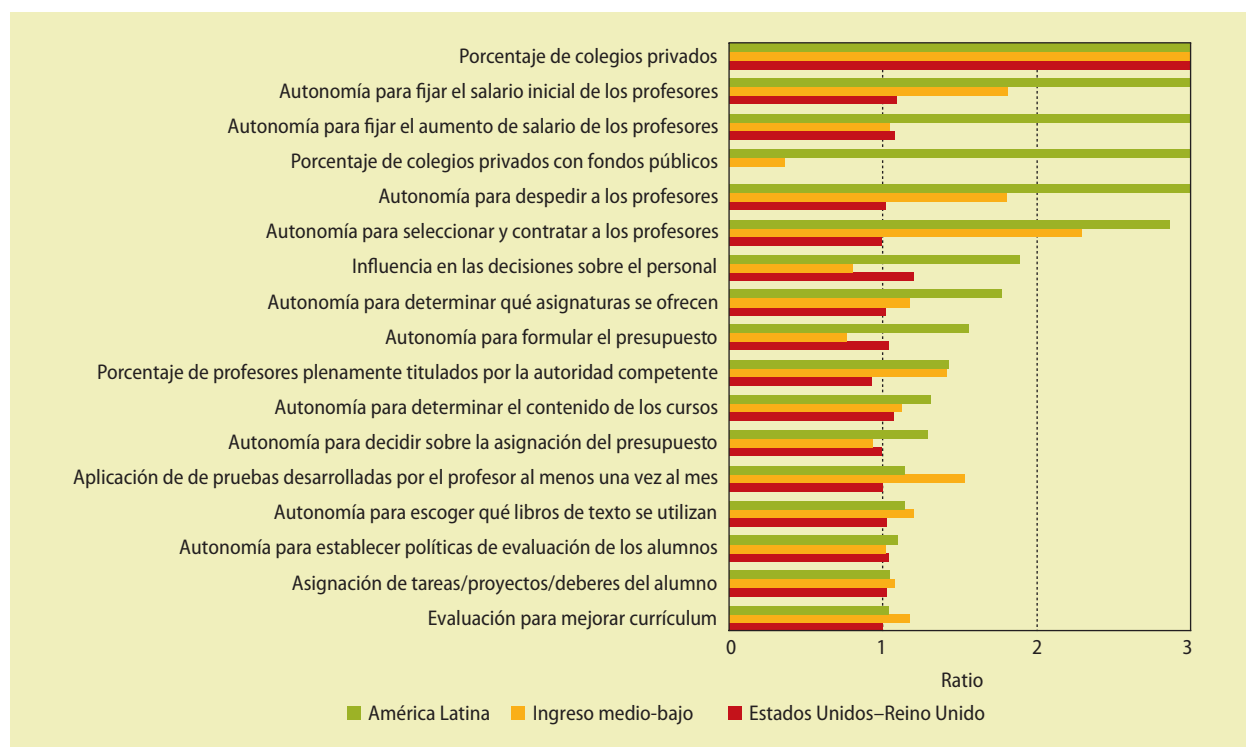
¿Hay más *sorting* en las escuelas latinoamericanas que en otras regiones económicas? Una primera manera de responder a esta pregunta es comparar el impacto del nivel socioeconómico (ESCS) en las puntuaciones de las pruebas de los hijos, como en el Gráfico 3.9, donde el impacto es el resultado de añadir efectos fijos de la escuela a la regresión. Esta última estimación será denominada impacto “directo” del ESCS, por oposición al primer resultado denominado impacto “general” que incluye no sólo (a) la

asociación directa a partir de, entre otros factores, los rasgos genéticos que son heredables, el esfuerzo y el tiempo dedicado a los hijos, sino también (b) los efectos indirectos a través de las decisiones e inversiones de los padres, entre ellas el tipo de escuela a la que van los hijos. Debería señalarse que a pesar de que el impacto directo estima la influencia de los padres en las puntuaciones de las pruebas de los hijos que no se confunde con la del colegio, esta estimación no se puede interpretar como el impacto “verdadero”, precisamente porque la asignación de los hijos a las escuelas no es aleatoria. Para mayor conveniencia, agrupamos los países en siete grupos:¹³

- América Latina y el Caribe
- Países anglosajones (excluyendo el Reino Unido y Estados Unidos)
- Países nórdicos
- Europa continental
- Reino Unido y Estados Unidos
- El resto de los países de ingresos bajos y medios
- El resto de los países de altos ingresos.

Las barras verdes en el Gráfico 3.14 muestran el impacto general de la ESCS en las puntuaciones de las pruebas de los hijos. Como hemos señalado anteriormente, los países de América Latina muestran un alto grado de persistencia intergeneracional: el impacto de una desviación estándar en el ESCS es superior sólo en el grupo de Reino Unido y Estados Unidos. En el otro extremo del gráfico, los países nórdicos presentan los niveles más altos de movilidad. Las barras naranjas muestran el impacto directo de los padres, una vez hemos controlado por los efectos de escuela. Nótese que los países de América Latina ahora se sitúan en el extremo opuesto de la distribución, mostrando la influencia más baja del ESCS de los padres en las puntuaciones de las pruebas de los hijos.

Resulta interesante señalar que una vez que controlamos por los efectos de escuela, los países nórdicos parecen tener el nivel más alto de persistencia intergeneracional en los seis grupos de países estudiados. De la misma manera, los efectos generales y directos en el Reino Unido y Estados Unidos no son muy

GRÁFICO 3.15 Diferencias en las características del colegio entre el quintil superior e inferior del ESCS

Fuente: Datos de PISA 2009 (OCDE 2011).

Nota: ESCS = Índice de nivel económico, social y cultural de PISA; PISA = Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (*Program for International Student Assessment*). Cada barra muestra el ratio en las características de los colegios frecuentados por los ricos (quintil superior de la distribución ESCS) y los pobres (quintil inferior) en países de América Latina, en comparación con el Reino Unido y Estados Unidos (considerados conjuntamente).

diferentes. Estas conclusiones tienen dos interpretaciones posibles. La primera es que en los países de América Latina hay mucho más *sorting* de los hijos entre los colegios que en los países nórdicos. Las diferencias entre las barras verdes y naranjas sencillamente reflejan el *sorting* y no las diferencias en la calidad de la educación. Alternativamente, la distancia entre las barras verdes y naranjas podría ser una señal no sólo de *sorting* sino también de diferencias en la calidad entre los colegios a los que van los niños ricos y los pobres. En esta explicación alternativa, el hecho de que en América Latina haya una brecha mucho mayor que en los países nórdicos entre el efecto general y el efecto directo sería una señal no sólo de un mayor *sorting* sino también de la importancia del sistema escolar en la determinación de la movilidad intergeneracional. En ese caso, en lugar de mitigar las disparidades económicas

existentes, el sistema educativo en América Latina los exacerbaría.

Para arrojar más luz sobre la importancia del *sorting vs.* desigualdad escolar, nuestro próximo ejercicio evalúa las diferencias en materia de insumos entre los colegios típicos a los que van los ricos y los pobres. Nuestra conclusión es que las diferencias entre los colegios a los que van los ricos y a los que van los pobres son más grandes en América Latina que en cualquier otro grupo de países, lo cual sugiere que es probable que la desigualdad en los insumos escolares en América Latina juegue un rol más importante que en otras regiones en la ampliación de la brecha de logros entre niños de diferentes entornos. El Gráfico 3.15 muestra diferencias en las características de las escuelas frecuentadas por los ricos (quintil superior de la distribución superior ESCS) y los pobres (quintil inferior) en los países de América Latina, en

comparación con las características de los colegios a los que van los ricos y los pobres en el Reino Unido y Estados Unidos (considerados conjuntamente) y con las de otros países de ingresos bajos y medios.

La métrica utilizada es el ratio entre los quintiles. Por lo tanto, un resultado igual a 1 significa que hay una proporción igual de niños pobres y ricos que van a escuelas con una determinada característica. Cuanto más se aleje de 1 el resultado en cualquier dirección, mayor será la diferencia en esa característica entre las escuelas a las que van ricos y pobres.

Los países de América Latina destacan claramente en cuanto presentan una distribución desigual de las características del colegio entre los ricos y los pobres. Los hijos de los ricos tienen una probabilidad de ir a colegios privados independientes un 22% superior a la de los niños pobres. Si la escuela depende del Estado pero es de gestión privada, la diferencia es de un factor de 10. Estos ratios son mucho más bajos que en todas las demás regiones. La única excepción que se acerca es Reino Unido y Estados Unidos. No obstante, hay una diferencia importante entre América Latina y estos dos países. En los países de América Latina, las diferencias entre público y privado se traducen en importantes desigualdades en una amplia gama de características observables del colegio:

- Los colegios a los que van los ricos tienen mucha más autonomía para contratar y despedir a los profesores y para definir el sueldo de los mismos.
- Los colegios a los que van los ricos también tienen más autonomía para seleccionar los contenidos de los cursos y en la gestión de sus presupuestos.
- El porcentaje de profesores totalmente certificados, una medida de la calidad docente, es un 50% mayor en los colegios a los que van los ricos en comparación con los colegios a los que van los pobres.

En cambio, los insumos observables en los colegios de Reino Unido y Estados Unidos son mucho más parecidos en todos los grupos

de ingreso, sin grandes diferencias en ningún aspecto particular. Puede que esta similitud esté relacionada con el hecho de que los colegios de propiedad y gestión pública en estos dos países funcionan con reglas y de maneras similares a las de los colegios privados (una similitud que sugiere que los gobiernos juegan un rol en la homologación de las normas, un rol que en América Latina parece no existir). Algunas diferencias se detectan en el caso de otros países de ingresos bajos y medios, pero tienden a ser más pequeñas que aquellas observadas en América Latina. Los países nórdicos (no mostrados en el Gráfico 3.15) constituyen un ejemplo interesante de igualdad de insumos: a pesar de que los alumnos ricos superan en número a los pobres en los colegios de gestión privada, no hay diferencias significativas entre colegios privados y públicos en ninguna dimensión de los insumos educativos.

Los sistemas escolares y la influencia de la educación de los padres en los resultados escolares

¿Estas características de la escolarización están asociadas con más o con menos movilidad intergeneracional? Hemos establecido que las características de la escolarización no están uniformemente distribuidas entre los alumnos con diferentes antecedentes socioeconómicos, al menos en América Latina. En una dimensión diferente, la importancia de cada una de estas características varía enormemente entre países. Algunos países, como los Países Bajos, permiten una gran autonomía de las escuelas para contratar y despedir a profesores. Otros, como Colombia, son mucho más restrictivos en el rol que asignan a las escuelas en políticas de personal. Recordando la advertencia de que la misma incidencia de una política determinada en dos países puede ocultar diferentes patrones (por ejemplo, dependiendo del nivel de *sorting*), resulta interesante entender la asociación, en promedio, de cada una de las dimensiones de la escolarización en la movilidad intergeneracional.

Con ese fin, hemos elaborado indicadores nacionales a partir de PISA utilizando una amplia gama de las dimensiones de la

escolarización de la base de datos. Naturalmente, estas variables tienden a estar muy correlacionadas en los diferentes países. Para limitar el problema de la dimensionalidad de los datos, llevamos a cabo un análisis factorial de todas las variables institucionales en PISA, exceptuando tres variables que parecían ser cruciales y que, por lo tanto, merecían figurar por separado en las regresiones: (a) el porcentaje de alumnos que iban a escuelas privadas independientes, (b) el porcentaje de alumnos que iban a escuelas privadas parcialmente subvencionadas por el Estado, y (c) el alcance de la segregación escolar en el sistema.

Se ha descubierto que la segregación escolar es un obstáculo importante para la movilidad intergeneracional. Utilizando bases de datos internacionales similares a la nuestra sobre escuelas primarias y secundarias, Hanushek y Woessmann (2006) llegan a la conclusión de que los sistemas iniciales de segregación escolar conducen a más desigualdad educativa porque dicha segregación acentúa el rol de la educación de los padres en el desempeño del alumno. Ammermüller (2005) estudia la importancia del número de tipos de escuelas disponibles en el sistema y llega a conclusiones similares. Brunello y Checchi (2007) analizan el impacto de la educación de los padres en diferentes países y a lo largo del tiempo como una función de la edad en que se produce la segregación escolar, así como la duración de los sistemas de segregación escolar en una diversidad de resultados de los alumnos, entre ellos el nivel educativo, la matriculación en las universidades, el empleo, la formación y los salarios. Sostienen que la segregación escolar tiene un impacto perjudicial en los niveles educativos de los alumnos de padres con menor nivel educativo porque limita la posibilidad de continuar hacia la educación terciaria. Sin embargo, la especialización inducida por los sistemas de segregación escolar parece reducir el impacto del entorno familiar en los resultados de aprendizaje entre los adultos.

La mayoría de los estudios anteriores han analizado una forma particular de segregación educativa, a saber, la temprana

separación de los niños entre segmentos bien definidos en el proceso educativo, que normalmente se especializa en educación general y formación profesional. Esta forma de segregación educativa no es particularmente frecuente en América Latina. Sin embargo, los sistemas educativos también difieren en cuanto a la importancia de agrupar a los alumnos por capacidades en las escuelas, y por eso esta es la dimensión de segregación educativa que abordamos aquí. Con este fin, elaboramos dos variables: (a) *segregación educativa por clase*: el porcentaje de alumnos en cada sistema separados por capacidades en diferentes clases en las escuelas, al menos en algunas asignaturas y (b) *segregación educativa por curso*: el porcentaje de escuelas que utilizan evaluaciones para decidir la admisión y promoción de los alumnos.

Habida cuenta de la importancia del *sorting* en los antecedentes económicos entre colegios públicos y privados, también analizamos por separado las dos variables que caracterizan la proporción de colegios privados del país. Como antes, distinguimos entre colegios totalmente privados (financiados totalmente por fuentes privadas) y colegios de gestión privada pero con subvenciones públicas (aquellos que reciben algún tipo de financiamiento del gobierno).

El resto de las variables en el análisis de regresión se construyen utilizando análisis factoriales, lo que reduce las dimensiones de las variables institucionales. El análisis factorial de las otras 22 variables señala la existencia de cuatro grupos de indicadores bien identificados. En las páginas que siguen, los describimos y elaboramos una lista de las variables con el mayor peso en cada una de las categorías.

- *Alta frecuencia de prácticas de evaluación*. Una puntuación alta señala que las evaluaciones se llevan a cabo frecuentemente en los colegios. Concretamente, hay tres variables resumidas por este factor: a) la incidencia de las pruebas diseñadas por el profesor al menos una vez al mes, b) la incidencia de valoraciones del profesor al menos una vez al mes, y c) la incidencia

de tareas, proyectos o ejercicios en casa, al menos una vez al mes.

- *Rendición de cuentas.* Una puntuación alta indica una mayor importancia de las evaluaciones del alumno en el sistema. En este factor hay seis variables: a) las evaluaciones para comparar el colegio con el desempeño del distrito o el desempeño nacional, b) el seguimiento del progreso escolar de año en año, c) la comparación del colegio con otros colegios, d) la información a los padres acerca del progreso de su hijo, e) la valoración de la eficacia de los profesores, y f) la identificación de los aspectos de la enseñanza o del programa de estudios que se podrían mejorar.
- *Autonomía en relación con los alumnos y los contenidos curriculares.* Puntuaciones más altas indican más autonomía de los colegios para a) crear políticas de evaluación de los alumnos, b) determinar el contenido curricular, c) escoger los libros de texto utilizados, d) definir las asignaturas ofrecidas, e) establecer políticas disciplinarias para los alumnos, y f) aprobar la admisión de los alumnos en el colegio.
- *Autonomía en relación con el personal.* Puntuaciones más altas indican más autonomía en los siguientes ámbitos relacionados con la gestión del personal escolar: a) el establecimiento de los salarios iniciales de los profesores, b) el establecimiento de los aumentos de los salarios de los profesores, c) el despido de los profesores, d) la contratación de los profesores, e) las decisiones sobre las asignaciones del presupuesto, y f) la elaboración del presupuesto escolar.

Aunque esta lista de variables parezca muy exhaustiva a primera vista, nuestro estudio de la asociación entre las políticas y el gradiente socioeconómico de los logros educativos cubre sólo un subconjunto de las políticas que podrían estar relacionadas con las diferencias entre países. Concretamente, debido a la disponibilidad de datos, todas las políticas analizadas pertenecen a intervenciones a nivel escolar. Incluso dentro de este ámbito, no se

tienen en cuenta algunas variables potencialmente importantes, como aquellas relacionadas con la infraestructura y los equipamientos clave. En las zonas rurales de los países pobres, la disponibilidad de infraestructura escolar básica (como techos bien mantenidos y calefacción) e insumos (como libros de texto) puede ser una limitación importante para el aprendizaje de los niños.

Por otro lado, nuestro análisis no estudia las importantes influencias que el Estado puede tener en el gradiente socioeconómico de la educación actuando directamente al nivel de la familia. Entre estas, se incluyen no sólo los impuestos y transferencias sino también los programas específicos para aumentar directamente las competencias de los padres con el fin de mejorar indirectamente la conducta y el desarrollo de los hijos. Se sabe poco con respecto al impacto de estos programas en los resultados educativos de los niños.¹⁴ Por el lado de los subsidios, la especial importancia de las transferencias condicionadas de efectivo (CCT, por sus siglas en inglés, *conditional cash transfers*) en América Latina durante la última década es innegable. A pesar de que hay un consenso de que estas transferencias han sido un instrumento eficaz para aumentar los logros educativos de los niños pobres, su impacto en los logros educativos sigue siendo objeto de debate (ver Recuadro 3.5).

Procedemos a analizar la asociación entre cada una de estas variables y el gradiente socioeconómico de los logros de los alumnos, siguiendo la metodología descrita en el Recuadro 3.3. En el Cuadro 3.2, mostramos los resultados de la regresión, destacando el término de interacción entre la variable institucional que nos interesa y los antecedentes de los padres. Para asegurarnos de que los resultados son robustos, aplicamos las regresiones a tres medidas alternativas del entorno familiar: la educación de los padres, un índice de los bienes físicos del hogar y el índice ESCS general. El Gráfico 3.16 pone de relieve el impacto de las variables que demostraron ser significativas en la regresión del ESCS y muestra el efecto de una desviación

RECUADRO 3.5 Las transferencias condicionadas de efectivo y los resultados escolares de los alumnos

Las transferencias condicionadas de efectivo (CCT) son programas que transfieren efectivo, generalmente a los hogares pobres, con la condición de que esos hogares inviertan específicamente en el capital humano de sus hijos. Las condiciones de salud y nutrición normalmente requieren revisiones periódicas, seguimiento del crecimiento y vacunas para niños menores de cinco años, cuidados prenatales para las madres y asistencia de las madres a periódicas charlas informativas de salud. Las condiciones educativas normalmente incluyen la matrícula escolar, la asistencia entre el 80% y el 85% de los días de clase y, ocasionalmente, alguna medida del desempeño. La mayoría de programas de CCT transfieren el dinero a la madre del hogar o, en algunas circunstancias, al alumno. El interés por los programas CCT ha aumentado enormemente en los últimos diez años (Fiszbein *et al.* 2009).

En términos de resultados educativos, los alumnos más expuestos a los programas de CCT han completado más años de escolarización que aquellos menos expuestos. También hay cierta evidencia de que los programas CCT promueven el desarrollo cognitivo en la primera infancia. Las rigurosas evaluaciones de impacto del programa CCT *Oportunidades* (originalmente conocido como *Progresá*), en México, señalan que ha aumentado significativamente la matrícula de alumnos, sobre todo de las niñas, y sobre todo en el nivel secundario. Los resultados indican que los niños tendrán un promedio de 0,7 años de escolarización adicional debido a *Oportunidades*, aunque este efecto puede aumentar si hay una mayor probabilidad de que los niños vayan a la escuela secundaria como resultado del programa. Utilizando datos de panel para México para 1997–99 (Behrman, Gaviña y Székely 2001; Skoufias y Parker 2001; Schultz 2004) se demuestra que *Oportunidades* tuvo como resultado mayores logros educativos entre los niños indígenas y una reducción significativa de la brecha entre niños indígenas y no indígenas en otros resultados (Bando, López-Calva y Patrinos 2005). Los impactos de más largo plazo comprenden efectos positivos en la escolarización, la disminución del trabajo de los más jóvenes (lo cual concuerda con el aplazamiento del ingreso en la fuerza laboral), el aumento en los empleos para las niñas de mayor edad

y cambios desde los empleos agrícolas a los no agrícolas (Behrman, Parker y Todd 2010).

En términos de sus efectos en la movilidad profesional, el programa *Oportunidades* tiene un efecto positivo en la inserción laboral porque aumenta el nivel educativo de los beneficiarios. Además, aquellos que recibieron la transferencia durante más de seis años a lo largo de la educación primaria y secundaria, recibieron salarios un 12% y un 14% más altos, respectivamente, que los no beneficiarios (Rodríguez-Oreggia y Freije 2008). Una versión actualizada de este estudio demuestra que, si se incluye a los emigrantes en el análisis, el efecto en los ingresos podría llegar al 44% (Rodríguez-Oreggia 2011).

En Colombia, un interesante experimento aleatorio comparó tres diseños:

- Un diseño estándar
- Un diseño que aplazaba parte de las transferencias mensuales hasta que los hijos volvieran a matricularse
- Un diseño que rebajaba la recompensa por asistencia pero recompensaba la graduación y la matriculación en la educación terciaria.

Los dos diseños no estándares aumentaron significativamente las tasas de matriculación en los niveles secundario y terciario, mientras que generaron los mismos beneficios por asistencia que el diseño estándar. El aplazamiento de parte de las transferencias por asistencia hasta el momento de la matriculación fueron especialmente eficaces para la mayoría de niños en situación de riesgo (Barrera-Osorio *et al.* 2011).

Diversas evaluaciones han llegado a la conclusión de que los niveles más altos de matriculación no han tenido como resultado un mejores resultados en las pruebas de desempeño, incluso después de dar cuenta de la selección en los colegios (ver, por ejemplo, Fiszbein *et al.* 2009; Ponce y Bedi 2010).

Por lo tanto, el potencial de las CCT para mejorar el aprendizaje por sí mismas puede ser limitado. Para decirlo claramente, las CCT no están diseñadas para mejorar los resultados escolares de los niños sino para aumentar la matriculación. Aun así, es interesante ver si las CCT han tenido un efecto indirecto

(Recuadro continúa en siguiente página)

RECUADRO 3.5 Las transferencias condicionadas de efectivo y los resultados escolares de los alumnos (continúa)

positivo en los logros o si se deberían utilizar otros instrumentos para ese fin.

Hay varios motivos por los que las CCT pueden tener sólo un efecto modesto en los resultados “finales”. Una posibilidad es que las CCT, en su versión actual, no abordan ciertas limitaciones importantes a nivel de los hogares. Estas limitaciones podrían

ser las deficientes prácticas de crianza de los padres, información u otros insumos inadecuados, (o falta de) en la producción de la educación. Otra posibilidad es que la calidad de los servicios sea tan baja —quizá sobre todo para los pobres— que el mayor uso de las CCT por sí sólo no produce grandes beneficios en términos de logros de los alumnos.

CUADRO 3.2 Interacción de las prácticas escolares y antecedentes de los padres en las puntuaciones de las pruebas de comprensión lectora

	Interacción de la variable de la política con		
	Educación de los padres (1)	Bienes del hogar (2)	ESCS (3)
Educación más alta de los padre	6,987*** (0,489)		
Bienes del hogar		26,37*** (1,388)	
Índice de nivel socioeconómico (ESCS)			34,67*** (1,448)
Calificación del profesor	-0,00821* (0,00422)	-0,0731*** (0,0144)	-0,0564*** (0,0141)
Incidencia de los colegios privados	0,00895 (0,0280)	0,0504 (0,104)	-0,0582 (0,0998)
Incidencia de los colegios privados con fondos públicos	-0,0591*** (0,00573)	-0,113*** (0,0200)	-0,214*** (0,0222)
Segregación por curso	0,00987* (0,00536)	0,0777*** (0,0151)	0,0314** (0,0158)
Segregación por clase	0,0148*** (0,00489)	0,00741 (0,0140)	0,0707*** (0,0155)
Alta frecuencia de evaluaciones	-0,559*** (0,177)	0,809* (0,446)	-0,157 (0,556)
Rendición de cuentas	-0,824*** (0,175)	-2,553*** (0,490)	-3,205*** (0,613)
Autonomía para seleccionar cursos y alumnado	1,050*** (0,149)	2,404*** (0,446)	3,583*** (0,497)
Autonomía para seleccionar personal y presupuesto	0,703*** (0,141)	-0,698 (0,462)	1,723*** (0,476)
Constante	331,4*** (2,105)	434,0*** (1,767)	436,2*** (1,693)
Observaciones	422 332	428 984	428 516
R-cuadrado	0,330	0,340	0,375

Fuente: Datos de PISA 2009.

Nota: ESCS = Índice de nivel económico, social y cultural de PISA; PISA = Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (*Program for International Student Assessment*). ESCS = índice PISA de nivel económico, social y cultural. Los resultados corresponden a una regresión conjunta para todos los países, con efectos fijos de país y, como variables de control, el sexo, una variable ficticia urbana y el estatus migratorio. Los errores estándar (en paréntesis) están agrupados a nivel de colegio.

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

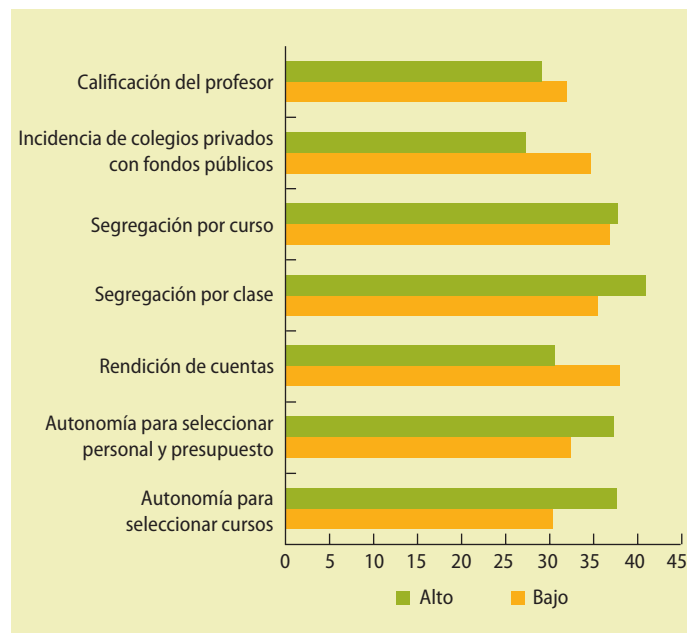
estándar de la educación de los padres en la puntuación promedio de las pruebas en dos escenarios: en un país representativo donde el nivel de la variable de las políticas es alto y en un país representativo donde ese nivel es bajo.

Los países con un mayor porcentaje de colegios privados financiados públicamente tienden a tener un gradiente socioeconómico más pequeño, controlando por otros factores escolares. Una desviación estándar en el ESCS promedio en un país como Indonesia (donde el 34% de todos los colegios son colegios privados con financiamiento público) arroja puntuaciones en las pruebas que son nueve puntos menores que en un país como Uruguay, donde ningún colegio privado recibe subvenciones del gobierno. Una posible interpretación de este resultado es que el financiamiento público de los colegios privados aumenta la posibilidad de elegir colegio que tienen las familias más desfavorecidas, disminuyendo así la desigualdad en las oportunidades educativas. Este resultado es coherente con Woessmann *et al.* (2009).

Por otro lado, no hay ninguna diferencia significativa en el gradiente socioeconómico en países que tienen una incidencia alta o baja de colegios privados no subvencionados. Por lo tanto, la combinación de gestión privada con financiamiento público garantizado se asocia con una brecha menor en los logros entre ricos y pobres. Esta combinación de sistemas financiados públicamente pero gestionados privadamente ha demostrado tener una relación causal con un mejor desempeño en otros países, por ejemplo en los Países Bajos, donde más del 80% de los alumnos están matriculados en este tipo de colegios, pero donde la educación es gratis los primeros 10 años de educación (Patrinos 2012). En América Latina hay ejemplos conocidos de este sistema mixto, como el programa de cheques escolares (subvenciones) en Chile y Colombia, que también parece estar relacionado con menos desigualdad en los niveles educativos (ver Recuadro 3.6).

A priori, el impacto de la calidad de los profesores en la brecha de logros entre alumnos ricos y pobres no está claro. Los profesores con una mejor formación pueden verse

GRÁFICO 3.16 Prácticas escolares y puntuaciones en la prueba de comprensión lectora para los valores altos y bajos de políticas seleccionadas



Fuente: Datos de PISA, 2009.

Nota: ESCS = Índice de nivel económico, social y cultural de PISA; PISA = Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (*Program for International Student Assessment*). Las barras representan el efecto de una desviación estándar del ESCS en las puntuaciones de las pruebas cuando la política se fija en un alto nivel (barra verde) y un bajo nivel (barra naranja). Las variables relacionadas con el colegio en el gráfico incluyen aquellas cuya interacción con el ESCS es significativa en la regresión y para la cual la diferencia entre alto y bajo es estadísticamente significativa al 5%. Los resultados corresponden a una regresión agrupada para todos los países, con efectos fijos de país y, como variables de control, el sexo, una variable ficticia urbana y el estatus migratorio. Los errores estándar se agrupan a nivel de colegio.

frustrados con alumnos con peores desempeños y concentrarse en ayudar a los que son más capaces, aumentando así la brecha entre los alumnos con resultados peores y mejores. Por otro lado, es más probable que los profesores con mejor formación estén mejor preparados para trabajar con clases más heterogéneas y, por lo tanto, sean más capaces de aumentar el ritmo sin dejar atrás a los peores alumnos. Nuestros resultados sugieren que este último efecto parece ser dominante, ya que los países con un porcentaje más alto de profesores con un certificado ISCED 5A (International Standard Classification of Education), un indicador de la calidad docente, presentan una brecha menor en las puntuaciones de las pruebas entre alumnos ricos y pobres.

RECUADRO 3.6 Sistemas de cheques en Chile y Colombia. ¿Han contribuido a mejorar los logros de los pobres?

Chile fue uno de los primeros países en adoptar un programa de elección de escuela con el objetivo declarado de mejorar la eficiencia en la educación. Sin embargo, aun reconociendo la importancia del programa de 1981, la evaluación del impacto de la implementación en todo el país presenta dos grandes dificultades. En primer lugar, la participación no fue aleatoria; por lo tanto, es difícil distinguir entre los efectos del programa y la diferencia inherente en las poblaciones debido a la autoselección. En segundo lugar, es un programa universal, lo cual implica que es difícil construir el contrafactual de ninguna subvención (Hoxby 2003).

A pesar de estas dificultades, el programa de elección de escuela en Chile ha sido objeto de un exhaustivo escrutinio. La literatura inicial presenta resultados diversos, por decir lo menos, aunque la identificación de impactos causales es difícil por los motivos ya mencionados (ver por ejemplo Aedo 1997 y Larrañaga 1994; Contreras 2001; Rodríguez 1988; Gallegos 2002; Mizala y Romaguera 2000). Más recientemente, se han propuesto diversas estrategias para superar el problema de autoselección utilizando el método de corrección de Heckman (ver, por ejemplo, Sapelli y Vial 2004) y se han propuesto enfoques de variables instrumentales (IV—*Instrumental Variables*) (ver, por ejemplo, Auguste y Valenzuela 2004; Gallegos 2002; Hsieh y Urquiola 2006). Según una evaluación de Henríquez *et al.* (2012), los colegios acogidos al sistema de cheques escolares gestionados por la Sociedad de Instrucción Primaria (SIP) que sirve a los alumnos de bajos ingresos obtienen resultados en las pruebas que son hasta una desviación estándar más alta que los obtenidos en los colegios públicos, y hasta un 70% de una desviación estándar más alta que en los colegios privados acogidos al sistema de cheques escolares en Santiago. Además, el desempeño de los colegios SIP es similar al de los colegios privados no acogidos al sistema de cheques escolares que normalmente son los de las familias de la elite en Chile. Los beneficios a largo plazo de los cheques escolares han sido analizados con estimaciones por IV y muestran efectos significativos en el mercado laboral (Bravo Mukhopadhyay 2010; Patrinos y Sakellariou 2011).

En Colombia, con el fin de aumentar el acceso a las escuelas secundarias, se ofreció financiamiento a los colegios privados que matriculaban a alumnos de familias pobres. Este programa se conoció con el nombre de *Programa de Ampliación de Cobertura de la Educación Secundaria* (PACES). Fue inaugurado en 1991 y proporcionaba a la tercera parte más

pobre de su población acceso a la educación secundaria. PACES funcionó hasta 1997 y benefició a más de 250 mil alumnos. Las becas eran renovables hasta el final de la educación secundaria siempre y cuando el alumno siguiera progresando. Más de las tres cuartas partes de los beneficiarios renovaron sus becas. Estas becas podían ser utilizadas en colegios y escuelas de formación privadas y eran aceptadas por cerca del 40% de los colegios privados. Los costos unitarios para los colegios privados que participaban eran un 40% más bajos que en los colegios privados que no participaban.

Debido a la excesiva suscripción en el programa, las plazas disponibles eran asignadas mediante una lotería. Esto creó un experimento natural aleatorio que permitió a los investigadores emprender rigurosas evaluaciones de impacto del programa y poner a prueba diversas hipótesis. Los resultados de este programa de becas son alentadores. Los investigadores descubrieron que los beneficiarios de las becas tenían logros educativos más altos: tenían un 10% más de probabilidades de completar el octavo curso tres años después de haberse beneficiado de las becas. También tenían una probabilidad entre un 5% y un 6% menor de repetir un curso. Sus puntuaciones eran 0,2 desviaciones estándar más altas en las pruebas de desempeño que las de los alumnos sin becas. Y tenían un 20% más de probabilidades de presentarse al examen de selección universitaria que los alumnos que no habían ganado una beca en la lotería. También tenían una probabilidad entre un 0,6% y un 1,0% menor de estar casado y una probabilidad entre un 2,5% y un 3,0% menor de estar trabajando (Angrist *et al.* 2002). En un estudio de efectos de más largo plazo, Angrist, Bettinger y Kremer (2006) descubrieron que el programa mejoraba los resultados tanto para los alumnos promedio como para aquellos por encima del percentil noventa.

Otro estudio analizó si las becas aumentaban la productividad educativa o si eran puramente redistributivas, y beneficiaban a unos alumnos a expensas de otros dándoles acceso a pares más deseables. Entre los solicitantes de las becas a las escuelas de formación profesional, fue menos probable que los ganadores de la lotería asistieran a escuelas secundarias académicas y, por lo tanto, tuvieran pares con características observables menos deseables. A pesar de esto, los favorecidos por la lotería obtuvieron mejores resultados educativos. Por lo tanto, en esta población las becas mejoraron los resultados educativos a través de cauces más allá de la redistribución de pares deseables (Bettinger, Kremer y Saavedra 2010).

La rendición de cuentas escolar es un último factor relacionado con un gradiente socioeconómico más bajo en los logros de los alumnos. Los países donde se utilizan las evaluaciones de los alumnos para comparar unos colegios con otros y donde hay un seguimiento del desempeño año a año son, en promedio, más equitativos (después de controlar por otros factores). En las evaluaciones aleatorias que pueden identificar los efectos causales del aumento de la rendición de cuentas en los colegios, la evidencia señala un rol positivo de la rendición de cuentas en la promoción del desempeño del sistema.

Siguiendo la senda de la literatura resumida anteriormente, en los países propensos a utilizar las evaluaciones de los alumnos para asignarlos a niveles y clases, la brecha de la puntuación de la prueba entre alumnos ricos y pobres es más grande. Las diferencias en el impacto de una desviación estándar en el ESCS en las puntuaciones de las pruebas en Estados Unidos —donde la segregación por clases es predominante (el 88% de los colegios utilizan este método de una u otra manera)— es superior en más de seis puntos porcentuales a las de otros países como Brasil, donde sólo el 10% de los colegios recurren a la segregación educativa.

En lo que se refiere a la autonomía escolar, el impacto esperado en el gradiente socioeconómico de las puntuaciones de las pruebas de los alumnos es, en principio, ambiguo. Por un lado, la autonomía escolar puede permitir una mayor influencia de los padres en la transformación del potencial de los hijos en logros mayores (Ammermüller 2005). En la medida en que en un país el *sorting*, según las preferencias o recursos de los padres, es importante, puede conducir a mayores desigualdades en los logros. Por otro lado, una mayor autonomía escolar puede permitir a los colegios adaptar su programa de estudios y su estructura para tratar de mitigar posibles dificultades de aprendizaje o de retraso escolar de los alumnos menos favorecidos.

Las dos variables que capturan la autonomía de los colegios (autonomía en relación con los alumnos y los contenidos curriculares, y autonomía en relación con el personal) arrojaron resultados similares en el análisis.

En ambos casos, se asocia una alta autonomía escolar con un nivel más alto de persistencia intergeneracional, aunque la magnitud del efecto es mayor en el caso de la autonomía en relación con los alumnos y los contenidos curriculares. En este caso, la diferencia en el gradiente socioeconómico entre países con autonomía alta y baja es de unos siete puntos en los resultados de las pruebas PISA.

Conclusiones

En este capítulo hemos documentado el alcance de la movilidad intergeneracional en países de América Latina y lo hemos comparado con otras economías desarrolladas y en vías de desarrollo. El análisis comparativo nos permite establecer varias conclusiones:

- Por el lado positivo, en los años 2000 se observó una disminución notable de la desigualdad de oportunidades relacionadas con los niveles educativos. Los hijos nacidos en hogares desfavorecidos (ya sea debido a la menor educación de los padres o a los menores ingresos) actualmente tienen menos probabilidades de sufrir retraso escolar de las que tenían en los años noventa.
- De la misma manera, los retrasos en los niveles educativos asociados con grupos de minorías étnicas son menos frecuentes hoy que en el pasado reciente.
- En los logros educativos, la evidencia es más escasa y más difícil de evaluar, aunque señala progresos muy limitados, cuando los hay, durante los años 2000.
- La nota negativa proviene del largo camino que queda por recorrer para alcanzar un entorno de igualdad de oportunidades para los niños de América Latina. A pesar del progreso realizado, los países de América Latina tienen los niveles más bajos del mundo de movilidad intergeneracional en ingresos o educación.

El capítulo también ha presentado alguna evidencia provisional sobre los factores relacionados con las diferencias entre países en materia de logros educativos y ha analizado algunos de los hallazgos clave de la literatura

que estudia las evaluaciones de impacto en este ámbito.

- Los mejores docentes, las escuelas más transparentes y con más rendición de cuentas, y los sistemas mixtos de financiamiento público con gestión privada están asociados con una mayor movilidad intergeneracional en el sentido de que los antecedentes de los padres tienen un menor efecto en los resultados educativos de los hijos.
- La segregación escolar (es decir, agrupar a los alumnos según su capacidad o desempeño) y la autonomía escolar parecen, en

cambio, funcionar en detrimento de los alumnos de entornos socioeconómicos pobres y a favor de aquellos con padres con mejor educación o ingresos más altos.

- Un factor importante en la fuerte persistencia educativa intergeneracional en América Latina es la alta desigualdad del sistema educativo de la región. Las diferencias en las características de los colegios a los que van los niños de entornos favorecidos y aquellos a los que van los niños de entornos socioeconómicos pobres son mayores en América Latina que en la mayoría de otras regiones cubiertas en este capítulo.

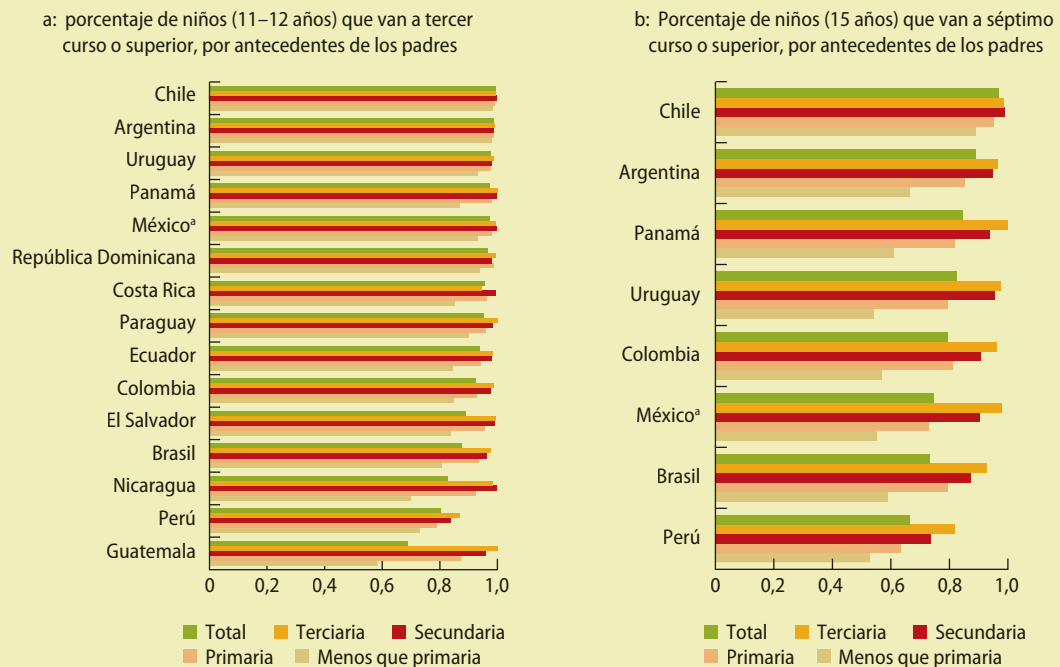
Nota Técnica 3.1***Estimaciones de la educación de los padres y logros de los alumnos***

Las bases de datos sobre las puntuaciones de las pruebas como SERCE y PISA, utilizadas en este capítulo, nos permiten estimar la brecha en los logros escolares según los antecedentes de los padres de los alumnos. El problema es que, con mucha frecuencia, a los expertos en ciencias sociales y los responsables de las políticas les interesa el grado de interdependencia del conjunto de la sociedad y no sólo aquellos que van al colegio. Esto se vuelve particularmente relevante cuando se comparan países con diferentes tasas de matriculación escolar. Por ejemplo, casi todos los niños de 15 años en Chile están matriculados en el séptimo curso o superior, mientras que en Perú eso ocurre con sólo el 60% de los niños (ver Gráfico T3.1A). De la misma manera, casi todos los uruguayos de 12 años van al tercer curso o a cursos superiores, comparados con el 70% de los guatemaltecos. Es importante señalar que estos porcentajes varían

significativamente dependiendo del nivel socioeconómico del niño. Un ejemplo: un niño guatemalteco nacido de padres con educación secundaria irá con toda seguridad al colegio a los 12 años, como sucede en Uruguay con cualquier niño. Pero si los padres del niño guatemalteco no tuvieron educación, hay sólo un 60% de probabilidades de que el niño asista al colegio a los 12 años.

El problema al calcular la importancia de los antecedentes de los padres en los logros de los hijos para el conjunto de la población, utilizando bases de datos basadas en los colegios, es que no hay información disponible sobre las puntuaciones de las pruebas que los niños no matriculados habrían tenido *si fueran al colegio*. Además, lo más probable es que la selección en la escuela no sea aleatoria, de modo que es poco probable que la distribución observada sea un buen indicador de las puntuaciones de las pruebas para los

GRÁFICO T3.1A Tasas de matriculación escolar, países seleccionados de América Latina
(porcentaje)



Fuente: Lugo y Messina 2012.

a. Para México, los datos provienen del estado de Nuevo León (NLE).

(Nota técnica continúa en siguiente página)

Nota Técnica 3.1***Estimaciones de la educación de los padres y logros de los alumnos*** (continúa)

niños no matriculados. Una alternativa es construir cotas inferiores y superiores razonables de la distribución de las puntuaciones de las pruebas para la población no observada y combinarla con la observada. Este enfoque para lidiar con las carencias de datos ha sido propuesto por Manski (1994) y Manski y Pepper (2000) y ha sido utilizado, entre otros, por Blundell *et al.* (2007) para considerar procesos de selección no aleatorios a la hora de estudiar la desigualdad de los salarios y los diferenciales educativos y de género en Reino Unido.

Lugo y Messina (2012) aplican el enfoque de Manski a los datos de las puntuaciones de las pruebas de SERCE y PISA para niños de 11–12 años y 15 años, respectivamente. Las cotas se construyen imponiendo una selección positiva en la escuela en un sentido débil; es decir, suponiendo que el desempeño de los niños que actualmente no van al colegio no es mejor que el de los que van al colegio y tienen antecedentes similares. Estrictamente hablando, el supuesto es que, dependiendo de la educación y el entorno de los padres, la distribución de las puntuaciones de las pruebas de los individuos no matriculados está estocásticamente dominada por la distribución de las puntuaciones de los niños matriculados. Para cada nivel de educación de los padres, la distribución observada de las puntuaciones de las pruebas se combina con las dos distribuciones extremas para los no matriculados con el fin de definir las cotas inferiores y superiores.

Formalmente, el método se puede describir de la siguiente manera. La función de distribución acumulativa que nos interesa son las puntuaciones de las pruebas de los niños, dependiendo de la educación de los padres, denominada $F(ts/pe)$, donde ts es la puntuación de la prueba y pe es el nivel de educación de los padres, expresado como una variable categórica. La selección se señala con el indicador E . Cuando un niño va al colegio, $E = 1$, mientras que cuando no va al colegio, $E = 0$. Si bien $F(ts/pe)$ no se observa debido a la selección no aleatoria, podemos escribir

$$F(ts/pe) = F(ts/pe, E = 1)P(pe) + F(ts/pe, E = 0)[1 - P(pe)], \quad (T3.1a)$$

donde $P(pe)$ es la probabilidad de ir al colegio, dependiendo de la educación de los padres. Lugo y Messina (2012) calculan estas probabilidades (tasas de matriculación) a partir de las encuestas nacionales de

los hogares. El supuesto de la selección positiva en la escuela implica que

$$\begin{aligned} F(ts/pe, E = 1) &\leq \\ F(ts/pe, E = 0) &\forall ts, \forall pe \end{aligned} \quad (T3.1b)$$

Bajo este supuesto, las cotas de la distribución de las puntuaciones de las pruebas es

$$\begin{aligned} F(ts/pe, E = 1) &\leq F(ts/pe) \leq F(ts/pe, E = 1) \\ &P(pe) + [1 - P(pe)]. \end{aligned} \quad (T3.1c)$$

Para cada una de estas dos distribuciones en los dos lados de la desigualdad, se puede calcular la puntuación promedio para cada nivel de educación de los padres. La mediana de la distribución en la izquierda será la cota superior para ese nivel de educación de los padres, denotado por $ts^{(u)}(pe)$, mientras que la mediana del lado derecho de la desigualdad definirá la cota inferior de la puntuación de la prueba $ts^{(l)}(pe)$. A partir de aquí, se pueden calcular las diferencias entre las puntuaciones de niños con padres con diferente nivel educativo (por ejemplo, educación terciaria *vs.* primaria) de la siguiente manera:

$$\begin{aligned} ts^{(l)}(pe = tertiary) - ts^{(u)}(pe = primary) \\ \leq D \leq ts^{(u)}(pe = tertiary) \\ - ts^{(l)}(pe = primary). \end{aligned} \quad (T3.1d)$$

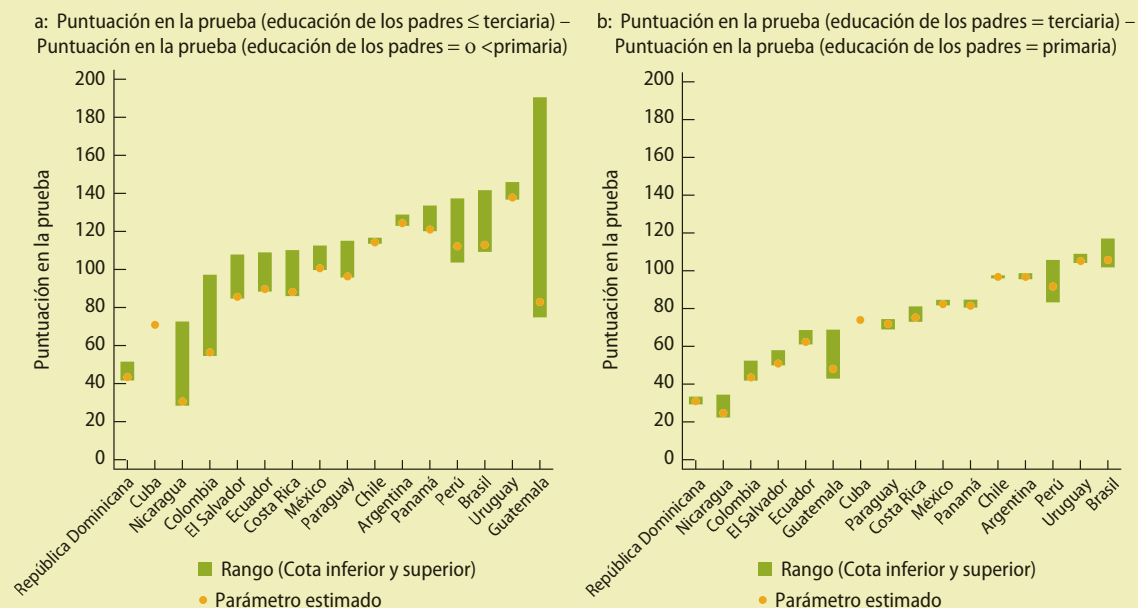
Estos resultados se presentan en el Gráfico T3.1B

Como se ha explicado en el capítulo, en los países donde la selección es pequeña, las cotas inferior y superior de las diferencias en las puntuaciones de las pruebas en el sexto curso están muy cerca la una de la otra. En estos casos, se puede obtener una estimación relativamente precisa de la verdadera brecha en el desempeño. Ver, por ejemplo, Argentina, Chile o Uruguay, donde, si bien la diferencia en las puntuaciones de las pruebas es significativamente alta (por encima de una desviación estándar), las cotas están muy cercanas, de modo que la estimación es una aproximación relativamente buena de la verdadera diferencia.

En cambio, en países donde un porcentaje significativo de los niños no va a la escuela, las distancias entre las estimaciones inferiores de la brecha y el extremo superior pueden ser bastante grandes. Un caso extremo es el de Guatemala cuando se comparan las diferencias en las puntuaciones de las pruebas

Nota Técnica 3.1 (continúa)

GRÁFICO T3.1B Desigualdades de las puntuaciones en la prueba de comprensión lectora de alumnos del sexto curso, países seleccionados de América Latina



Fuente: Lugo y Messina 2012; datos de SERCE y SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

de niños con padres con educación terciaria con los de los padres sin educación. Las cotas señalan que la verdadera diferencia en las puntuaciones de la prueba se sitúa entre 80 y 180 (es decir, entre una y dos desviaciones estándar). Es importante destacar que, aunque la estimación de la distribución observada (punto negro) indicará que la brecha en Guatemala es de las más pequeñas de la región, las cotas indicarán que es posible que, al contrario, la brecha entre el nivel de educación de los padres más alto y el más bajo sea, en realidad, la más grande de todas. Se encuentran resultados similares, aunque en menor medida, en Brasil, Colombia y Nicaragua, cuya posición en la región en términos de grado de dependencia intergeneracional difiere cuando incorporamos información sobre los individuos no matriculados.

El problema de la no matriculación es, naturalmente, más agudo para los niños mayores. La prueba

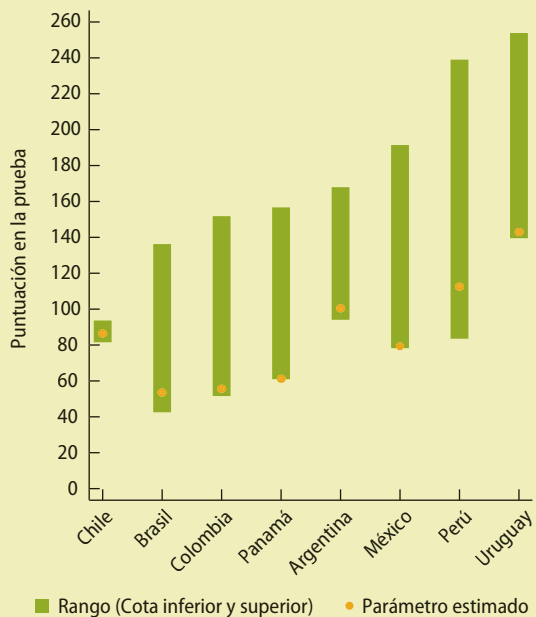
PISA registra los resultados de niños de 15 años matriculados en el séptimo curso o superior. Como se muestra en el Gráfico T3.1C, el porcentaje de niños de esa edad que no van a la escuela o que tienen un retraso escolar significativo es, en algunos países, bastante alto. Esto lleva a extremos mucho mayores en las estimaciones de la brecha de desempeño, con la notable excepción de Chile, donde incluso entre los niños de entornos socioeconómicos más bajos la tasa de matriculación es del 97%. Según estos resultados, se puede esperar que la brecha de las puntuaciones entre niños con padres con educación primaria y terciaria sea más grande en Chile, Perú y Uruguay que en Brasil, Colombia y Panamá. De la misma manera, independientemente del desempeño de los niños no matriculados, las diferencias en las puntuaciones de la prueba según la educación de los padres son más grandes en Uruguay que en Chile.

(Nota técnica continúa en siguiente página)

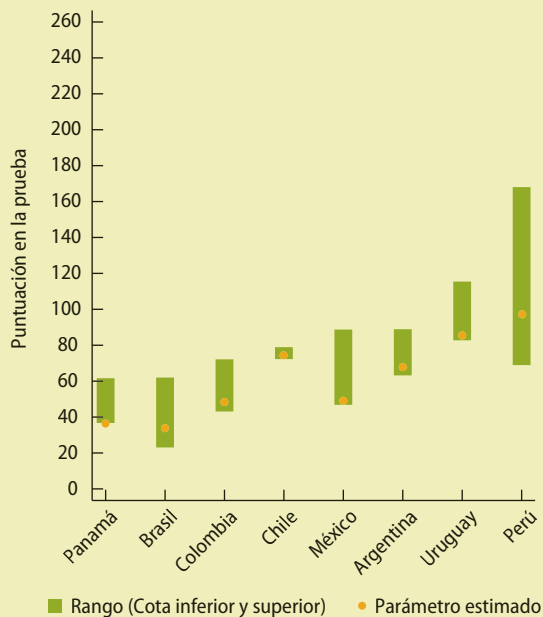
Nota Técnica 3.1 *Estimaciones de la educación de los padres y logros de los alumnos (continúa)*

GRÁFICO T3.1C Desigualdades de las puntuaciones en la prueba de comprensión lectora a los 15 años, países seleccionados de América Latina, 2009

a. Puntuación en la prueba (educación de los padres = terciaria)—
Puntuación en la prueba (educación de los padres ≤ primaria)



b. Puntuación en la prueba (educación de los padres = terciaria)—
Puntuación en la prueba (educación de los padres = primaria)



Fuente: Lugo y Messina 2012; datos de SERCE y SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

Notas

1. Ver Card (2001) y sus referencias para un resumen.
2. La brecha educativa y su relación con los antecedentes de los padres han sido estudiados por Andersen (2001) para un conjunto de países de América Latina y por Behrman, Gaviria y Székely (2001) para 16 países de América Latina durante el periodo 1980–96.
3. La brecha de escolarización se calcula para niños que viven con sus padres porque no hay otras informaciones disponibles en las encuestas de los hogares. Por este motivo, no calculamos la brecha de escolarización para los individuos mayores de 18 años.
4. Fields (1996) propone una descomposición de R cuadrada en una regresión que permite separar las contribuciones de cada variable diferente (conjunto de variables) en la explicación de la variación total. Al igual que el coeficiente de correlación, esta medida no varía según la variación ya sea en los antecedentes de los padres o en la brecha educativa de los hijos. Utilizando esta metodología propuesta, descubrimos que el porcentaje de la variación en la brecha educativa explicada por los ingresos y la educación de los padres disminuye sostenidamente en la región de América Latina.
5. La evaluación de la evolución de la brecha educativa relacionada con las minorías étnicas es especialmente difícil cuando la información proviene de las encuestas de los hogares y, por lo tanto, es autodeclarada. La decisión de declarar la pertenencia a un determinado grupo étnico minoritario (o no) depende de normas sociales y actitudes hacia las minorías étnicas, susceptibles de cambiar a lo largo del tiempo. A su vez, esto introduce un problema de selección que no abordamos en este capítulo. Por este motivo, los resultados sobre las diferencias en las brechas educativas relacionadas con la etnicidad deberían interpretarse con cautela.
6. El índice fue elaborado utilizando un análisis de componentes principales en dos pasos: en primer lugar, en la propiedad de bienes y características de la vivienda; en segundo lugar, combinando el índice resultante con el máximo de años de escolarización de los padres.
7. A lo largo del capítulo, centraremos la atención en los resultados de la prueba de comprensión lectora, que fue el objeto del Informe PISA 2009, aunque los resultados son cualitativamente similares para las matemáticas.
8. Un desafío adicional de PISA es que su muestra sólo es representativa de las zonas urbanas. Esto introduce serias limitaciones en las comparaciones entre países, ya que la distribución de la población entre zonas urbanas y rurales varía considerablemente entre países y, en especial, entre países en vías de desarrollo y países desarrollados.
9. Un enfoque relacionado ha sido propuesto por Ferreira y Gignoux (2011).
10. Aedo y Walker (2011) estudian los cambios en el gradiente del estatus socioeconómico en los resultados de las pruebas PISA en siete países de América Latina entre 2000 y 2009, y también encuentran resultados diversos.
11. La principal diferencia es que tenemos que controlar por los efectos de ciclo vital porque comparamos adultos de diferentes edades con padres de diferentes edades. Esto se hace incluyendo en las regresiones un conjunto de variables ficticias para las edades de los padres y los hijos.
12. Definimos a los países en vías de desarrollo como aquellos que tienen un PIB per cápita PPP inferior a US\$ 20.000 en 2009.
13. Cada grupo se compone de los siguientes países: “Países nórdicos”: Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia. “Países anglosajones”: Australia, Canadá, Irlanda y Nueva Zelanda. “Europa continental”: Austria, Bélgica, Francia, Alemania, Grecia, Italia, Liechtenstein, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, España y Suiza. Economías “de altos ingresos”: Croacia; República Checa; Estonia; Hong Kong SAR, China; Hungría; Indonesia; Israel; Japón; Kazajistán; República de Corea; Jordania; Kirguistán; Letonia; Macao SAR, China; Polonia; Qatar; República Eslovaca; Eslovenia; Shangái, China; Taiwán, China; Singapur; y Dubái (Emiratos Árabes Unidos). Países “de ingresos medio-bajos”: Albania, Azerbayán, Bulgaria, Lituania, Montenegro, Rumania,

Federación Rusa, Serbia, Túnez, Tailandia y Turquía. “América Latina”: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Panamá, Perú, Trinidad y Tobago y Uruguay; “Reino Unido-Estados Unidos”: Reino Unido y Estados Unidos.

14. El apoyo a la gestión escolar (AGE) en México es un experimento aleatorio que dobló los recursos y, por lo tanto, las responsabilidades escolares de las asociaciones de padres en comunidades rurales sumamente desfavorecidas en cuatro estados muy pobres con una alta concentración de pueblos indígenas. Gertler, Patrinos y Rodríguez-Oreggia (2012) descubrieron que el AGE mejoró los resultados de aprendizaje en casi una cuarta parte de una desviación estándar. Un componente separado diseñado para analizar el impacto de impartir formación a los padres para organizarse (pero sin ayudas en efectivo) también demostró ser exitoso comparado con un grupo de colegios que no recibieron ni ayudas ni formación. Los efectos de la formación por sí sola son ligeramente mayores que la ayuda en efectivo, aunque los colegios no son directamente comparables.

Bibliografía

- Aedo, Cristian. 1997. “Organización industrial de la prestación de servicios sociales.” Documento de trabajo 3001, Centro de Investigación, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Aedo, Cristian, y Osvaldo Larrañaga. 1994. “Educación privada vs. pública en Chile: calidad y sesgo de selección.” Documento mimeografiado, programa de posgrado en economía, Latin American Institute of Doctrine and Social Studies y Georgetown University, Washington, DC.
- Aedo, Christian, y Ian Walker. 2011. *Skills for the 21st Century in Latin America and the Caribbean*. Directions in Development Series. Washington DC: Banco Mundial.
- Almås, Ingvild, Alexander W. Cappelen, Thori J. Lind, Erik Sorensen, y Bertil Tungodden. 2011. “Measuring Unfair (In)Equality.” *Journal of Public Economics* 95 (7–8): 488–99.
- Ammermüller, Andreas. 2005. “Educational Opportunities and the Role of Institutions.” Research Memoranda 004, ROA, Research Centre for Education and the Labour Market, Maastricht, Países Bajos.
- Andersen, Lykke. 2001. “Social Mobility in Latin America: Links with Adolescent Schooling.” Documento de trabajo 3130, Centro de Investigación, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Angrist, Joshua, Eric Bettinger, Erik Bloom, Elizabeth King, y Michal Kremer. 2002. “Vouchers for Private Schooling in Colombia: Evidence from a Randomized Natural Experiment.” *American Economic Review* 92 (5): 1535–58.
- Angrist, Joshua, Eric Bettinger, y Michael Kremer. 2006. “Long-Term Educational Consequences of Secondary School Vouchers: Evidence from Administrative Records in Colombia.” *American Economic Review* 96 (3): 847–62.
- Arneson, Richard. 1989. “Equality and Equality of Opportunity for Welfare.” *Philosophical Studies* 56 (1): 77–93.
- Atkinson, Anthony B. 1981. “On Intergenerational Income Mobility in Britain.” *Journal of Post Keynesian Economics* 3 (2): 194–218.
- Auguste, Sebastian, y Juan P. Valenzuela. 2004. “Do Students Benefit from School Competition? Evidence from Chile.” Tesis doctoral, Universidad de Michigan, Ann Arbor.
- Azevedo, João Pedro, Alejandro Gaviria, Roberto Angulo, y Gustavo Nicolás Paez. 2012. “Social Mobility in Colombia.” Documento mimeografiado, Banco Mundial, Washington, DC.
- Bando, Rosagenla, Luis F. López-Calva, y Harry A. Patrinos. 2005. “Child Labor, School Attendance, and Indigenous Households: Evidence from Mexico.” Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas 3487, Banco Mundial, Washington, DC.
- Barrera-Osorio, Felipe, Marianne Bertrand, Leight L. Linden, y Francisco Perez-Calle. 2011. “Improving the Design of Conditional Transfer Programs: Evidence from a Randomized Education Experiment in Colombia.” *American Economic Journal: Applied Economics* 3 (2): 167–95.
- Becker, Gary S., y Nigel Tomes. 1979. “An Equilibrium Theory of the Distribution of Income and Intergenerational Mobility.” *Journal of Political Economy* 87 (6): 1153–89.
- Behrman, Jere R., Alejandro Gaviria, y Miguel Székely. 2001. “Intergenerational Mobility in Latin America.” *Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association* 2 (1): 1–44.

- Behrman, Jere R., Susan W. Parker, y Petra Todd. 2010. "Do Conditional Cash Transfers for Schooling Generate Lasting Benefits? A Five-Year Followup of PROGRESA/Oportunidades." *Journal of Human Resources* 46 (1): 93–122.
- Behrman, Jere R., y Paul Taubman. 1990. "The Intergenerational Correlation between Children's Adult Earnings and Their Parents' Income: Results from the Michigan Panel Survey of Income Dynamics." *Review of Income and Wealth* 36 (2): 115–27.
- Bénabou, Roland, y Efe A. Ok. 2001. "Social Mobility and the Demand for Redistribution: The Poup Hypothesis." *The Quarterly Journal of Economics* 116 (2): 447–87.
- Bettinger, Eric, Michael Kremer, y Juan E. Saavedra. 2010. "Are Educational Vouchers Only Redistributive?" *Economic Journal* 120 (546): F204–F228.
- Björklund, Anders, y Markus Jäntti. 2009. "Intergenerational Income Mobility and the Role of Family Background." En *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, ed. W. Salverda, B. Nolan, y T. M. Smeeding, 491–521. Oxford, R.U.: Oxford University Press.
- Björklund, Anders, y Kjell G. Salvanes. 2011. "Education and Family Background: Mechanisms and Policies." En *Handbook of the Economics of Education*, Vol. 3, ed. E. Hanushek, S. Machin, y L. Woessmann, 201–47. San Diego: Elsevier.
- Black, Sandra E., y Paul J. Devereux. 2011. "Recent Developments in Intergenerational Mobility." En *Handbook of Labor Economics*, ed. O. Ashenfelter, R. Layard, y D. Card, 1487–1542. San Diego: Elsevier.
- Blundell, Richard, Amanda Gosling, Hidehiko Ichimura, y Costas Meghir. 2007. "Changes in the Distribution of Male and Female Wages Accounting for Employment Composition Using Bounds." *Econometrica* 75 (2): 323–63.
- Bravo, David, Sankar Mukhopadhyay, y Petra E. Todd. 2010. "Effects of School Reform on Education and Labor Market Performance: Evidence from Chile's Universal Voucher System." *Quantitative Economics* 1 (1): 47–95.
- Brown, Meta, John K. Scholz, y Anath Seshadri. 2009. "A New Test of Borrowing Constraints for Education." Documento de trabajo 14879, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Brunello, Giorgio, y Daniele Checchi. 2007. "Does School Tracking Affect Equality of Opportunity? New International Evidence." *Economic Policy* 22 (52): 781–861.
- Busso, Matias, Martin Cicowiez, y Leonardo Gasparini. 2005. "Ethnicity and the Millennium Development Goals in Latin America and the Caribbean." Publicación conjunta de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (de las Naciones Unidas), Banco Interamericano de Desarrollo, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, y Banco Mundial, Washington, DC.
- Card, David. 2001. "Estimating the Return to Schooling: Progress on Some Persistent Econometric Problems." *Econometrica* 69 (5): 1127–60.
- Carneiro, Pedro, y James J. Heckman. 2002. "The Evidence on Credit Constraints in Post-Secondary Schooling." *The Economic Journal* 112 (482): 705–34.
- Causa, Orsetta, y Catherine Chapuis. 2009. "Equity in Student Achievement Across OECD Countries: An Investigation of the Role of Policies." Documento de trabajo 708, Departamento de Economía, Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, París.
- Chong, Alberto, y Hugo R. Ñopo. 2008. "The Mystery of Discrimination in Latin America." *Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association* 8 (2): 79–115.
- Cohen, Gerald A. 1989. "On the Currency of Egalitarian Justice." *Ethics* 99 (4): 906–944.
- Contreras, Dante. 2001. "Evaluating a Voucher System in Chile: Individual, Family, and School Characteristics." Documento de trabajo 175, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, Santiago.
- Corak, Miles. De próxima publicación. "Inequality from Generation to Generation: The United States in Comparison." En *The Economics of Inequality, Poverty and Discrimination in the 21st Century*, ed. Robert Rycroft. Santa Barbara, CA: ABC-CLIO.
- Cruces, Guillermo, Marcelo Bergolo, Fedora Carbajal, Adriana Conconi, y Andres Ham. 2011. "Are There Ethnic Inequality Traps in Education? Empirical Evidence for Brazil and Chile." Publicación conjunta del Centro de Estudios distributivos, laborales y Sociales y el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Argentina.
- Currie, Janet. 2009. "Healthy, Wealthy, and Wise: Socioeconomic Status, Poor Health in Childhood, and Human Capital Development."

- Journal of Economic Literature* 47 (1): 87–122.
- . 2011. “Inequality at Birth: Some Causes and Consequences.” *American Economic Review: Papers and Proceedings* 101: 1–22
- Currie, Janet, y Duncan Thomas. 2000. “School Quality and the Longer-Term Effects of Head Start.” *The Journal of Human Resources* 35 (4): 755–74.
- Dearden, Lorraine, Steve Machin, y Howard Reed. 1997. “Intergenerational Mobility in Britain.” *The Economic Journal* 107 (440): 47–66.
- Ferreira, Francisco H. G., y Jérémie Gignoux. 2011. “The Measurement of Educational Inequality: Achievement and Opportunity.” Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas 5873, Banco Mundial, Washington, DC.
- Fields, Gary S. 1996. “Accounting for Income Inequality and Its Change: A New Method, with Application to the Distribution of Earnings in the United States.” En *Research in Labor Economics*, ed. S. Polachek. Bingley, R.U.: Emerald Group Publishing Limited.
- Fiszbein, Ariel, Norbert Schady, Francisco H. G. Ferreira, Margaret Grosh, Nial Kelleher, Pedro Olinto, y Emmanuel Skoufias. 2009. “Conditional Cash Transfers: Reducing Present and Future Poverty.” Informe sobre investigaciones relativas a políticas, Banco Mundial, Washington DC.
- Gallegos, Francisco. 2002. “Competencia y resultados educativos: Teoría y evidencia para Chile.” *Latin American Journal of Economics* (antiguamente, *Cuadernos de Economía*) 39 (118): 309–52.
- Gertler, Paul, Harry Patrinos, y Eduardo Rodríguez-Oreggia. 2012. “Parental Empowerment in Mexico: Randomized Experiment of the *Apoyo a La Gestión Escolar* (AGE) Program in Rural Primary Schools in Mexico.” Informe de investigación, Society for Research on Educational Effectiveness, Evanston, IL.
- Hanushek, Eric A., y Ludger Woessmann. 2006. “Does Educational Tracking Affect Performance and Inequality? Differences-in-Differences Evidence across Countries.” *Economic Journal* 116 (510): C63–C76.
- . 2011. “How Much Do Educational Outcomes Matter in OECD Countries?” *Economic Policy* 26 (67): 427–91.
- Harbison, Ralph W., y Eric A. Hanushek. 1992. *Educational Performance of the Poor: Lessons from Rural Northeast Brazil*. Oxford, R.U.: Oxford University Press.
- Haveman, Robert, y Barbara Wolfe. 1995. “The Determinants of Children’s Attainments: A Review of Methods and Findings.” *Journal of Economic Literature* 33 (4): 1829–78.
- Henríquez, Francisco, Bernardo Lara, Alejandra Mizala, y Andrea Repetto. 2012. “Effective Schools Do Exist: Low-Income Children’s Academic Performance in Chile.” *Applied Economics Letters* 19 (5): 445–51.
- Hertz, Tom, Tamara Jayasundera, Patrizio Piraino, Sibel Selcuk, Nicole Smith, y Alina Verashchagina. 2007. “The Inheritance of Educational Inequality: International Comparisons and Fifty-Year Trends.” *The B.E. Journal of Economic Analysis and Policy* 7 (2).
- Hoxby, Caroline M. 2003. “School Choice and School Competition: Evidence from the United States.” *Swedish Economic Policy Review* 10 (2): 9–65.
- Hsieh, Chang-Tai, y Miguel Urquiola. 2006. “The Effects of Generalized School Choice on Achievement and Stratification: Evidence from Chile’s Voucher Program.” *Journal of Public Economics* 90 (8–9): 1477–503.
- Jäntti, Markus. 2012. *Family Associations in Economic Status in Developed Countries: A Review of Approaches*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Justino, Patricia, y Arnab Acharya. 2003. “Inequality in Latin America: Processes and Inputs.” Documento de trabajo 22, Poverty Research Unit, University of Sussex, U.K.
- Keane, Michael, y Kenneth I. Wolpin. 2001. “The Effect of Parental Transfers and Borrowing Constraints on Educational Attainment.” *International Economic Review* 42 (4): 1051–103.
- Krugman, Paul. 1992. “The Rich, the Right, and the Facts.” *The American Prospect* 11: 19–31.
- Lugo, Maria Ana, y Julian Messina. 2012. “Student Achievement: Correcting for Selection into School Using Non-Parametric Bounds.” Documento de antecedentes para el actual volumen, *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*, Banco Mundial, Washington, DC.
- Manski, Charles. 1994. “The Selection Problem.” En *Advances in Econometrics, Sixth World Congress, vol. 1*, ed. C. Sims, 143–170. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Manski, Charles, y John Pepper. 2000. “Monotone Instrumental Variables: With Application

- to the Returns to Schooling.” *Econometrica* 68 (4): 997–1010.
- McIntosh, Steven, y Anna Vignoles. 2001. “Measuring and Assessing the Impact of Basic Skills on Labour Market Outcomes.” *Oxford Economic Papers* 53 (3): 453–81.
- Mizala, Alejandra, y Pilar Romaguera. 2000. “School Performance and Choice: The Chilean Experience.” *Journal of Human Resources* 35 (2): 392–417.
- Neal, Derek A., y William R. Johnson. 1996. “The Role of Premarket Factors in Black-White Wage Differences.” *Journal of Political Economy* 104 (5): 869–95.
- OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico). 2011. “Informe Técnico PISA 2009 (Versión preliminar).” OCDE, París.
- Patrinos, Harry A. 2012. “Private Education Provision and Public Finance: The Netherlands.” En *Education Economics*, de próxima publicación. Publicación online en <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09645292.2011.568696>.
- Patrinos, Harry A., y Christos Sakellariou. 2011. “Quality of Schooling, Returns to Schooling, and the 1981 Vouchers Reform in Chile.” *World Development* 39 (12): 2245–56.
- Ponce, Juan, y Arjun S. Bedi. 2010. “The Impact of a Cash Transfer Program on Cognitive Achievement: The Bono de Desarrollo Humano de Ecuador.” *Economics of Education Review* 29 (1): 116–25.
- Rajkumar, Andrew S., y Vinaya Swaroop. 2008. “Public Spending and Outcomes: Does Governance Matter?” *Journal of Development Economics* 86 (1): 96–111.
- Rodríguez, J. 1988. “School Achievement and Decentralization Policy: The Chilean Case.” *Revista de Análisis Económico* 3 (1): 75–88.
- Rodríguez-Oreggia, Eduardo. 2011. “Movilidad Social Intergeneracional de los Jóvenes Beneficiarios de Oportunidades Provenientes de Hogares en Zonas Rurales.” Evaluación externa, documento mimeografiado, *Oportunidades*. <http://evaluacion.opportunidades.gob.mx:8010/es/anuncios.php>.
- Rodríguez-Oreggia, Eduardo, y Freije, Samuel. 2008. “An Impact Evaluation of Oportunidades on Rural Employment, Wages and Intergenerational Occupational Mobility.” En *External Evaluation of Oportunidades 2008: 10 Years of Intervention in Rural Areas (1997–2007)*. México D.F.: Secretaría de Desarrollo Social.
- Roemer, John E. 1993. “A Pragmatic Theory of Responsibility for the Egalitarian Planner.” *Philosophy and Public Affairs* 22 (2): 146–66.
- . 1998. *Equality of Opportunity*. Nueva York: Harvard University Press.
- Roemer, John E., Rolf Aaberge, Ugo Colombino, Johan Fritzell, Stephen P. Jenkins, Arnand Lefranc, Ive Marx, Marianne Page, Evert Pommer, y Javier Ruiz-Castillo. 2003. “To What Extent Do Fiscal Regimes Equalize Opportunities for Income Acquisition among Citizens?” *Journal of Public Economics* 87 (3–4): 539–65.
- Sapelli, Claudio, y Bernardita Vial. 2004. “Peer Effects and Relative Performance of Voucher Schools in Chile.” Documento de trabajo 256, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago.
- Schultz, T. Paul. 2004. “School Subsidies for the Poor: Evaluating the Mexican *Progres*a Poverty Program.” *Journal of Development Economics* 74 (1): 199–250.
- SEDLAC (Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean). 2011. Base de datos del Centro de Estudios Distributivos Laborales y Sociales (CEDLAS), University of La Plata, Argentina, y Banco Mundial, Washington, DC. <http://sedlac.econo.unlp.edu.ar/eng/>.
- Skoufias, Emmanuel, y Susan W. Parker. 2001. “Conditional Cash Transfers and their Impact on Child Work and Schooling.” *Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association* 2 (1): 45–96.
- Solís, Alex. 2011. “Credit Access and College Enrollment.” Documento mimeografiado, University of California, Berkeley.
- Solon, Gary. 1999. “Intergenerational Mobility in the Labor Market.” En *Handbook of Labor Economics*, vol. 3, ed. O. Ashenfelter y D. Card, 1761–800. Amsterdam: Países Bajos.
- . 2002. “Cross-Country Differences in Intergenerational Earnings Mobility.” *Journal of Economic Perspectives* 16 (3): 59–66.
- . 2004. “A Model of Intergenerational Mobility Variation over Time and Place.” En *Generational Income Mobility in North America and Europe*, ed. M. Corak, 38–47. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- UNESCO (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura). 2009. “Reporte técnico del segundo estudio regional comparativo y explicativo: los aprendizajes de los estudiantes en América Latina

- y el Caribe.” Oficina Regional de Educación para América Latina y el Caribe/UNESCO, Santiago.
- Woessmann, Ludger, Elke Luedemann, Gabriela Schuetz, y Martin R. West. 2009. *School Accountability, Autonomy and Choice around the World*. Cheltenham, R.U.: Edward Elgar.
- Zimmerman, David. 1992. “Regression toward Mediocrity in Economic Stature.” *American Economic Review* 82 (3): 409–29.

La movilidad intrageneracional

4

La humanidad se divide en tres clases de individuos: los inamovibles, los movibles y los que se mueven.

—Benjamin Franklin

En el capítulo 3, se analizaba cómo la movilidad “entre” generaciones ha evolucionado en la región. Al hacer esto, nos preguntábamos si las oportunidades de los hijos han mejorado con el tiempo cuando se comparan con las que tuvieron sus padres. En cambio, al centrarse específicamente en la movilidad intrageneracional direccional a largo plazo, este capítulo analiza cómo un individuo puede aprovechar las oportunidades en *el curso* de su propia vida. Como se observó en el capítulo 2, el concepto de movimiento direccional del ingreso en el aspecto intrageneracional tiene un interés particular si queremos arrojar luz sobre la dinámica microeconómica que subyace al proceso de crecimiento en América Latina.

Por ejemplo, ¿cómo se manifiesta el crecimiento a nivel individual o a nivel del hogar? ¿Cómo se traducen las cifras del crecimiento agregado del producto interno bruto (PIB) en mayores ingresos para los individuos y sus familias? Se trata de preguntas sobre el aumento de los ingresos, o sobre el

movimiento de los ingresos en la vida de una persona. Por otro lado, a medida que aumentan los ingresos en el extremo inferior de la distribución y millones de latinoamericanos salen de la pobreza, ¿dónde van esas personas? ¿Es verdad que la clase media está creciendo en todo el continente? ¿Quiénes formaban parte de ella anteriormente y quiénes son los recién llegados? Utilizando las medidas de movilidad y la descomposición desarrollada en el capítulo 2, podemos analizar la naturaleza de la dinámica social en la región y comenzar una investigación sobre sus determinantes y, concretamente, sobre cómo las políticas públicas en diversos ámbitos pueden haber fomentado o dificultado la movilidad ascendente.

Desde luego, hacer esto significa estudiar el flujo “bruto” de movimientos de individuos específicos a lo largo del tiempo, en lugar del típico análisis de la pobreza a lo largo del tiempo que se centra en flujos “netos” y en las tendencias de grupos en diferentes partes de la distribución del ingreso.

Concretamente, se necesitan datos de panel que hagan un seguimiento de los individuos a lo largo del tiempo. A pesar de que en América Latina, como en otras partes, hay datos de panel a corto plazo disponibles, rara vez cubren más de tres o cuatro años entre olas, lo cual hace imposible el estudio de una movilidad intrageneracional a largo plazo para un mismo individuo (más de 10 o, incluso, más de 20 años).

Este es nuestro objetivo. Para superar la falta de paneles a largo plazo, aplicamos un enfoque desarrollado recientemente —y validado en tres países de América Latina— para construir paneles sintéticos para individuos específicos, lo que permite analizar las dinámicas a largo plazo. Concretamente, el capítulo pretende entender la dinámica de los ingresos durante los últimos 20 años en América Latina analizando tres amplios conjuntos de preguntas:

1. ¿Cuánta movilidad intrageneracional direccional ha habido en los últimos 15–20 años?
2. ¿Quién se benefició de la movilidad ascendente y quién sufrió la movilidad descendente (por ejemplo, quiénes salieron de la pobreza o accedieron a la clase media, y quiénes se quedaron rezagados)?
3. ¿Cuáles son los mecanismos detrás de los resultados observados? (En otras palabras, ¿hay pruebas, al menos pruebas descriptivas, de que los diferentes regímenes de políticas estén asociados con diferentes grados de movilidad—por ejemplo, dado que las políticas están vinculadas al desempeño macroeconómico, los mercados laborales o las políticas sociales?).

Como demuestra el capítulo, las respuestas a estas tres preguntas son reveladoras:

1. La región ha experimentado altos niveles de movilidad intrageneracional durante los últimos 20 años, sobre todo de movilidad ascendente.
2. Los que más se han beneficiado son los pobres o los que se encuentran cerca de la pobreza.

3. El crecimiento (sobre todo durante la última década) ha jugado un importante rol al contribuir al movimiento de las personas, sobre todo ascendente, y puede que otros factores tales como los progresos en educación, los mercados laborales y las políticas sociales también hayan facilitado la movilidad.

El resto de este capítulo explica cómo llegamos a estas conclusiones.

La utilización de paneles sintéticos en el estudio de la movilidad a largo plazo

Con la proliferación de los datos de panel a corto plazo en el último decenio, no es sorprendente observar que en los últimos años el estudio de la movilidad intrageneracional ha captado cada vez más la atención de los responsables de las políticas y de los investigadores en los países en vías de desarrollo.¹ América Latina no es una excepción. Se han llevado a cabo un número creciente de estudios sobre la movilidad intrageneracional en diversos países de la región. La mayoría de estos estudios se basan en paneles a corto plazo o utilizan técnicas de pseudopanel.²

La literatura existente en la región emplea diversos métodos, periodos temporales, bases de datos y mediciones para estimar la noción de movilidad intrageneracional. Además, la medida de movilidad se basa en diversos indicadores agregados del bienestar, desde los salarios hasta el ingreso total de los hogares. Todo esto, si bien es útil, dificulta la síntesis de la evidencia existente sobre la magnitud de la movilidad en América Latina, o la comparación de los niveles de movilidad en los diferentes países de la región.³ A pesar de estas diferencias, la literatura revela ciertos aspectos comunes. El Recuadro 4.1 resume las principales conclusiones de la literatura sobre movilidad intrageneracional en América Latina.

Al medir la movilidad intrageneracional, es deseable trabajar con bases de datos de panel que lleven a cabo un seguimiento de los individuos a lo largo del tiempo.

Desafortunadamente, estos estudios plantean al menos cuatro desafíos empíricos:

- En América Latina en particular, y en el mundo en vías de desarrollo en general, los paneles suelen limitarse a zonas urba-
- nas o a pequeñas muestras y, por lo tanto, no son representativos del conjunto de la población del país (Fields *et al.* 2007).
- Dado que las bases de datos de panel que siguen a los individuos o a los hogares durante largos periodos (10 a 20 años)

RECUADRO 4.1 Resultados existentes sobre la movilidad intrageneracional en América Latina

La mayoría de los primeros estudios describen una movilidad direccional importante y unas trayectorias discretas de bienestar en las que los hogares en América Latina se desplazan por los grupos de ingresos y entran y salen de la pobreza y de la clase media (ver, por ejemplo, Scott y Litchfield [1994] y Paredes y Zubizarreta [2005], ambos en relación con Chile en los años noventa).

Aparte de una movilidad considerable basada en trayectorias discretas de bienestar, muchos estudios también encuentran una movilidad sustancial en términos de la *magnitud* de los cambios en los ingresos. Es aún más importante señalar que estos estudios normalmente observan que los cambios en los ingresos son heterogéneos entre diferentes grupos de ingresos, y que los menos favorecidos son aquellos que en general experimentaron los mayores beneficios en la región. En este sentido, Fields *et al.* (2007) presentan evidencias convincentes de que, dependiendo de las características observables, los hogares con los ingresos iniciales más bajos tienden a ganar relativamente más (ver, por ejemplo, Duval Hernández [2006] para el caso de México).

Dado que en América Latina no hay disponibles muchos paneles a largo plazo, es difícil estudiar si los movimientos transitorios a corto plazo influyen en las posiciones a largo plazo en la distribución del ingreso. Para responder a esta pregunta, Fields *et al.* (2006) estiman dos regresiones utilizando paneles de Argentina, México y la República Bolivariana de Venezuela. En primer lugar, los autores estiman una regresión de los cambios de los ingresos sobre los ingresos iniciales. Luego, estiman una regresión de los cambios de los ingresos sobre los ingresos previstos, donde los ingresos previstos provienen de una regresión de los ingresos observados sobre un con-

junto de variables observables que no varían en el tiempo. Los autores encuentran coeficientes no positivos para ambas regresiones en varios años, lo cual sugiere que existe una convergencia (o no divergencia) entre los ingresos de los ricos y los pobres. Además, los autores llegan a la conclusión de que existe relativamente más convergencia al utilizar los ingresos iniciales que al utilizar los ingresos previstos. Este resultado sugiere que la mayoría de los cambios observados en los ingresos son transitorios y que no influyen en las posiciones de más largo plazo en la distribución del ingreso.

También es difícil comparar los niveles de movilidad obtenidos en diferentes estudios específicos por país debido a las diferencias metodológicas. No obstante, unos cuantos estudios presentan comparaciones de movilidad entre los países en América Latina como región, demostrando que la movilidad varía entre países. Por ejemplo, Calónico (2006) utiliza pseudopaneles que van desde 1992 hasta 2003 para ocho países y concluye que en Argentina, Brasil y Uruguay hay niveles de movilidad muy bajos, mientras que Chile, México y la República Bolivariana de Venezuela se encuentran entre los países más móviles del continente. Ñopo (2011) estima la movilidad para 14 países, también utilizando pseudopaneles, desde 1992 hasta 2003, y descubre una baja movilidad del ingreso sólo en Brasil, Colombia y Costa Rica; Chile y Argentina muestran niveles modestos de movilidad y al resto de la región se la considera relativamente móvil.

Por último, una importante corriente de la literatura estudia los factores relacionados con la movilidad intrageneracional: el sexo, la educación, el estatus laboral, la composición del hogar y la calidad de la vivienda aparecen sistemáticamente relacionados con la movilidad en América Latina.^a

a. En relación al género, ver, por ejemplo, Ñopo (2011); Glewwe y Hall (1998); McKenzie (2004); y Corbacho, García-Escribano, y Ichauste (2007). En relación con la educación, ver, por ejemplo, Beccaria y Groisman (2006); Cruces y Wodon (2006); Beneke de Sanfeliu y Shi (2003); y Herrera (1999). En relación con el empleo, ver, por ejemplo, Cruces y Wodon (2006); Corbacho, García-Escribano, y Ichauste (2007); McKenzie (2004); Duval Hernández (2006); y Fields *et al.* (2003). En relación con la composición del hogar, ver, por ejemplo, Beneke de Sanfeliu y Shi (2003); Glewwe y Hall (1998); Herrera (1999); y Fields *et al.* (2003). Por último, en relación con la calidad de la vivienda, ver, por ejemplo, Paredes y Zubizarreta (2005)

suelen ser caras y complejas de administrar, todavía son raras en América Latina. Esta escasez limita la generalización de resultados para toda la región (Fields et al. 2007).

- En relación con el punto anterior, a menudo es difícil volver a visitar hogares que físicamente se han desplazado o desaparecen de los estudios de datos de panel. En ese sentido, la atrición no aleatoria puede sesgar significativamente los resultados, conduciendo a una subestimación de la movilidad real de la población en general (2007).
- Por último, el error de medición también introducirá sesgos en los cálculos de la movilidad.

A pesar de que la literatura existente puede permitirnos entender los factores relacionados con la movilidad intrageneracional a corto plazo (que puede ser especialmente útil en un contexto de volatilidad y crisis), los datos de panel a corto plazo no nos ayudan a entender las tendencias a largo plazo relacionadas con los movimientos entre clases económicas. Estas limitaciones suscitan graves inquietudes en relación con la validez de las implicaciones para las políticas que surgen de la literatura basada en datos de panel a corto plazo.

El conocimiento de los niveles de la movilidad intrageneracional a largo plazo es fundamental para el diseño de intervenciones eficaces en políticas sociales. El tipo de políticas necesarias para atacar la pobreza persistente a largo plazo puede ser bastante diferente de las requeridas para tratar el problema de la pobreza transitoria; la primera requiere habilidades y creación de activos, mientras que la segunda debe centrarse en la protección social para lidiar con los riesgos. Por lo tanto, la disponibilidad de paneles de más largo plazo es un instrumento indispensable para los responsables de las políticas preocupados por la pobreza persistente. Lamentablemente, debido a la falta de este tipo de bases de datos, en América Latina no existen estimaciones de movilidad del ingreso a largo plazo que se puedan comparar entre países.

Debido a la creciente inquietud en torno a la evaluación de las transiciones a largo plazo hacia dentro y fuera de la pobreza, una corriente emergente de la literatura ha desarrollado técnicas para superar las grandes limitaciones de las bases de datos de panel utilizando encuestas transversales. Una amplia corriente de la literatura se ha centrado principalmente en lo que se suele llamar el enfoque de “pseudopanel”, que hace un seguimiento de las cohortes de individuos a lo largo de varios periodos en el tiempo.⁴ Esta metodología contribuye a superar la gran limitación de las bases de datos de panel; se puede utilizar para comprender la movilidad a largo plazo entre clases económicas. Sin embargo, los estudios que utilizan los pseudopaneles a menudo tienen que imponer importantes supuestos estructurales para producir medidas de movilidad a partir de las encuestas transversales repetidas (2011). Además, al agregar las tendencias promedio para un determinado grupo (o cohorte), esta técnica no tiene en cuenta la movilidad intragrupal, que puede ser igual o más relevante que la movilidad agregada.

Siguiendo otra vía, Krebs, Krishna y Maloney (2011) desarrollan un marco que relaciona la dinámica individual del ingreso, la movilidad social y el bienestar. Al hacer esto, definen la movilidad como una mezcla de tres elementos: a) la movilidad “buena”, que es la convergencia de los individuos hacia un nivel de ingresos adecuadamente definido; b) el riesgo (movilidad “mala”), que corresponde a la varianza de las perturbaciones permanentes; y c) las perturbaciones transitorias y el error de medición.

Krebs, Krishna y Maloney (2011) parten de estos ajustes y ofrecen un marco analítico complejo basado en procesos estándar de evolución de los ingresos que proporciona un vínculo claro entre la teoría del bienestar y la práctica de la medición de la dinámica del ingreso.⁵ Medida en relación con la correlación de los ingresos a lo largo del tiempo,⁶ la movilidad se puede relacionar directamente con los parámetros de los procesos de evolución de los ingresos, que luego se pueden

calcular mediante técnicas econométricas estándar.

Este marco tiene el mérito de expresar, de una manera sencilla y transparente, las relaciones entre la volatilidad del ingreso, la movilidad del ingreso, la distribución y el bienestar social. Esto permite un debate analítico y cuantitativo más claro sobre estos conceptos interrelacionados de lo que solía ser posible en el pasado. El enfoque también permite una única medida del bienestar, comparable entre países, que abarca estos fenómenos interrelacionados y desglosa la movilidad del ingreso medida en los tres componentes mencionados más arriba.

Sus resultados correspondientes a Argentina y México ofrecen información interesante:

- Se calcula que más de la mitad de la movilidad medida en esos países se debe a perturbaciones transitorias de los ingresos.
- Aproximadamente la mitad del residuo (de la movilidad en el ingreso permanente) se debe a perturbaciones persistentes del ingreso que disminuyen el bienestar social.
- Por último, el porcentaje de la movilidad medida que corresponde a una movilidad “buena” es relativamente bajo.

A pesar de su potencial, este enfoque depende de múltiples olas de datos de panel que siguen a individuos específicos. Estas exigencias de los datos hacen poco práctica su aplicación en un gran número de países de América Latina.⁷

Ante la ausencia de datos de panel a largo plazo en la región y para superar estas limitaciones, empleamos un enfoque alternativo para estudiar la movilidad intrageneracional direccional. Concretamente, introducimos una ampliación innovadora de las técnicas de mapeo de la pobreza que construyen “paneles sintéticos” utilizando datos de cortes transversales repetidos (Dang *et al.* 2011). El enfoque se basa en una metodología de imputación “fuera de la muestra” descrita en Elbers, Lanjouw y Lanjouw (2002–2003)

para estimaciones de la pobreza en pequeñas zonas (“mapas de la pobreza”).⁸

El método convierte dos o más olas de datos transversales en un panel (de individuos u hogares) prediciendo el ingreso para los mismos hogares en periodos futuros (o pasados). Dado que intervienen estimaciones, se crean estimaciones de las *cotas inferior y superior* del ingreso que se pueden utilizar para cálculos posteriores de los extremos de las medidas de movilidad. Se supone que las cotas resultantes —los ejercicios de validación de Cruces *et al.* (2011) en tres países de América Latina (Chile, Nicaragua y Perú) también confirman esto— enmarcan las *verdaderas* estimaciones de movilidad obtenidas de bases de datos de panel reales. La Nota técnica 4.1., al final de este capítulo, proporciona una explicación detallada de este método y reflexiona sobre sus ventajas y limitaciones.

Es necesario formular una importante advertencia. En aras de la sencillez, este capítulo se centrará en las estimaciones de la cota inferior (el argumento es coherente cuando observamos los resultados de la cota superior). Una ventaja adicional, más allá de la sencillez, es que centrarnos en las estimaciones de la cota inferior nos permite presentar estimaciones conservadoras de la movilidad intrageneracional a largo plazo porque estos cálculos no están afectados por el error de medición tradicional. Esta decisión no deja de tener un inconveniente: las estimaciones de la cota inferior subestimarán la movilidad ascendente y dibujarán un panorama mucho menos halagüeño en términos de las mejoras en el bienestar. Sin embargo, al centrarnos en las estimaciones de la cota inferior también subestimaremos la movilidad descendente y, como tal, el rol del riesgo y la vulnerabilidad estarán inherentemente subrepresentados. Los resultados serán interpretados consecuentemente. En realidad, para reforzar este punto —en el caso de la movilidad descendente— también abordaremos los resultados de la cota superior.

Aunque esta técnica no sea un sustituto de los datos de panel reales, tiene diversas ventajas que permiten dar grandes pasos tanto

para describir como para entender la movilidad socioeconómica en América Latina:

- Construye un panel sintético para cada individuo de la muestra; por lo tanto, supera el problema de la atrición de las bases de datos de panel.
- En lugar de construir paneles de promedios de cohortes, como en el clásico enfoque de pseudopanel, el enfoque de panel sintético predice los ingresos del mismo individuo u hogar en diferentes periodos.
- Se puede replicar el mismo enfoque para la mayoría de países de América Latina para el mismo periodo subyacente, y utilizar conceptos de medida de los ingresos, bases de datos y medidas de la movilidad coherentes, ampliando así considerablemente el universo de las estimaciones de movilidad en la región.
- La principal contribución de esta metodología es que permite calcular las medidas de movilidad intrageneracional a largo plazo para los 18 países de América Latina que estudiamos, que en algunos casos abarca 20 años.⁹

Para lograr nuestro objetivo, utilizamos la base de datos *Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean* (SEDLAC), que se nutre de encuestas a los hogares de América Latina recopiladas por la Universidad de La Plata en Argentina (CEDLAS) en asociación con el Banco Mundial. La base de datos consiste en un conjunto de encuestas armonizadas sobre los ingresos, el mercado laboral y otra información socioeconómica que abarca más de 20 años de encuestas transversales nacionalmente representativas, con un total de más de 250 encuestas en la región.¹⁰ Los datos y los periodos utilizados por país se presentan en el anexo 4.1.

Nos centramos en tres medidas de la movilidad direccional para cada país y la región (como se aborda más detalladamente en el capítulo 2):

- *El porcentaje de personas que cruzan los umbrales* (de la pobreza y la clase media), que proporciona una estimación

de la movilidad general (*cuánto*) como la provista por las matrices de transición tradicionales.

- *La movilidad agregada como la suma de todos los cambios en el ingreso* (en niveles y porcentajes), que nos proporciona una idea de la magnitud (*cuán lejos*) de la movilidad a largo plazo.
- *Transiciones de salida de la pobreza* (US\$4 PPP al día) *y de acceso a la clase media* (US\$10 PPP al día). Estas transiciones nos permiten estudiar la dinámica de cada país en relación con estos dos umbrales, describir a los grupos que tienen más (o menos) éxito desplazándose hacia arriba (o hacia abajo) y analizar los tipos de políticas que pueden haber contribuido a los patrones observados.

Las estimaciones de movilidad (así como las medidas desglosadas en el anexo 4.2) nos permiten saber en qué medida los pobres salen de la pobreza (o los vulnerables se desplazan a la clase media) y si estos movimientos varían a lo largo de la distribución del ingreso.

La movilidad del ingreso en América Latina: las últimas dos décadas

La movilidad general a largo plazo

Utilizando los paneles sintéticos descritos anteriormente, podemos estimar las medidas de movilidad intrageneracional, como en el capítulo 2, para cada individuo entre dos periodos, con lo cual podemos obtener medidas de movilidad agregada para un país o para el conjunto de la región. El Cuadro 4.1 presenta una matriz de transición regional agregada para América Latina en términos de los tres grupos económicos previamente descritos: los pobres (aquellos con ingresos inferiores a US\$4 PPP al día), los vulnerables (con ingresos entre US\$4–US\$10 PPP al día) y las clases media y alta (con ingresos superiores a US\$10 PPP al día). En este contexto, una medida de movilidad intrageneracional es el porcentaje de la población total que se

CUADRO 4.1 La movilidad intrageneracional en América Latina en los últimos 15 años (c. 1995–2010)

porcentajes de población

		Destino (c. 2010)			
		Pobres	Vulnerables	Clase media	Total
Origen (c.1995)	Pobres	22,5	21,0	2,2	45,7
	Vulnerables	0,9	14,3	18,2	33,4
	Clase media	0,1	0,5	20,3	20,9
Total		23,4	35,9	40,7	100,0

Fuente: Datos de SEDLAC (*Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*).

Nota: "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4-US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. Los años varían según el país de la siguiente manera: Argentina 1994 y 2009; Bolivia 1992 y 2007; Brasil 1990 y 2009; Chile 1992 y 2009; Colombia 1992 y 2008; Costa Rica 1989 y 2009; República Dominicana 1996 y 2009; Ecuador 1995 y 2009; El Salvador 1991 y 2008; Guatemala 2000 y 2006; Honduras 1994 y 2009; México 2000 y 2008; Nicaragua 1998 y 2005; Panamá 1994 y 2009; Perú 1999 y 2009; Paraguay 1999 y 2009; Uruguay 1989 y 2009; y República Bolivariana de Venezuela 1992 y 2006. El cuadro muestra las estimaciones de la cota inferior de la movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* Los resultados están ponderados utilizando estimaciones de población específicas por país del último periodo disponible.

desplazó entre clases (la suma de las celdas que no están en la diagonal en la matriz).¹¹

Como señala el Cuadro 4.1, América Latina ha experimentado una movilidad notable en los últimos 15 años. De aquí surgen varios datos sorprendentes:

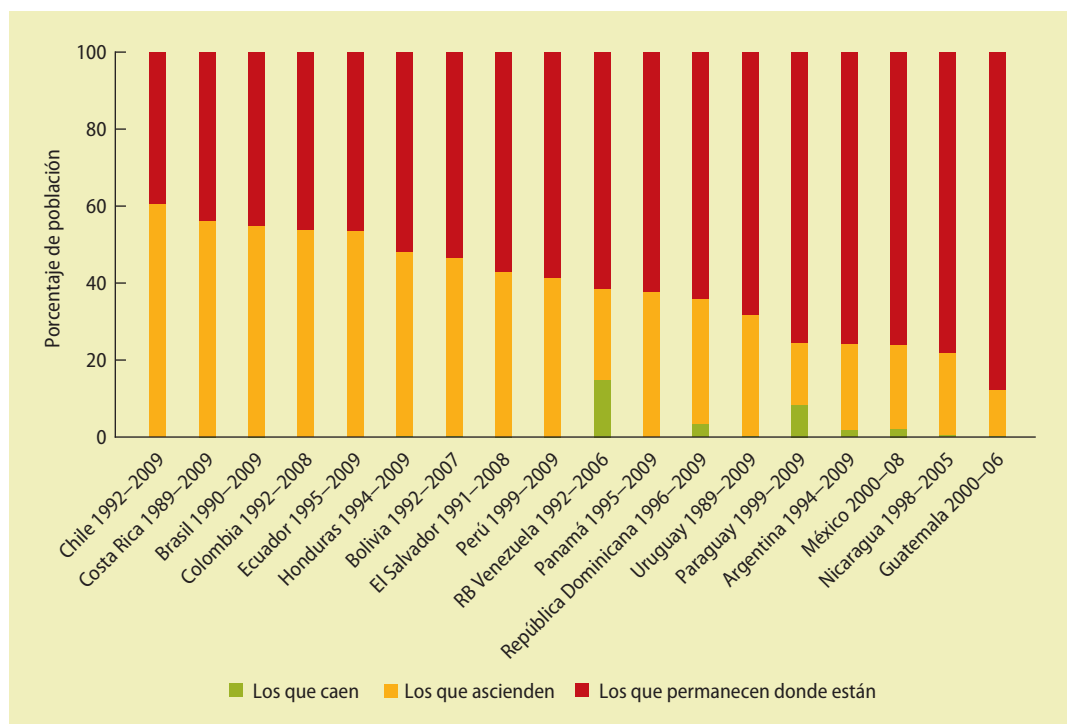
- De cada 100 latinoamericanos, 43 cambiaron de nivel económico durante el periodo.
- Hay una movilidad ascendente considerablemente mayor que la descendente: de las 43 personas que cambiaron de nivel económico, sólo dos experimentaron un empeoramiento de su nivel (hacia la pobreza o fuera de la clase media). Debe señalarse que, como se ha mencionado antes, se trata de estimaciones de cotas inferiores (volveremos sobre esta cuestión más adelante).
- A pesar de los grandes niveles de movilidad, el Cuadro 4.1 también señala que una gran parte de la población es inmóvil. Por ejemplo, más de uno de cada cinco latinoamericanos siguieron siendo crónicamente pobres a lo largo de todo el periodo, mientras que aproximadamente el mismo porcentaje permaneció en la clase media.

Estas tendencias varían entre países. Por ejemplo, entre el 50% y el 60% de la población en países como Brasil, Chile, Colombia

y Costa Rica se desplazó de uno de los tres grupos económicos durante los últimos 15 años, como ilustra el Gráfico 4.1. En cambio, la movilidad fue significativamente menor (alrededor de o menos de 20%) en Argentina, Guatemala, México, Nicaragua y Paraguay. A pesar de que la movilidad descendente ("los que caen") también es parte de la medida de movilidad general, como muestra el gráfico, la movilidad ascendente ("los que ascienden") es la que impulsa los resultados de movilidad; la movilidad descendente afecta a sólo un pequeño número de países (como la República Dominicana, Paraguay y la República Bolivariana de Venezuela).

Los paneles sintéticos nos permiten estimar medidas adicionales de movilidad direccional (definida en el capítulo 2). Por ejemplo, pueden ser útiles si queremos saber *cuánto* aumentaron los ingresos de los individuos (en niveles o porcentajes) a lo largo de un periodo para toda la distribución o para grupos específicos.¹² El Cuadro 4.2 señala que la movilidad total (medida como el cambio en el ingreso neto para el conjunto de la región) fue de US\$3,30 PPP per cápita al día. Además, las distribuciones marginales (última columna del Cuadro 4.2) muestran que el cambio en el ingreso neto fue diferente para distintos segmentos de la distribución: entre aquellos que salieron de la pobreza (hacia la vulnerabilidad), el ingreso aumentó en US\$2,80, mientras que entre los vulnerables que accedieron

GRÁFICO 4.1 Los que caen, los que ascienden y los que permanecen donde están: la movilidad intrageneracional en América Latina por país



Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

Nota: El gráfico muestra las estimaciones de la cota inferior de la movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* (2011). "Los que caen" se refiere a las personas que se desplazan hacia abajo. "Los que ascienden" se refiere a las personas que se desplazan hacia arriba. "Los que permanecen" se refiere a las personas que no cambiaron de nivel. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4-US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo.

CUADRO 4.2 Movilidad intrageneracional en América Latina por cambios en el ingreso mediano (circa 1995-2010)

US\$ PPP per cápita al día

		Destino (c. 2010)			
		Pobres	Vulnerables	Clase media	Total
Origen (c.1995)	Pobres	1,0	2,8	8,4	1,8
	Vulnerables	-0,8	2,6	6,9	4,9
	Clase media	-1,2	-1,8	11,6	11,3
Total		0,9	2,6	7,9	3,3

Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean)

Nota: SEDLAC = Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4-US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. Los años varían según el país de la siguiente manera: Argentina 1994 y 2009; Bolivia 1992 y 2007; Brasil 1990 y 2009; Chile 1992 y 2009; Colombia 1992 y 2008; Costa Rica 1989 y 2009; República Dominicana 1996 y 2009; Ecuador 1995 y 2009; El Salvador 1991 y 2008; Guatemala 2000 y 2006; Honduras 1994 y 2009; México 2000 y 2008; Nicaragua 1998 y 2005; Panamá 1994 y 2009; Perú 1999 y 2009; Paraguay 1999 y 2009; Uruguay 1989 y 2009; y República Bolivariana de Venezuela 1992 y 2006. El cuadro muestra las estimaciones de la cota inferior de la movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* Los resultados están ponderados utilizando estimaciones de población específicas por país del último periodo disponible.

CUADRO 4.3 La movilidad intrageneracional en América Latina por cambios en el ingreso mediano (circa 1995–2010)

Cambio porcentual del ingreso mediano

		Destino (c. 2010)			
		Pobres	Vulnerables	Clase media	Total
Origen (c. 1995)	Pobres	86,6	110,0	269,8	99,5
	Vulnerables	-15,7	51,7	106,4	81,1
	Clase media	-9,2	-15,4	65,1	63,5
Total		84,6	88,2	89,2	87,4

Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

Nota: "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerable" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. Los años varían según el país de la siguiente manera: Argentina 1994 y 2009; Bolivia 1992 y 2007; Brasil 1990 y 2009; Chile 1992 y 2009; Colombia 1992 y 2008; Costa Rica 1989 y 2009; República Dominicana 1996 y 2009; Ecuador 1995 y 2009; El Salvador 1991 y 2008; Guatemala 2000 y 2006; Honduras 1994 y 2009; México 2000 y 2008; Nicaragua 1998 y 2005; Panamá 1994 y 2009; Perú 1999 y 2009; Paraguay 1999 y 2009; Uruguay 1989 y 2009; y República Bolivariana de Venezuela 1992 y 2006. El cuadro muestra las estimaciones de la cota inferior de la movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* Los resultados están ponderados utilizando estimaciones de población específicas por país del último período disponible.

a la clase media, el aumento fue de US\$6,90. De la misma manera, los hogares que siguieron siendo pobres durante el periodo experimentaron un pequeño aumento del ingreso medio de US\$1 PPP, mientras que aquellos que permanecieron en la clase vulnerable vieron crecer sus ingresos netos en US\$2,60 PPP. Entre los que cayeron, los que cayeron en la pobreza experimentaron una disminución de los ingresos netos de US\$0,80, mientras que aquellos que bajaron de la clase media experimentaron una pérdida de ingresos netos de US\$1,80 PPP.

El Cuadro 4.3 presenta tendencias similares en las tasas de crecimiento a lo largo de los últimos 15 años. Para el periodo que cubre el estudio, los ingresos aumentaron en un promedio de casi 90% (con una tasa anualizada del 6%). Los resultados para los distintos grupos muestran una tendencia progresiva: la mayor parte del crecimiento se dio entre los originalmente pobres o vulnerables. Concretamente, si bien los ingresos de los originalmente pobres se duplicaron, los originalmente vulnerables experimentaron un aumento en los ingresos del 81% en comparación con el 64% de los que originalmente pertenecían a la clase media (última columna del Cuadro 4.3). Como antes, existen otras diferencias dentro de cada grupo. Para los

originalmente pobres, los ingresos crecieron un 87% entre aquellos que siguieron siendo pobres, comparado con el 110% de aquellos que ascendieron al grupo vulnerable, y el 270% para los pocos que llegaron a la clase media (2,2% del total de la población, como recoge el Cuadro 4.1). Entre los que "cayeron", los originalmente vulnerables que cayeron en la pobreza experimentaron una disminución promedio de sus ingresos de casi un 16%.

Estas tendencias también varían entre países, como muestra el Gráfico 4.2. Por ejemplo, Brasil, Chile y Honduras tuvieron el mayor aumento de la renta media desde comienzos de los años noventa (de casi un 150%), mientras que Guatemala, Paraguay y República Bolivariana de Venezuela son de los que tuvieron peores resultados (con un aumento de la renta media a lo largo de sus respectivos periodos de menos del 10%).

Aclaraciones: salir de la pobreza y entrar en la clase media

¿Es esta movilidad intrageneracional similar en diferentes partes de la distribución? Los resultados previos indican que esto no es lo que ocurre. Al centrarse en el nivel económico inicial, el Cuadro 4.1 señala que de

GRÁFICO 4.2 Movilidad intrageneracional en América Latina por país

Cambio porcentual del ingreso mediano



Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

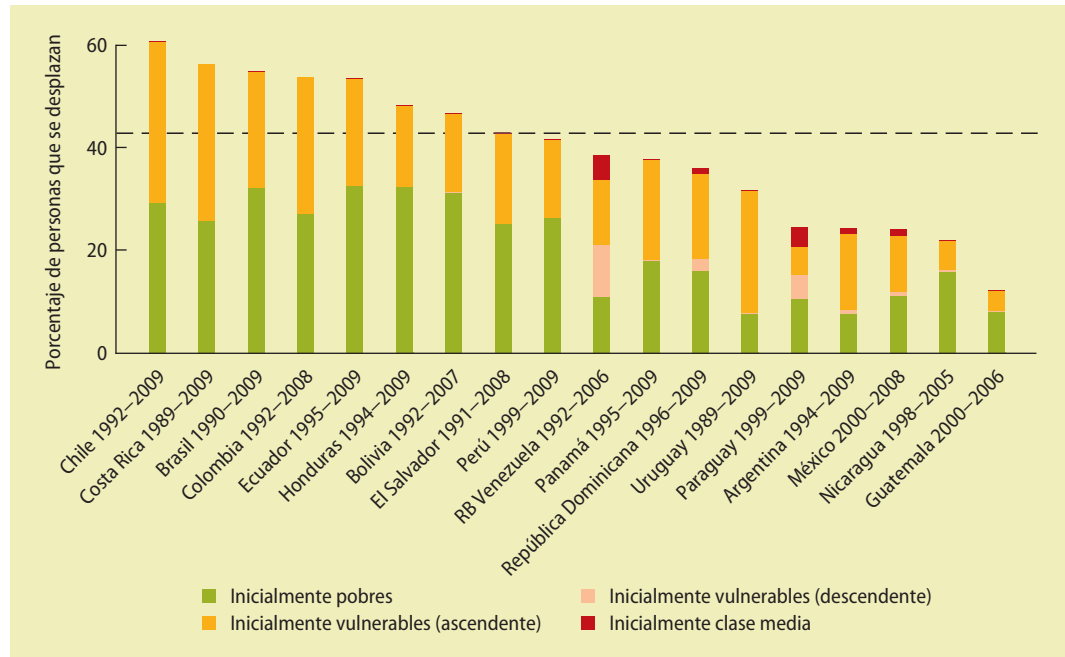
Nota: El gráfico muestra las tasas de crecimiento promedio de los ingresos de los paneles sintéticos. La línea horizontal discontinua muestra las tasas de crecimiento totales, ponderadas utilizando estimaciones de población específicas por país del último periodo de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean). El gráfico está basado en estimaciones de la cota inferior de la movilidad utilizando la técnica de Dang et al. (2011).

las 43 personas de cada 100 que en América Latina cambiaron de nivel durante el periodo, 23 eran originalmente pobres que salieron de la pobreza y 18 eran vulnerables que ingresaron en la clase media, mientras que dos cayeron en la pobreza o bajaron de la clase media. Una vez más, esto varía entre países. Entre los países con la movilidad general más alta (Brasil, Chile, Colombia y Costa Rica), aquellos que salieron de la pobreza contribuyen al menos en la misma medida a las tendencias de movilidad general, en comparación con aquellos que eran originalmente vulnerables e ingresaron en la clase media, como muestra el Gráfico 4.3. En cambio, en países con una movilidad general menor, la movilidad se debe a las personas que ingresan en la clase media desde el grupo vulnerable (Argentina, Uruguay y República Bolivariana

de Venezuela). En países como Paraguay y República Bolivariana de Venezuela, la movilidad descendente (hacia la pobreza) también es más pronunciada.

¿Qué magnitud tienen estos cambios de la movilidad? Una manera de responder a esta pregunta consiste en observar la distribución del ingreso inicial y final para aquellos que salieron de la pobreza o ingresaron en la clase media. Esto se resume en el Gráfico 4.4, para el caso de Uruguay. Como se puede observar, la mayoría de los que salieron de la pobreza entre 1989 y 2009 se encontraban cerca del umbral de la pobreza en 1989 en términos del ingreso per cápita (panel a). Por otro lado, la mayoría de aquellos que salieron de la pobreza se mantienen justo por encima del umbral de la pobreza con un ingreso medio de aproximadamente US\$6 PPP al día (panel

GRÁFICO 4.3 ¿Movilidad para quién? Contribuciones a la movilidad general del nivel económico inicial en América Latina, por país



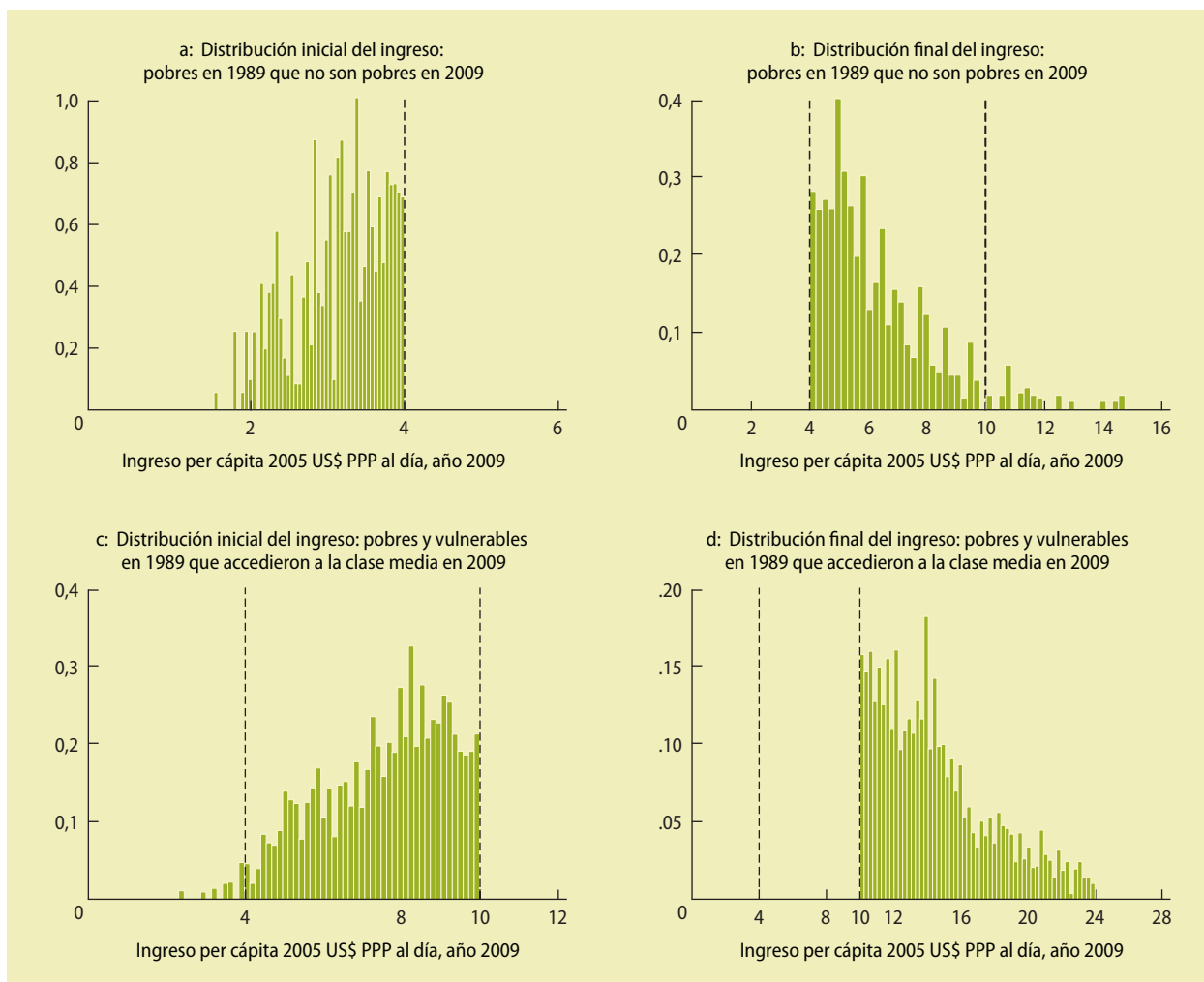
Fuente: Datos de SEDLAC (*Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*).

Nota: El gráfico muestra las estimaciones de la cota inferior de la movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* "Inicialmente pobres" se refiere a aquellos que eran pobres en el primer periodo. "Inicialmente clase media" se refiere a aquellos que pertenecían a la clase media en el primer periodo. Inicialmente vulnerables (descendente) se refiere a aquellos que eran inicialmente vulnerables en el primer periodo y se volvieron pobres en el segundo periodo. "Inicialmente vulnerables (ascendente)" se refiere a aquellos que eran inicialmente vulnerables en el primer periodo y accedieron a la clase media en el segundo periodo. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4-US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. La línea horizontal discontinua muestra la movilidad general en América Latina, ponderada utilizando estimaciones de población específica por país del último periodo de SEDLAC = *Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*.

b). Pocos hogares cruzaron el umbral de la clase media. En realidad, la mayor parte de la población que accedió a la clase media entre 1989 y 2009 en Uruguay se encontraba cerca del umbral de la clase media (US\$10 PPP al día) en 1989 (panel c). Una vez que accedieron a la clase media, la mayoría de ellos se situaron en la franja de US\$10–US\$15 PPP al día (panel d).

Estas tendencias se han generalizado en la mayoría de los países de la región, a pesar de algunas diferencias. Por ejemplo, aquellos que salieron de la pobreza tenían originalmente un ingreso medio de entre US\$2 y US\$3 per cápita al día, como se muestra en el Gráfico 4.5, panel a. En la mayoría de los

países, el cambio en los ingresos netos fue lo bastante grande para aumentar el ingreso medio de esos individuos hasta US\$6 PPP al día. Este aumento corresponde a más del doble del ingreso per cápita de aquellos que salieron de la pobreza en esos países (para sus respectivos periodos) y, en congruencia con los primeros resultados, en ninguno de los países de la región los aumentos de ingreso permitieron a los pobres superar los US\$10 PPP al día (la media), situándolos así en la clase media. En otras palabras, aquellos que salieron de la pobreza en América Latina en las últimas dos décadas, no son ni pobres ni están en la clase media sino que pertenecen al grupo vulnerable. De la misma manera, entre

GRÁFICO 4.4 La movilidad ascendente para salir de la pobreza: origen y destino en Uruguay, 1989–2009

Fuente: Datos de SEDLAC (*Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*)

Nota: El gráfico muestra las estimaciones de la cota inferior de la movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* Los paneles a y b muestran las distribuciones inicial y final del ingreso de los originalmente pobres que salieron de la pobreza, respectivamente. Los paneles c y d muestran las distribuciones inicial y final del ingreso de los originalmente pobres o vulnerables que accedieron a la clase media, respectivamente. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Las líneas verticales discontinuas representan los umbrales de pobreza de US\$4 y de los vulnerables de US\$10. Los umbrales de pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = *Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*.

los que ingresaron en la clase media, la media de los ingresos al comienzo del periodo era de alrededor de US\$6 PPP al día, como se muestra en el Gráfico 4.5, panel b. El cambio en los ingresos netos llevó los ingresos medios de esos individuos hasta alrededor de US\$14 PPP, lo cual indica que la persona media en este grupo duplicó su ingreso per cápita.

En lugar de mirar los niveles, un ejercicio final analiza si el aumento del ingreso difiere

a lo largo de la distribución del ingreso. El Gráfico 4.6 muestra curvas de incidencia del crecimiento (GIC por sus siglas en inglés, *growth incidence curves*) en los deciles de dos países utilizando dos enfoques: anónimo y no anónimo:

- En *Costa Rica*, la tradicional GIC estática (anónima, dado que analiza los cambios en los ingresos medios de una parte

GRÁFICO 4.5 Movilidad ascendente intrageneracional en América Latina: origen y destino, por país
 Ingreso medio 2005 US\$ PPP per cápita al día



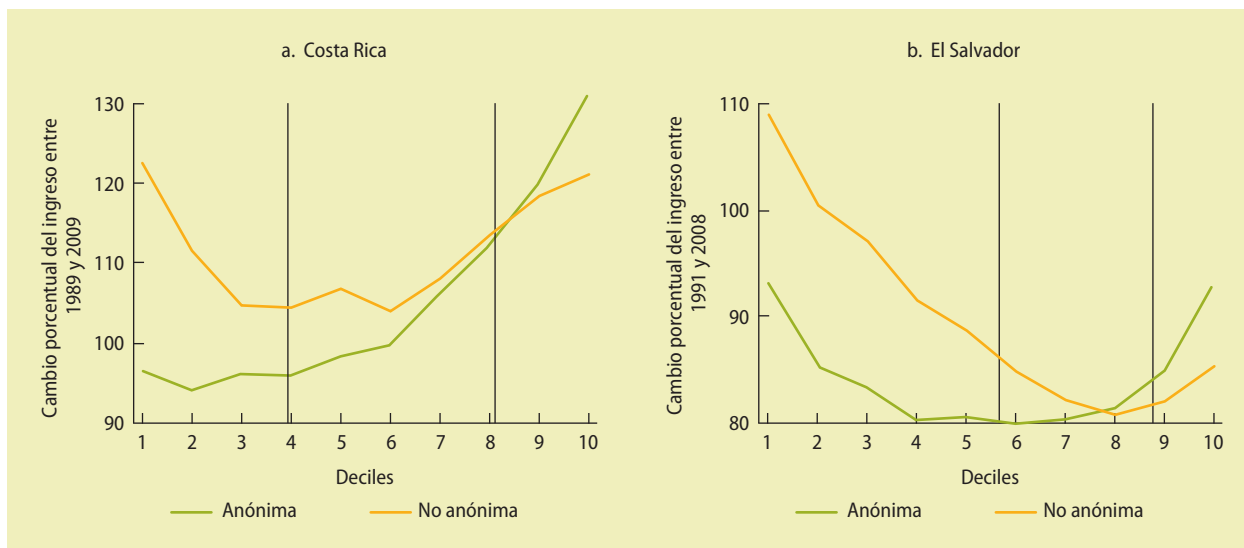
Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).
 Nota: El gráfico muestra las estimaciones de la cota inferior de la movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* El panel a muestra el ingreso medio inicial y el cambio en el ingreso medio de los que eran originalmente pobres que salieron de la pobreza. El panel b muestra el ingreso medio inicial y el cambio en el ingreso medio de los que eran originalmente pobres o vulnerables que accedieron a la clase media. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Las líneas verticales discontinuas representan los umbrales de la pobreza de US\$4 y de los vulnerables de US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

específica de la distribución) revela un panorama regresivo donde el crecimiento del ingreso fue mayor para la parte más rica de la distribución (la clase media). En cambio, la GIC no anónima (basada

en paneles sintéticos que llevan a cabo un seguimiento de los mismos hogares a lo largo del tiempo y analizan los cambios promedio en los ingresos de una parte específica de la distribución) muestra que

GRÁFICO 4.6 Curvas de incidencia del crecimiento para Costa Rica y El Salvador utilizando información anónima y no anónima

Cambio porcentual del ingreso por decil



Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

Nota: Los gráficos presentan las curvas de incidencia del crecimiento (GIC) que muestran los cambios porcentuales del ingreso por decil de la distribución del ingreso per cápita. Los ingresos de la primera ola son los ingresos de las encuestas, mientras que los ingresos de la segunda ola provienen de estimaciones de la cota inferior utilizando la técnica de Dang *et al.* (2001). Las GIC anónimas tratan a la primera y segunda ola como si fueran datos transversales, mientras que las estimaciones no anónimas se basan en la estructura de los paneles sintéticos. La línea vertical continua de la izquierda representa el porcentaje de pobres, mientras que la línea vertical continua de la derecha representa el porcentaje de vulnerables. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

los pobres en realidad tuvieron al menos el mismo desempeño en el crecimiento del ingreso a lo largo del mismo periodo.

- En El Salvador, los resultados no anónimos también muestran cambios muy progresivos en la distribución del ingreso (donde las partes más pobres de la distribución crecen más rápido) relativos a las conclusiones que se alcanzarían a partir de las tendencias anónimas.

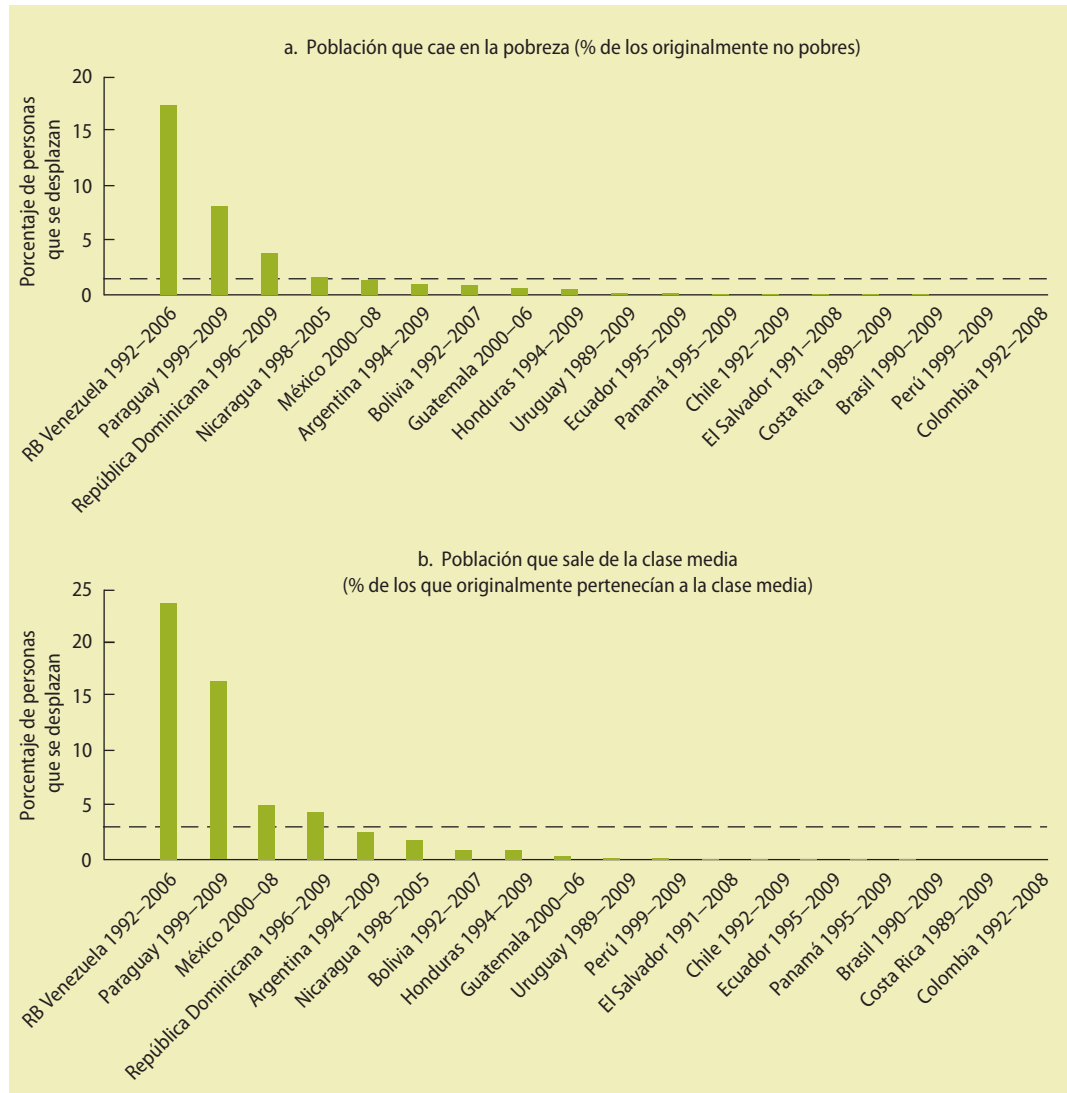
Ejercicios similares en otros países revelan patrones similares. Tomados en su conjunto, los resultados sugieren heterogeneidad entre los países en términos de movilidad, pero también ponen de relieve cómo el uso de las curvas de incidencia tradicionales puede ocultar la verdadera naturaleza de las trayectorias de movilidad, ya que no se sigue al mismo individuo u hogar a lo largo del tiempo. Si queremos comprender la

trayectoria de bienestar de un individuo a lo largo del tiempo (verdadera o sintética), los datos de panel son esenciales.

Una nueva visión de la movilidad descendente

Una ventaja adicional de analizar las tendencias en la movilidad a corto plazo es que nos ayuda a entender uno de los resultados más notables de la movilidad a largo plazo en América Latina: la movilidad descendente considerablemente baja, tanto en términos de los nuevos pobres como de aquellos que salen de la clase media. Como resume el Gráfico 4.7, con la excepción de la República Dominicana, Paraguay y la República Bolivariana de Venezuela, la población que experimentó un descenso de clase original a lo largo de los últimos 15 años es escasa. ¿Acaso sugiere esto que no deberíamos preocuparnos por las

GRÁFICO 4.7 Movilidad intrageneracional descendente hacia la pobreza y fuera de la clase media en América Latina, por país



Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean)

Nota: El gráfico muestra las estimaciones de la cota inferior de la movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* El panel a muestra el porcentaje de aquellos que originalmente no eran pobres y cayeron en la pobreza. El panel b muestra el porcentaje de los que pertenecían originalmente a la clase media y cayeron en la vulnerabilidad o la pobreza. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Las dos líneas se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. Las líneas horizontales muestran la movilidad total en América Latina, ponderada utilizando estimaciones de población específicas por país del último periodo de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

intervenciones orientadas a impedir que las personas caigan en la pobreza o salgan de la clase media (tales como la seguridad social o las políticas de gestión del riesgo)? Hay motivos para mostrarse cauteloso.

Como se describió anteriormente, el enfoque del panel sintético nos permite estimar las cotas inferiores y superiores de las medidas de movilidad que abordamos aquí. Todos los resultados presentados en este capítulo

GRÁFICO 4.8 Nuevo análisis de la movilidad descendente hacia la pobreza en América Latina, por país

Porcentaje de los que originalmente no eran pobres



Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

Nota: El gráfico muestra las estimaciones de la cota superior de la movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* Representa el porcentaje de aquellos que originalmente no eran pobres y cayeron en la pobreza. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. El umbral de pobreza se expresa en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. La línea horizontal discontinua muestra la movilidad total en América Latina ponderada utilizando estimaciones de población específicas por país del último período de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

utilizan la cota inferior. La elección se debió a dos razones, como se ha mencionado anteriormente: a) se basa en menos supuestos técnicos (el más fuerte es que no incluye error de medición); y b) por construcción, calcula una cota inferior que nos permite analizar el panorama más conservador de la movilidad direccional (tanto ascendente como descendente). En este sentido, suponemos que los cálculos de la movilidad "verdadera" son más altos.

Por lo tanto, también presentamos las estimaciones de la cota superior de la movilidad descendente en el Gráfico 4.8. Como se puede ver, en la cota superior hay una movilidad descendente considerable hacia la pobreza. En países como Guatemala, Nicaragua y República Bolivariana de Venezuela, hay una probabilidad del 30% de caer en la pobreza, mientras que en Bolivia, Honduras

y Paraguay, la probabilidad es del 20%. En el otro extremo, países como Brasil, Chile y Uruguay siguen mostrando bajas tasas de movilidad descendente (ver también el Recuadro 4.2). En la medida en que las estimaciones de la movilidad "verdadera" se sitúan en algún punto entre las cotas inferior y superior, estos resultados sí indican que la movilidad descendente a largo plazo es un tema importante que se debe analizar desde la perspectiva de las políticas.

Utilizar la cota superior para abordar la movilidad descendente también nos proporciona otro resultado interesante: la probabilidad promedio general en América Latina de convertirse en pobre es ligeramente superior al 10%. Como se ha visto más detalladamente en el capítulo 2, definimos el umbral de clase media en US\$10 PPP al día a partir de un concepto de vulnerabilidad entendida

RECUADRO 4.2 Los costos del bienestar de la movilidad descendente en Nicaragua

Premand y Vakis (2010) utilizan tres olas de datos de panel de Nicaragua entre 1998 y 2005 para estudiar la movilidad descendente. Descubren que más del 25% de los vulnerables (utilizando una definición comparable con la utilizada en este capítulo, basada en los terciles de consumo) se convirtieron en pobres a lo largo del periodo que estudiaron, en parte debido a riesgos no asegurados.

Utilizando técnicas de emparejamiento o de *matching* y de diferencias en diferencias (*difference in differences*), también encuentran evidencia causal del impacto de antiguas perturbaciones climáticas como desencadenantes de la movilidad descendente de la pobreza. Concretamente, descubren que una grave sequía cinco años antes aumentó en un 13% la probabilidad de los vulnerables (los del segundo

tercil) de convertirse en pobres, y aumentó la probabilidad de descenso para la clase media (el tercil superior) en un 25%. Un hallazgo novedoso en el estudio es que las perturbaciones climáticas también aumentan la probabilidad de la persistencia de la pobreza: los hogares pobres afectados por perturbaciones climáticas tienen una probabilidad un 10% más alta de seguir siendo pobres en periodos posteriores. Este hallazgo presenta nuevas evidencias de cómo las perturbaciones también pueden impedir la movilidad ascendente y perpetuar las trampas de la pobreza.^a

Tomados en su conjunto, estos resultados apuntan a un gran potencial de beneficios a partir de las políticas de gestión del riesgo social, teniendo como objetivo a los casi pobres (vulnerables) y los que viven en la extrema pobreza.

a. Cruces, Glüzmann y López-Calva (2011) usan datos sobre el deterioro de la salud (bajo peso al nacer) y también encuentran evidencias de que las crisis económicas en Argentina tienen impactos permanentes en el aumento de la mortalidad e impactos a largo plazo cuyas consecuencias para la futura capacidad de generación de ingresos son considerables.

como la probabilidad de caer en la pobreza (cuyo valor se sitúa en el 10%). Como muestra el Gráfico 4.8, el 10% se sitúa cerca de la probabilidad promedio de la región y, de hecho, es la probabilidad predominante para los países de clase media como Argentina, Colombia y Costa Rica. En este sentido, esta probabilidad proporciona una validación empírica de la justificación de la definición de “clase media” utilizada en este volumen.

Los perfiles de movilidad: Ideas novedosas para las políticas

¿Cuánto importan las condiciones iniciales?

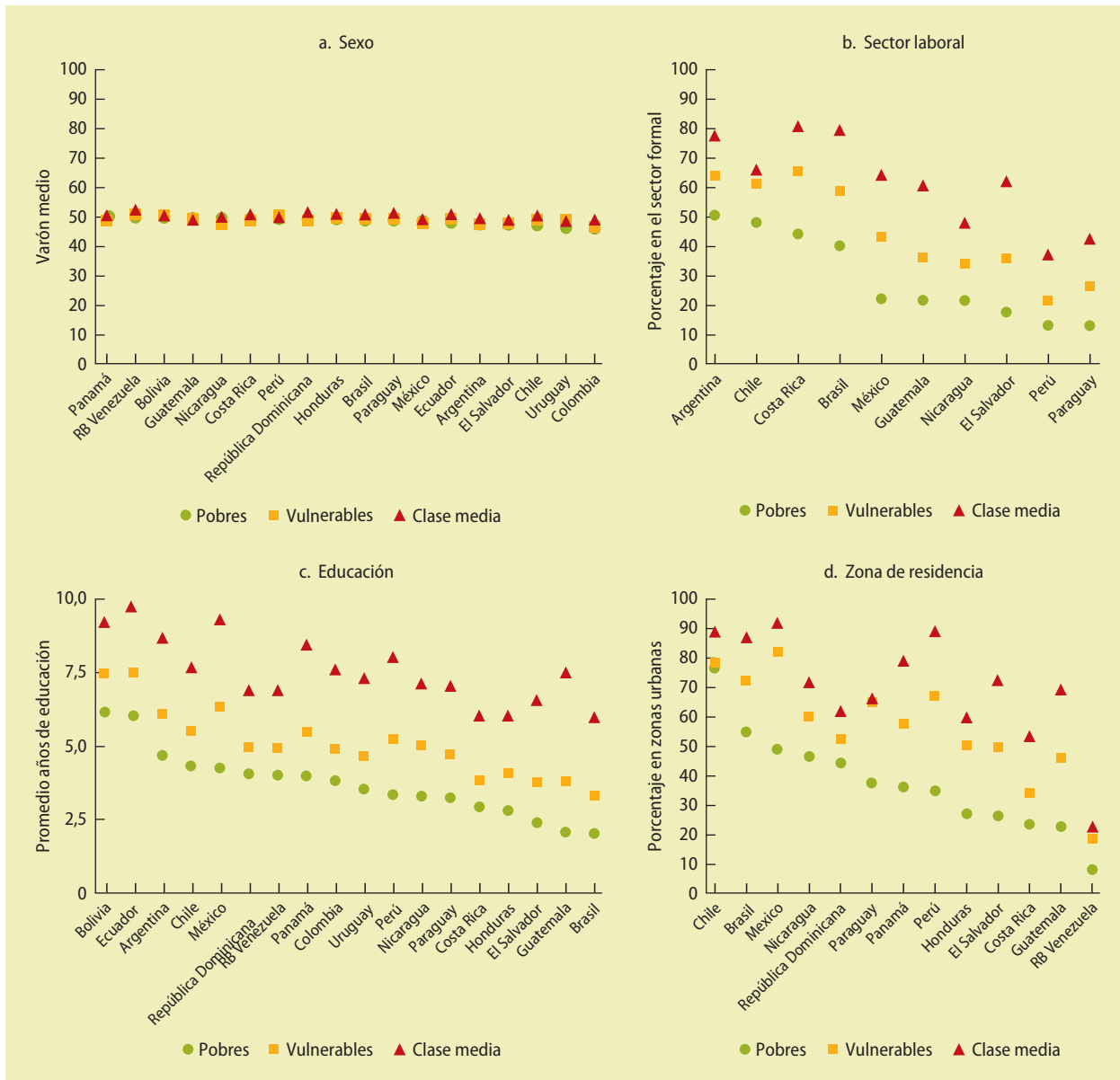
Después de haber establecido las tendencias de movilidad a largo plazo y los hechos estilizados en la región de América Latina, analizamos descriptivamente algunos de los cauces potenciales asociados con la movilidad. Una primera manera de hacer esto es comprender las relaciones entre la movilidad ascendente y las características del hogar. Dado el enfoque del panel sintético, una limitación es

que sólo podemos explicar hasta qué punto las características socioeconómicas *en el periodo inicial* están correlacionadas con la movilidad (por oposición a cambios en esas características).

En primer lugar, analizamos qué aspecto tenían los hogares actuales de las tres clases económicas (pobres, vulnerables y clase media) hace 15 años (Gráfico 4.9). Si bien los resultados no son sorprendentes, indican que los hogares que tenían mejores indicadores socioeconómicos iniciales tienen más probabilidades de acabar en una clase socioeconómica más alta 15 años más tarde. Por ejemplo, los hogares que hoy se encuentran en la clase media tenían, en promedio, mejor nivel educativo que los de la clase vulnerable que, a su vez, tenían un mayor nivel educativo que los pobres. En Ecuador, por ejemplo, un típico cabeza de familia de clase media (actualmente) ya tenía 10 años de educación 15 años antes (1995), comparado con sólo seis años entre los cabeza de familia que actualmente son pobres.

Además, aunque los niveles difieren (también porque el comienzo y el final del periodo

GRÁFICO 4.9 Clase económica (hacia 2010) y características iniciales (hacia 1995) en América Latina, por país



Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

Nota: El gráfico muestra características promedio (sexo, sector laboral, educación y zona de residencia) definidas hacia 2010 (pobres, vulnerables y clase media). "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo.

observado difieren entre los países), estas tendencias se dan en todos los países. Es interesante destacar que se observa una tendencia general según la cual los hogares de clase media actuales tenían niveles de educación iniciales dos veces mayores que los hogares

de los actuales pobres, mientras que la clase vulnerable se sitúa entre medio.

En otros indicadores se observan tendencias similares. Por ejemplo, la clase media actual tenía más probabilidades de tener un cabeza de familia que trabajara en el sector

formal, comparado con las otras dos clases. En el caso de Brasil, el 80% de los cabeza de familia que hoy pertenecen a la clase media ya trabajaban en el sector formal en 1990, en comparación con sólo el 40% de los pobres actuales. Una vez más, los hogares vulnerables se sitúan entre medio, y las tendencias no difieren entre países. También se dan tendencias similares en la localización de la residencia (los hogares de clase media tienen más probabilidades de haber residido en zonas urbanas anteriormente) y el acceso a los servicios como agua y electricidad (los hogares en las clases económicas más altas actualmente ya tenían mejor acceso a servicios básicos hace 15 años). Sin embargo, no hay diferencias en relación al sexo del cabeza de familia.

¿Cuál es el motor de la movilidad ascendente? Para contestar a esta pregunta, estimamos las medidas de la movilidad condicional fuera de la pobreza y hacia la clase media para diversas subpoblaciones utilizando diferentes características iniciales. Esto nos permite decir algo acerca de la importancia que tienen los niveles iniciales de activos y de capacidades en la movilidad ascendente. Destacan unas cuantas ideas innovadoras. Por ejemplo, el sexo no está asociado con diferentes niveles de movilidad. Como señala el Gráfico 4.10, panel a, la única variación en relación al sexo es entre los países.

Sin embargo, la educación es un importante predictor de la movilidad ascendente, tanto fuera de la pobreza como hacia la clase media. Concretamente, de la educación surgen tres mensajes:

- La educación secundaria o universitaria está asociada con mayores probabilidades de movilidad ascendente que la educación primaria (Gráfico 4.10, panel b). Por ejemplo, en Costa Rica, ocho de cada 10 personas originalmente pobres con una educación más alta salieron de la pobreza durante el periodo, comparado con sólo seis de cada 10 para aquellos con educación primaria.
- Estos resultados se constatan en países con diferentes tendencias de movilidad general.

- Aunque sugerente, el gráfico también señala que un título universitario es mucho más importante para entrar en la clase media que para salir de la pobreza. Concretamente, aunque tener más que educación primaria es suficiente para mejorar las probabilidades de salir de la pobreza, la educación universitaria supone un aumento adicional de la probabilidad de acceder a la clase media (más allá del aumento proporcionado por la educación primaria y secundaria).¹³ Por ejemplo, sólo el 20% de los hondureños originalmente vulnerables con educación primaria accedieron a la clase media durante el periodo, frente al 40% entre los que tenían educación secundaria y más del 60% entre los que tenían un título universitario. Podemos asociar estos rendimientos con el perfil de edad/ingresos más pronunciado de aquellos que poseen educación superior, aunque la correlación señala el alto valor de la educación. Una vez más, estas tendencias varían entre países.

Se puede realizar un análisis similar para características relacionadas con el acceso al mercado laboral. Por ejemplo, el Gráfico 4.10, panel c, muestra las medidas de movilidad condicional fuera de la pobreza y hacia la clase media basándose en el sector laboral del cabeza de familia. Como señalan los resultados en relación con la salida de la pobreza, tener acceso al sector formal brinda una pequeña ventaja en relación con aquellos que trabajan en el sector informal en sólo unos pocos países, mientras que en el resto no hay diferencias. En cambio, el acceso al sector formal suele asociarse con probabilidades ligeramente superiores de movilidad ascendente hacia la clase media.¹⁴

Con respecto a la geografía y la movilidad a largo plazo, los resultados también son interesantes, al menos por dos motivos: residir en zonas urbanas está generalmente asociado con niveles más altos de movilidad fuera de la pobreza o hacia la clase media (ver Gráfico 4.10, panel d). Por ejemplo, los hogares que salen de la pobreza en países como

GRÁFICO 4.10 Movilidad ascendente según las características iniciales en América Latina, por país

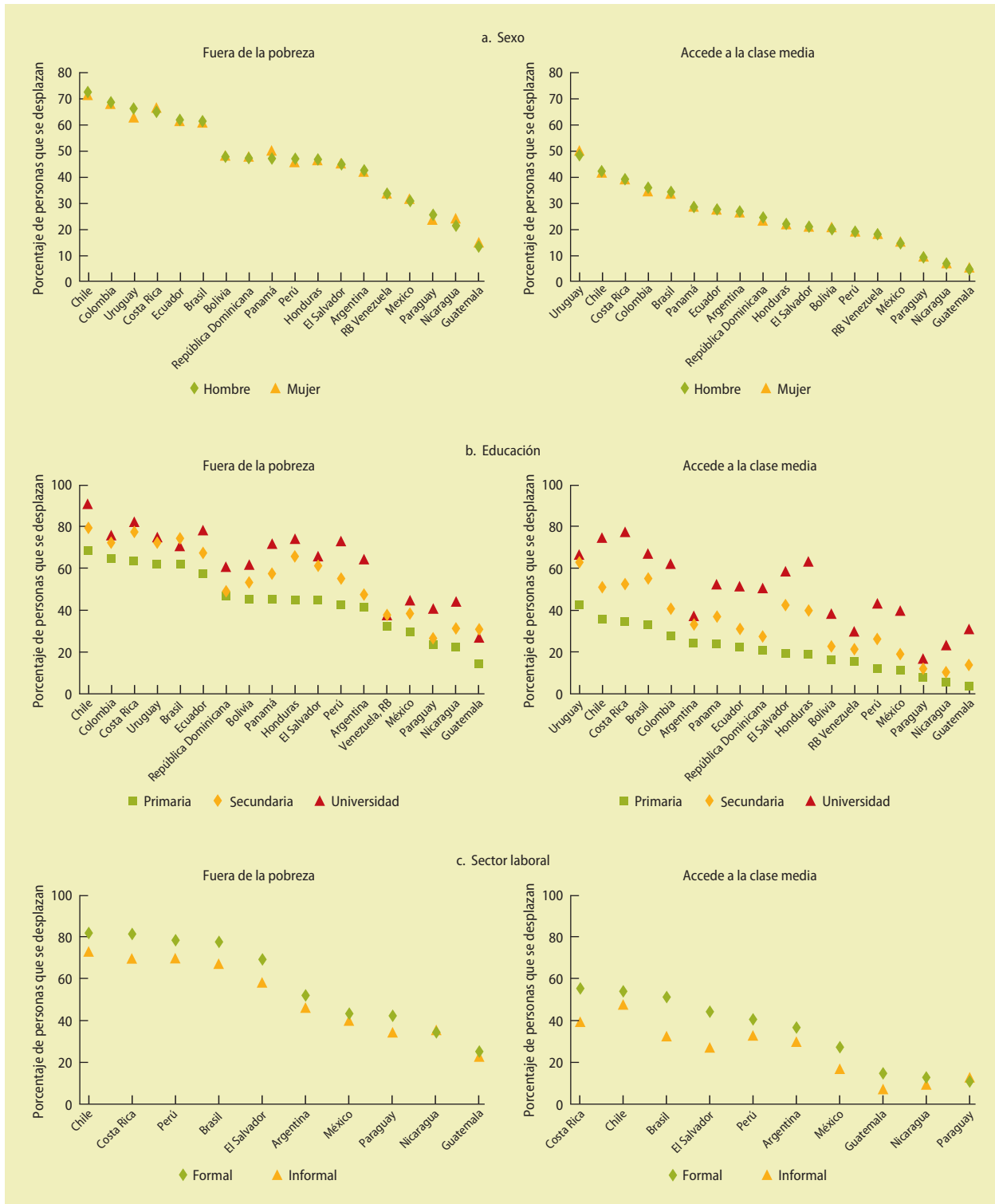
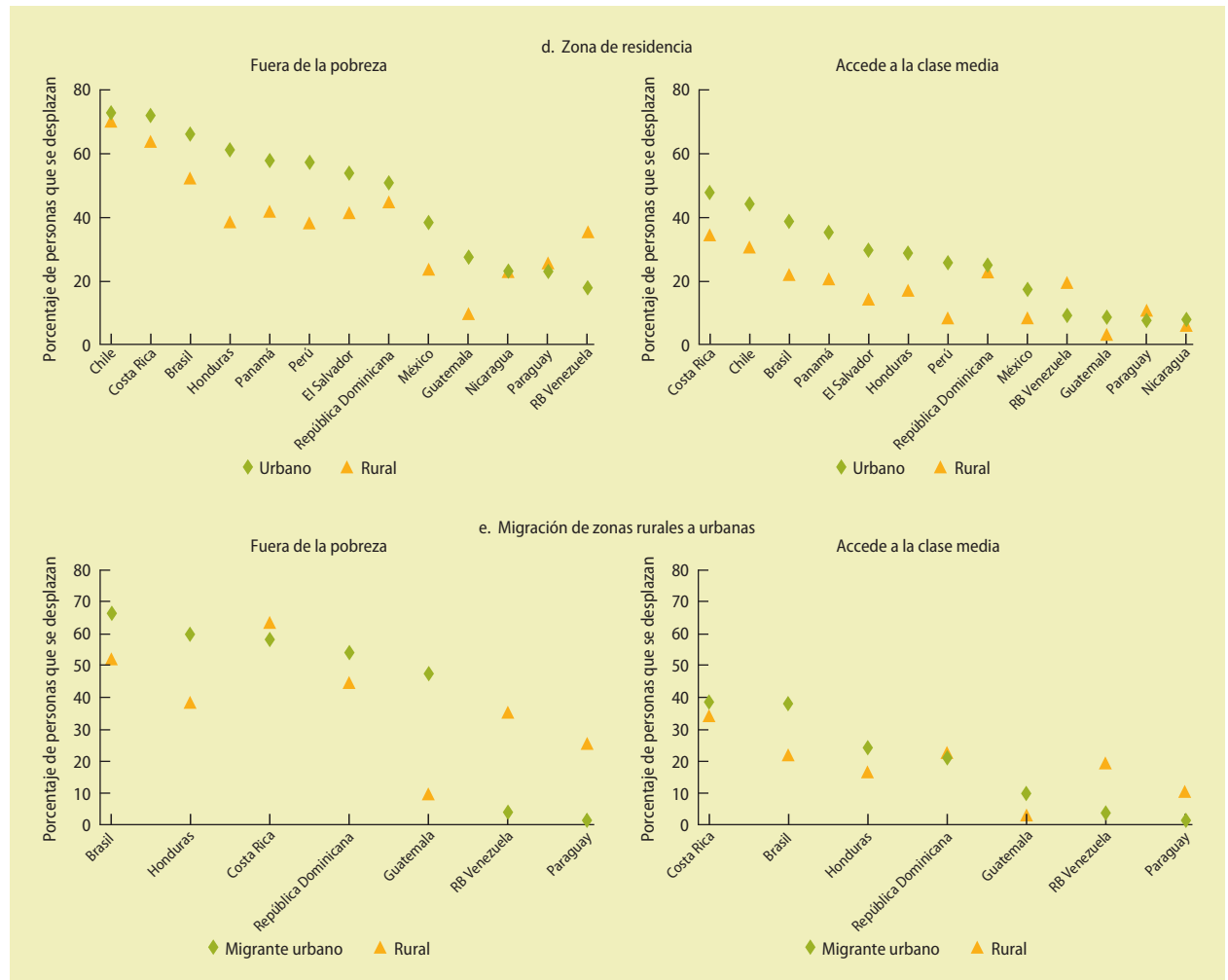


GRÁFICO 4.10 Movilidad ascendente según las características iniciales en América Latina, por país (continúa)



Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

Nota: El gráfico muestra las estimaciones de la cota inferior de la movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* Los paneles de la izquierda muestran el porcentaje de aquellos que eran originalmente pobres y salieron de la pobreza, mientras que los paneles de la derecha muestran la proporción de aquellos que eran originalmente pobres o vulnerables que accedieron a la clase media. Las estimaciones de movilidad dependen de estas características iniciales del cabeza de familia y del hogar: a) sexo (hombre vs. mujer); b) educación (primaria, secundaria, universitaria); c) sector laboral (formal [es decir, que cotizan por una pensión] o informal [es decir, que no cotizan por una pensión]); d) zona de residencia (zona urbana vs. zona rural); e) migración de zonas rurales a urbanas (migrantes recientes que actualmente viven en zonas urbanas vs. personas que viven en zonas rurales). "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC (Socioeconomic Data Base for Latin America and the Caribbean).

Brasil, Honduras, Panamá, Perú o Guatemala tenían hasta un 50% más de probabilidades de lograrlo si residían en zonas urbanas (encontramos tendencias similares entre aquellos hogares que accedieron a la clase media). Los datos en algunos países también nos permiten identificar los recientes

migrantes de zonas rurales a zonas urbanas. En este sentido, comparamos si los hogares que se desplazaron a zonas urbanas en el periodo inicial (15 años antes) tenían más probabilidades de experimentar una movilidad ascendente que aquellos que vivían en zonas rurales. Los resultados parecen señalar

que esto es lo que ocurre, al menos en algunos países. Por ejemplo, los hogares en Brasil, Guatemala y Honduras que migraron a zonas urbanas tenían más probabilidades de salir de la pobreza durante el periodo que aquellos que vivían en zonas rurales (ver Gráfico 4.10, panel e). En la medida en que estos resultados capturan la capacidad de aprovechar las oportunidades locales como un canal de movilidad ascendente, parecen subrayar el rol de las oportunidades económicas y de la geografía.

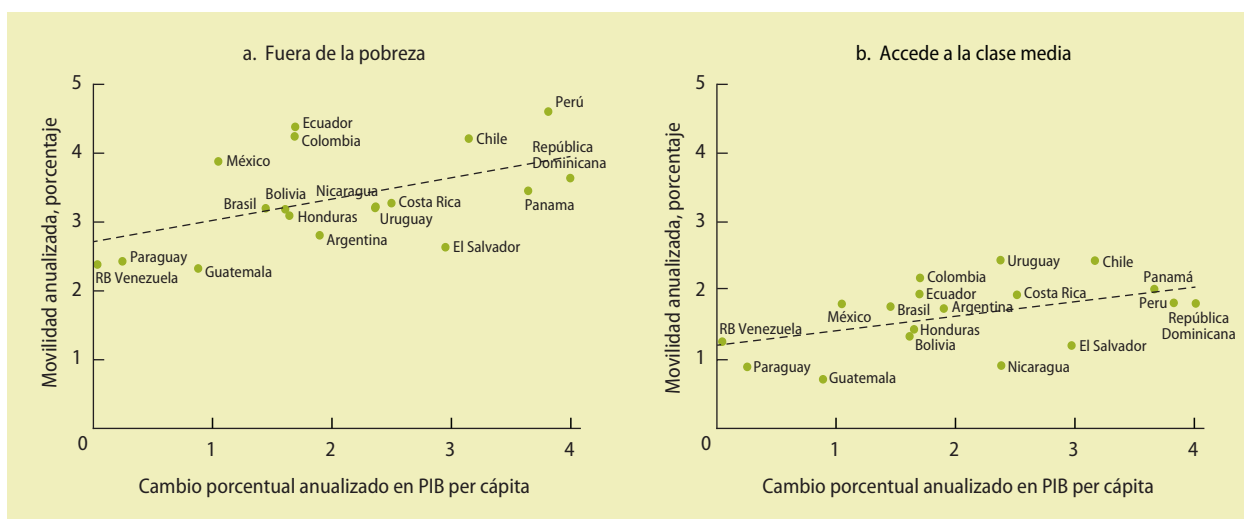
La importancia del crecimiento económico para la movilidad a largo plazo

¿Acaso los países que consiguieron crecer más rápidamente a lo largo del periodo también tienen una movilidad (direccional) más alta? Resulta que sí. A pesar de que es difícil realizar un análisis complejo debido a los requisitos de datos, algunas correlaciones sencillas son relevantes, aunque deberían tomarse con cautela. El Gráfico 4.11 presenta correlaciones

entre la movilidad condicional fuera de la pobreza (panel izquierdo) y hacia la clase media (panel derecho) con tasas de crecimiento del PIB anualizadas en toda la región. Tanto para salir de la pobreza como para acceder a la clase media, hay una fuerte asociación entre las mayores tasas de crecimiento y la mayor movilidad. A pesar de que se trata sólo de una asociación —y no inesperada—, no deja de ser un hallazgo importante.

Un análisis adicional de estos resultados sugiere que gran parte de la correlación anterior está especialmente relacionada con los agitados años 2000. Concretamente, una ventaja del enfoque de panel sintético es que se puede calcular la movilidad para diferentes periodos y diferentes años si hay datos transversales disponibles. Utilizando los datos de SEDLAC y el hecho de que en todos los países de América Latina se han realizado encuestas transversales periódicas desde los años noventa, creamos paneles sintéticos que abarcan periodos de cinco años en los años noventa y 2000. A pesar de que este análisis se desvía del enfoque general del capítulo

GRÁFICO 4.11 El crecimiento del PIB como un factor clave de la movilidad ascendente en América Latina



Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean) e Indicadores del Desarrollo mundial (WDI), del Banco Mundial.

Nota: El gráfico muestra las estimaciones de la cota inferior de la movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* El panel a muestra la correlación entre la tasa anualizada del crecimiento del PIB y el porcentaje anualizado de aquellos que eran originalmente pobres que salieron de la pobreza. El panel b muestra la correlación entre la tasa anualizada del crecimiento del PIB y el porcentaje anualizado de aquellos que eran originalmente pobres o vulnerables que accedieron a la clase media. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC (Socioeconomic Data Base for Latin America and the Caribbean). Las líneas discontinuas muestran la estimación de mínimos cuadrados ordinarios.

sobre la movilidad a largo plazo, nos permite comparar las tendencias de movilidad entre las dos décadas.

Destacan dos resultados. En primer lugar, en la gran mayoría de países de América Latina, la década de 2000 tuvo niveles de movilidad más altos que en los años noventa. Por ejemplo, el 30% de las personas en Uruguay cambiaron de nivel económico en los años 2000, en comparación con sólo el 10% en los años noventa (ver Gráfico 4.12). En el otro extremo, países como Nicaragua experimentaron una movilidad similar cada década (aproximadamente un 20% por década).

En segundo lugar, incluso en aquellos países donde la movilidad general es similar en las dos décadas, una distinción más profunda entre movilidad descendente y ascendente revela que las dos décadas fueron, en realidad, muy diferentes. Como muestra el Gráfico 4.13, los años 2000 fueron un periodo de brusca movilidad ascendente (paneles a y c) y muy poca movilidad descendente (paneles b y d). En cambio, los años noventa exhibieron niveles mucho más bajos de movilidad ascendente y, a la vez, niveles más altos de movilidad descendente.

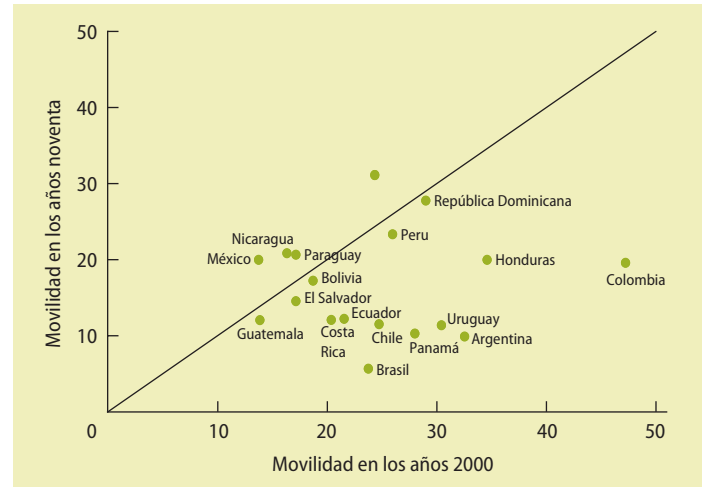
Más allá del crecimiento: la movilidad, las políticas y los mercados laborales

¿Está la movilidad a largo plazo relacionada únicamente con el crecimiento? Varios análisis adicionales señalan que las políticas tienen un importante rol que jugar en la configuración de la movilidad a largo plazo. Para investigar esto, observamos la correlación entre la movilidad condicional para salir de la pobreza y acceder a la clase media y los cambios (a lo largo del mismo periodo) de indicadores y políticas clave para cada país. El análisis tiene en cuenta el rol del crecimiento del PIB con la idea de analizar, hasta donde sea posible, si los cambios en estas probabilidades de movilidad condicional están asociados con cambios en las políticas y otras características relevantes, más allá de la importancia del crecimiento.

Por ejemplo, cuando observamos la movilidad y los cambios en la desigualdad (medidos

GRÁFICO 4.12 Movilidad por década en América Latina, años noventa vs. años 2000

Porcentaje de población que cambia de nivel económico



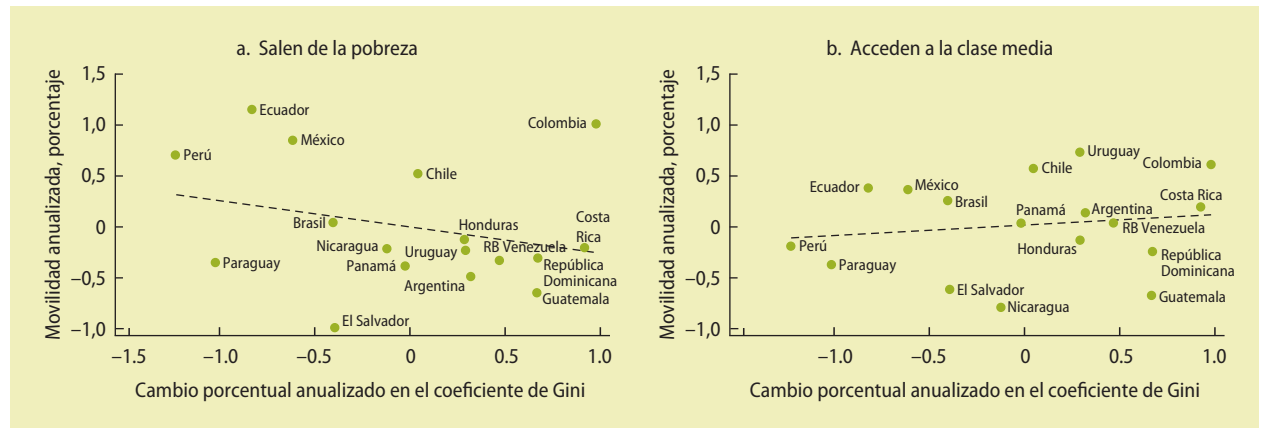
Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

Nota: Los años varían según los países. El gráfico muestra las estimaciones de la cota inferior de la movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* (2011). En cada década, los periodos abarcan cerca de cinco años. El nivel económico se refiere a pobres, vulnerables y clase media. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean. La línea continua representa la línea de 45 grados.

por el coeficiente de Gini), descubrimos una tendencia interesante: hay una fuerte y negativa asociación entre la movilidad para salir de la pobreza y el aumento de la desigualdad, lo cual indica que la movilidad fue más alta para aquellos países que consiguieron disminuir la desigualdad (ver Gráfico 4.14). Aun así, un aumento de la desigualdad está correlacionado débil y positivamente con la movilidad ascendente hacia la clase media. A pesar de las advertencias que pesan sobre ellas, estas correlaciones sugieren un beneficio potencial de las políticas que reducen la desigualdad porque podrían influir de manera diferencial en distintas partes de la distribución.

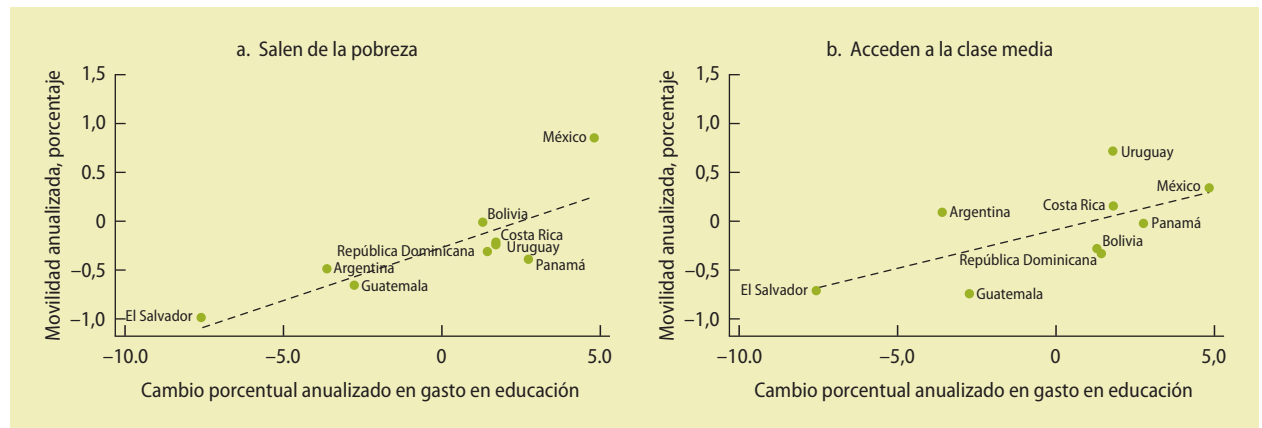
En términos de políticas, analizamos si las diferentes políticas están correlacionadas con niveles más altos de movilidad ascendente. Como medida aproximada de las diferentes políticas, usamos los cambios anualizados del peso relativo en el PIB de los distintos tipos de gastos gubernamentales. Una vez

GRÁFICO 4.14 La movilidad ascendente y la desigualdad en América Latina: ¿se compensan?



Fuente: Datos de SEDLAC (*Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*) e Indicadores del Desarrollo mundial (WDI).
 Nota: Los paneles muestran la correlación entre los cambios *anualizados* en la desigualdad (medida utilizando el coeficiente de Gini) estimada a partir de encuestas transversales que corresponden a los periodos específicos para cada país usado en los paneles sintéticos y (panel a) el porcentaje anualizado de aquellos que eran originalmente pobres que salieron de la pobreza, y (panel b) el porcentaje anualizado de aquellos que eran originalmente pobres o vulnerables que accedieron a la clase media. El gráfico muestra las estimaciones de la cota inferior de la movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* Todos los valores representados proceden de regresiones que controlan por el crecimiento anualizado del PIB. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = *Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*. Las líneas discontinuas muestran la estimación de mínimos cuadrados ordinarios.

GRÁFICO 4.15 Los gastos en educación y la movilidad ascendente en América Latina

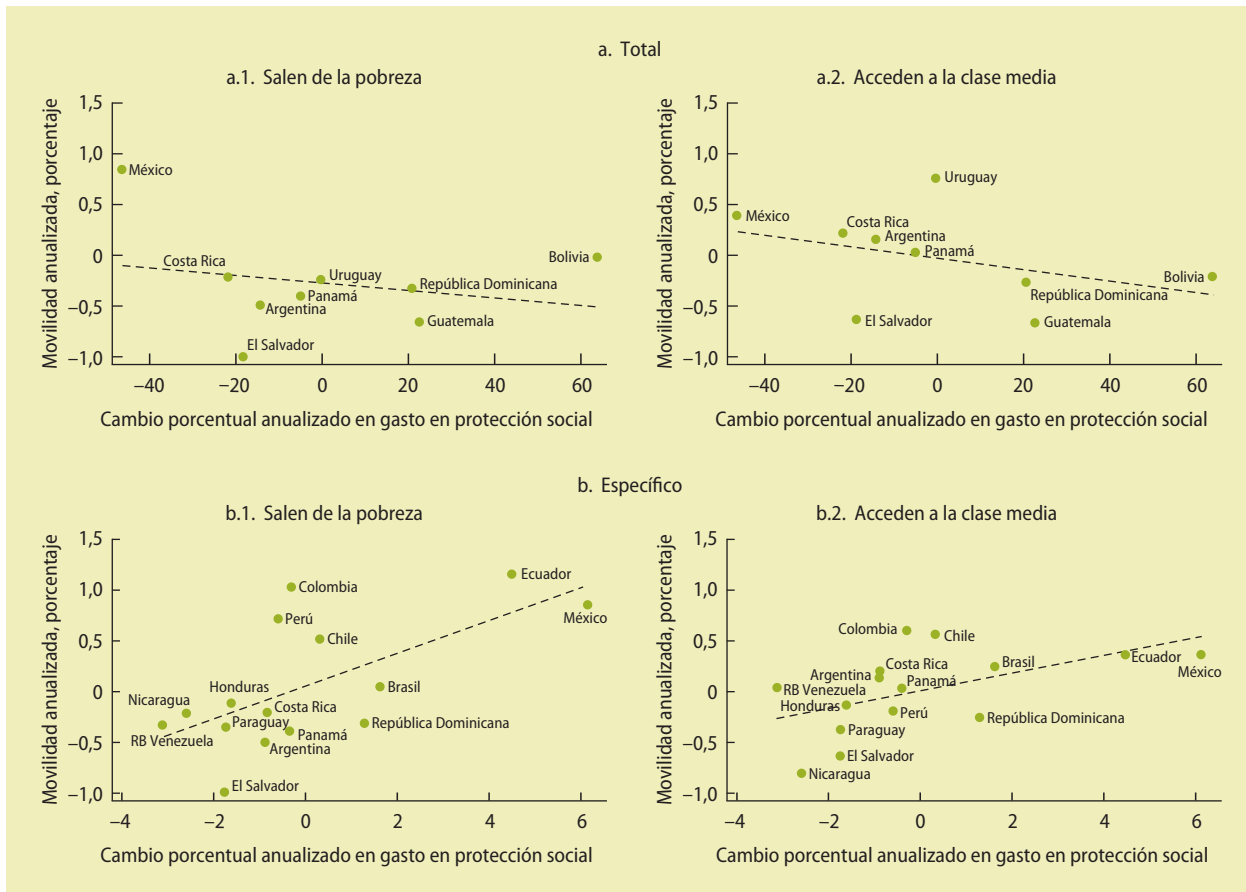


Fuente: Datos de SEDLAC (*Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*) e Indicadores del Desarrollo mundial (WDI).
 Nota: El gráfico muestra las estimaciones de movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* (2011). El panel a muestra la correlación entre los cambios *anualizados* en el gasto público en educación y el porcentaje *anualizado* de los que eran originalmente pobres y salieron de la pobreza. El panel b muestra el porcentaje *anualizado* de los que eran originalmente pobres o vulnerables y accedieron a la clase media. Todos los valores representados proceden de regresiones que controlan por el crecimiento anualizado del PIB. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = *Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*. Las líneas discontinuas muestran la estimación del mínimo cuadrado ordinario.

en el sector informal). En ese sentido, aunque esos sistemas pueden ser fundamentales para reducir la movilidad descendente, no parecen contribuir a la movilidad ascendente.

Cabe destacar que, cuando el análisis se centra en intervenciones específicas (ver

Gráfico 4.16, panel b) —y, concretamente, en las transferencias condicionales de efectivo (medidas por medio del cambio anualizado en el tamaño de los programas como porcentaje de los pobres a lo largo del periodo que estudiamos)—, encontramos una fuerte reversión

GRÁFICO 4.16 Los gastos de protección social totales y específicos y la movilidad ascendente en América Latina

Fuente: Datos de SEDLAC (*Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*) e Indicadores del Desarrollo mundial (*WDI*) y bases de datos del International Food Policy Research Institute (IFPRI) Statistics of Public Expenditure for Economic Development (SPEED).

Nota: El panel a muestra la correlación entre el gasto *anualizado* en protección social y la movilidad ascendente *anualizada*. El panel b muestra la correlación entre el porcentaje *anualizado* de pobres que recibían transferencias condicionadas de efectivo y la movilidad ascendente *anualizada*. El gráfico muestra las estimaciones de la cota inferior de la movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* (2011). Todos los valores representados proceden de regresiones que controlan por el crecimiento anualizado del PIB. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = *Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*. Las líneas discontinuas muestran la estimación de mínimos cuadrados ordinarios.

de los resultados anteriores: los países que aumentaron la cobertura del programa a lo largo del periodo tienen significativamente más probabilidades de haber mejorado la probabilidad de movilidad ascendente, tanto para salir de la pobreza como para acceder a la clase media. Sin embargo, una vez más, no se trata de una relación causal, si bien da a entender la importancia potencial de las intervenciones específicas para estimular la movilidad ascendente.

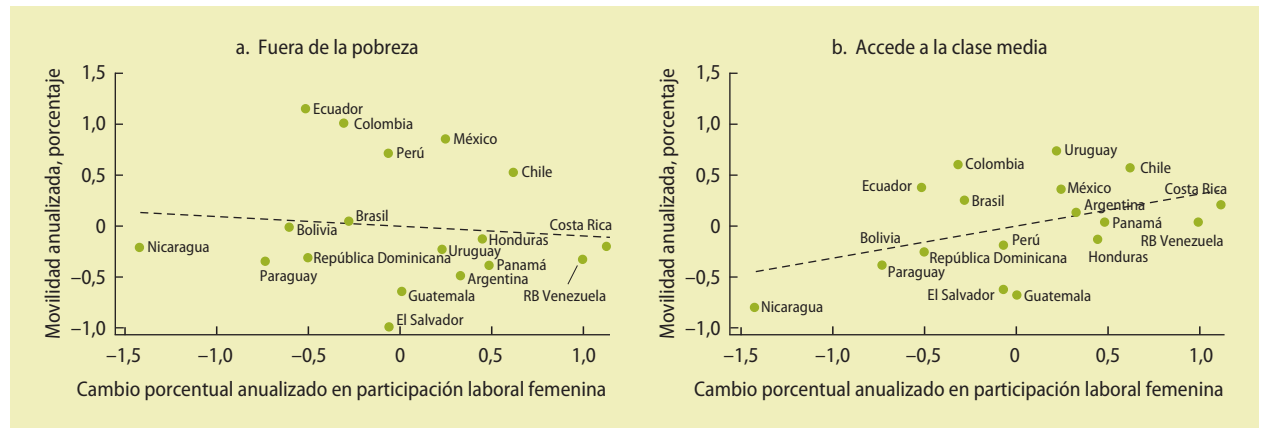
También analizamos el rol de los mercados laborales en el fomento de la movilidad.

Concretamente, nos centramos en el rol de la participación de la mujer en el mercado laboral y la informalidad. En el caso de la participación laboral femenina, en las dos últimas décadas se ha observado una incorporación importante de las mujeres a la población activa de la región. Un estudio reciente sugiere que más de 70 millones de mujeres se incorporaron a la población activa desde los años ochenta (Chioda 2011). En este sentido, analizamos si esta incorporación está relacionada con la movilidad. Los resultados son variados. En primer lugar,

en relación con el abandono de la pobreza, no hay pruebas de correlación alguna con el aumento de la participación laboral femenina (ver Gráfico 4.17). En cambio, parece haber apoyo (como mínimo, un apoyo menos débil) a la idea de que los aumentos de mujeres en la población activa están positivamente asociados con el acceso a la clase

media. Por último, con respecto a los cambios en las tasas de informalidad a nivel de país, los resultados no muestran correlación alguna con la movilidad, lo que sugiere que un crecimiento más rápido del sector formal en algunos países no está necesariamente asociado con una mayor movilidad a largo plazo (ver Gráfico 4.18).

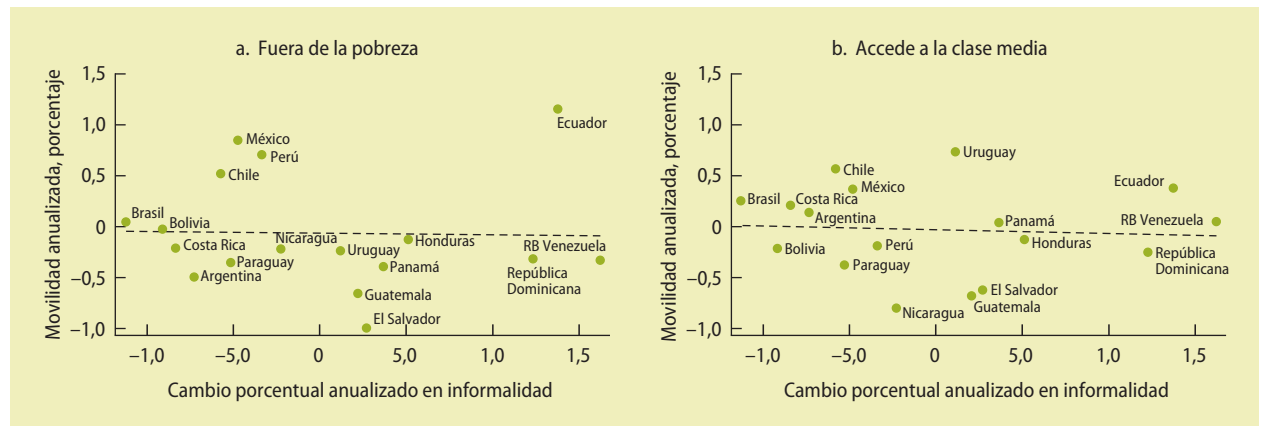
GRÁFICO 4.17 La participación laboral femenina y la movilidad ascendente en América Latina



Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean)

Nota: El gráfico muestra las estimaciones de la cota inferior de la movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* (2011). El panel a muestra la correlación entre el cambio *anualizado* en la participación laboral femenina y el porcentaje *anualizado* de los originalmente pobres que salieron de la pobreza. El panel b muestra la correlación entre el cambio *anualizado* en la participación laboral femenina y el porcentaje *anualizado* de aquellos que eran originalmente pobres o vulnerables y accedieron a la clase media. Todos los valores representados proceden de regresiones que controlan por el crecimiento anualizado del PIB. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean. Las líneas discontinuas muestran la estimación de mínimos cuadrados ordinarios.

GRÁFICO 4.18 La informalidad y la movilidad ascendente en América Latina



Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean)

Nota: El gráfico muestra las estimaciones de la cota inferior de la movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* (2011). El panel a muestra la correlación entre el cambio *anualizado* en la informalidad y el porcentaje *anualizado* de los originalmente pobres que salieron de la pobreza. El panel b muestra la correlación entre el cambio *anualizado* en informalidad y el porcentaje *anualizado* de los originalmente pobres o vulnerables que accedieron a la clase media. Todos los valores representados proceden de regresiones que controlan por el crecimiento anualizado del PIB. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean. Las líneas discontinuas muestran la estimación de mínimos cuadrados ordinarios.

Conclusiones

Este capítulo ha analizado la movilidad intrageneracional direccional. Dado que nos interesan los movimientos a largo plazo, construimos paneles sintéticos basados en dos o más encuestas transversales para superar el problema de datos de panel a largo plazo en la región. Así, esta metodología permite analizar la dinámica a largo plazo y obtener estimaciones de movilidad para 18 países de la región a lo largo de los dos últimos decenios. Los principales resultados son los siguientes:

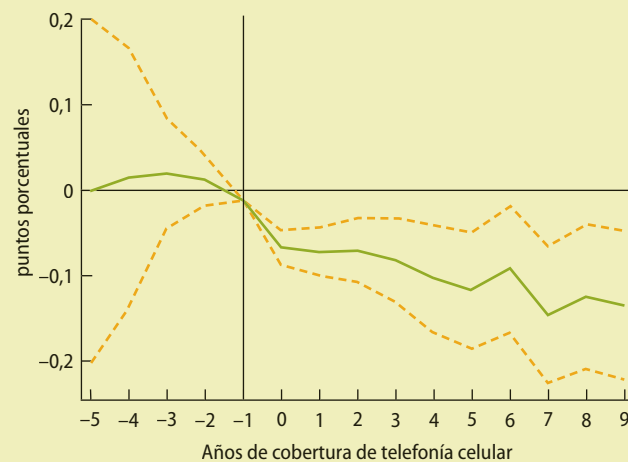
- América Latina ha experimentado una drástica movilidad en los últimos dos decenios. De cada 100 latinoamericanos, 43 han cambiado de nivel económico durante el periodo. Hay considerablemente más movilidad ascendente que descendente: de cada 43 personas que cambiaban de nivel económico, 23 salían de la pobreza y 18 accedían a la clase media, mientras que sólo dos empeoraban. Y, a pesar de los altos niveles de movilidad, más de uno de cada cinco latinoamericanos siguieron siendo crónicamente pobres a lo largo de todo el periodo. Estas tendencias varían entre los países.
- Esta movilidad fue especialmente pronunciada en la parte inferior de la distribución. A pesar de que los ingresos medios generales aumentaron en US\$3 PPP al día (o casi un 90% durante este periodo) en toda la región, los ingresos de los originalmente pobres se duplicaron (un aumento de US\$1,8), mientras que el aumento fue del 81% (US\$4,9) para los originalmente vulnerables y del 64% (US\$11,3) para aquellos que originalmente estaban en la clase media.
- A pesar de que los pobres se están desplazando hacia arriba (la mitad de los que eran originalmente pobres han salido de la pobreza), en promedio no acceden a la clase media sino que permanecen vulnerables ante la pobreza. Sólo el 5% de los que salen de la pobreza acceden a la clase media. En realidad, de cada 10 personas que accedieron a la clase media, sólo una era originalmente pobre. En cambio, el número de aquellos que accedieron a la clase media desde el grupo de los vulnerables era más alto que el número de los que siguieron siendo vulnerables, una tendencia que demuestra una movilidad ascendente considerable hacia la clase media.
- A pesar de los bajos niveles de movilidad descendente a largo plazo obtenidos utilizando la estimación más conservadora, las estimaciones alternativas (menos conservadoras) que utilizan los paneles sintéticos de la cota superior revelan que la movilidad descendente es preocupante, incluso a largo plazo. Utilizando estas estimaciones, el análisis sugiere que hasta el 13% de los originalmente no pobres cayeron en la pobreza. Este resultado apoya la idea de que analizar las opciones de las políticas para disminuir la movilidad descendente a largo plazo para los vulnerables (pero no para los pobres) puede ser una importante orientación para el trabajo futuro.
- A nivel individual hay varios factores cuya relación con la movilidad es importante. Por ejemplo, la educación es un fuerte predictor de la movilidad ascendente, tanto para salir de la pobreza como para acceder a la clase media. Esto es especialmente cierto en el caso de la correlación entre los títulos universitarios y el acceso a la clase media, lo que ilustra el gran valor otorgado a la educación. Con respecto al acceso al mercado laboral, tener acceso al sector formal sólo proporciona una pequeña ventaja sobre aquellos en el sector informal en unos pocos países, mientras que en el resto no hay diferencias. En cambio, el acceso al sector formal normalmente está asociado con probabilidades ligeramente mayores de movilidad ascendente hacia la clase media. Por último, los hogares que se mudaron a zonas urbanas tenían más probabilidades de experimentar la movilidad ascendente que aquellos que vivían (o permanecían) en zonas rurales, lo cual destaca el rol de las oportunidades económicas y la geografía.
- El crecimiento económico sostenido tiene importancia para la movilidad a largo

RECUADRO 4.3 “Conectando” con la movilidad a largo plazo: ¿Los teléfonos celulares han mejorado la movilidad en el Perú rural?

Beuermann y Vakis (en prensa) estiman los efectos en la pobreza de la expansión del teléfono celular a lo largo de los últimos 15 años. Beuermann y Vakis estudian el momento de la llegada de la cobertura de teléfono celular al nivel de la aldea en el Perú rural, lo que les permite analizar causalmente si es más baja la pobreza extrema en los pueblos que recibieron cobertura temprana de telefonía celular. Sus principales conclusiones son sorprendentes: la expansión de la telefonía celular aumenta el consumo real de los hogares en un 11% y disminuye la pobreza extrema en más de cinco puntos porcentua-

les (ver Gráfico R4.3.1). Estos beneficios aumentaron a lo largo del tiempo: los pueblos que recibían cobertura de telefonía nueve años antes tenían tasas de extrema pobreza de casi 15 puntos porcentuales menos que las de las aldeas que no tenían cobertura de telefonía celular. Es igualmente importante señalar que esos beneficios parecen haber sido compartidos por todos los hogares en los pueblos, independientemente de la propiedad de un teléfono celular, lo cual sugiere que hay fuertes efectos secundarios y oportunidades para la igualdad.

GRÁFICO R4.3.1 Los efectos de la cobertura de telefonía celular en la extrema pobreza en el Perú rural



Fuente: Beuermann y Vakis, de próxima publicación.

Nota: El gráfico muestra las estimaciones de dobles diferencias a nivel de pueblo (e intervalos de confianza) de la reducción adicional de la extrema pobreza que se puede atribuir a la llegada de la cobertura de telefonía celular en un pueblo como una función de los años desde su llegada.

plazo. Tanto para salir de la pobreza como para acceder a la clase media, los países con tasas de crecimiento más altas a lo largo del periodo están íntimamente asociados con una mayor movilidad. Esto es especialmente relevante cuando se compara la movilidad en los años noventa (un periodo de resultados diversos de crecimiento) con la de los años 2000 (un

periodo de alto crecimiento sostenido para gran parte de la región). Así pues, ¡el crecimiento favoreció a los pobres!

- La movilidad a largo plazo no sólo tiene que ver con el crecimiento. También está relacionada con la estabilidad macroeconómica y la política social. Por ejemplo, en los países que disminuyeron la inflación o la desigualdad del ingreso se

observa una relación más marcada con la movilidad para salir de la pobreza. De la misma manera, los países que aumentaron el gasto en educación durante el periodo exhibieron mayores niveles de movilidad ascendente, tanto para salir de la pobreza como para acceder a la clase media. En materia de protección social, aunque los aumentos en el gasto total de protección social no están asociados con la movilidad, los aumentos en las intervenciones específicas como los programas de transferencias condicionadas de efectivo están asociadas con la movilidad ascendente.

- Con respecto a los resultados del mercado laboral, estos son diversos. En cuanto a

la participación laboral femenina, no hay evidencia de correlación alguna entre la incorporación de las mujeres al mercado laboral y la movilidad entre los pobres. El análisis tampoco muestra una correlación entre la movilidad y el crecimiento del sector formal, lo que indica que en los países donde el sector formal creció más rápidamente la movilidad a largo plazo no fue necesariamente mayor. En cambio, parece haber apoyo (como mínimo, un apoyo menos débil) a la idea de que las incorporaciones de las mujeres a la población activa están positivamente relacionadas con el acceso a la clase media.

Nota Técnica 4.1***Paneles sintéticos que utilizan datos transversales repetidos***

Esta sección resume la técnica propuesta por Dang *et al.* (2011) para estimar la movilidad intrageneracional convirtiendo dos o más olas de datos transversales en un panel sintético. Se estima un modelo del ingreso (o del consumo) a partir de los datos transversales del año K, utilizando una especificación que incluye sólo las covariantes que no varían con el tiempo.^a Luego, las estimaciones de los parámetros de este modelo se aplican a los mismos regresores que no varían con el tiempo procedentes de datos de corte transversal del año L para predecir el ingreso para los hogares del año L en el año K, creando así un “panel sintético”. El análisis de la movilidad se puede llevar a cabo basándose en los hogares del año L y utilizando su ingreso real observado en el año L junto con el ingreso previsto del año K.

Formalmente, supongamos que tenemos dos olas de encuestas transversales (denominadas ola 1 y ola 2). Llamamos y_{it} al logaritmo de los ingresos o el consumo (donde $t = 1, 2$) per cápita de la familia i en la ola t y llamamos z al umbral de la pobreza. Nos interesa estimar: a) el porcentaje de familias que eran pobres en la primera ola de la encuesta y que para la segunda ola habían escapado de la pobreza ($\Pr(y_{i2} > z | y_{i1} < z)$) o seguían en ella ($\Pr(y_{i2} < z | y_{i1} < z)$); y b) el porcentaje de hogares no pobres en la primera ola del estudio que se convirtieron en pobres ($\Pr(y_{i2} < z | y_{i1} > z)$) o siguieron siendo no pobres ($\Pr(y_{i2} > z | y_{i1} > z)$) en la segunda ola. Esta tarea no puede llevarse a cabo directamente utilizando encuestas transversales repetidas porque todos los hogares son entrevistados sólo una vez, ya sea en la primera o en la segunda ola del estudio.

Sin embargo, sí podemos estimar la relación entre el ingreso y las características que no varían con el tiempo en cada ola:

$$y_{it} = \beta'_t x_{it} + \varepsilon_{it} \quad t = 1, 2 \quad (\text{T4.1a})$$

donde x_{it} es un vector de las características que no varían con el tiempo (o características que pueden ser fácilmente recordadas de una ola a otra) del hogar i en la ola t del estudio y ε_{it} es un término de error. Si usamos observaciones de la segunda ola, podemos predecir el consumo de la primera ola (\hat{y}_{i1}^2) empleando el mismo vector de características retrospectivas que no

varían con el tiempo (x_{i1}^2) y las estimaciones de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) de la primera ola de los parámetros $\hat{\beta}_1$, de los hogares entrevistados en la segunda ola. Ya que no conocemos la correlación empírica entre el término de error entre las dos olas, las estimaciones de las *cotas inferior y superior* de la movilidad se derivan utilizando dos grupos diferentes de supuestos acerca de la correlación.

Concretamente, Lanjouw *et al.* (2011) sostienen que la correlación entre los dos términos de error probablemente será no negativa.^b Por lo tanto, si suponemos una correlación 0 entre los términos de error entre la primera y segunda ola, Lanjouw *et al.* (2011) proponen predecir el ingreso de la primera ola seleccionando aleatoriamente y con reemplazo cada hogar y de la segunda ola a partir de la distribución empírica de las estimaciones de los residuos de la primera ola (llamadas $\tilde{\varepsilon}_{i1}^2$), de la siguiente manera:

$$\hat{y}_{i1}^{2U} = \hat{\beta}'_1 x_{i1}^2 + \tilde{\varepsilon}_{i1}^2. \quad (\text{T4.1b})$$

La ecuación (T4.1b) nos permite obtener estimaciones de los movimientos hacia dentro y fuera de la pobreza, por ejemplo, el porcentaje de hogares pobres en la primera ola que salieron de la pobreza en la segunda ola es:

$$\Pr(y_{i2}^2 > z | \hat{y}_{i1}^{2U} < z). \quad (\text{T4.1c})$$

Dado que hacemos selecciones aleatorias de la distribución empírica de los errores estimados, tenemos que repetir el procedimiento R veces y usar el promedio de la ecuación (T4.1c) para calcular los movimientos hacia dentro y fuera de la pobreza. Sin embargo, es muy probable que la correlación entre los términos de error sea positiva. Al no suponer ninguna correlación, la ecuación (T4.1c) proporcionará una estimación de la cota superior de la movilidad hacia dentro y hacia fuera de la pobreza. Dang *et al.* (2011) también proponen estimar una cota inferior de la movilidad, ahora suponiendo una correlación positiva perfecta entre los términos de error. En este caso concreto, las estimaciones de los residuos de la segunda ola ($\hat{\varepsilon}_{i2}^2$) se pueden utilizar directamente para predecir el ingreso de la primera ola de la siguiente manera:

a. El análisis presentado en este capítulo se basa en la muestra de hogares cuyos responsables tienen entre 25 y 65 años. Los resultados han sido ponderados con pesos muestrales al nivel del hogar.

b. La correlación entre los términos de error será diferente de cero en dos casos: a) el término de error incluye un efecto fijo individual, y b) las perturbaciones del consumo persisten a lo largo del tiempo. Lanjouw *et al.* (2011) sostienen que la correlación entre los términos de error será casi seguramente positiva si se cumple la condición b). En su estudio, que utiliza datos de Vietnam e Indonesia, presentan pruebas empíricas a favor de este supuesto.

Nota Técnica 4.1 *Paneles sintéticos que utilizan datos transversales repetidos* (continúa)

$$\hat{y}_{i1}^{2L} = \hat{\beta}'_1 x_{i1}^2 + \hat{\varepsilon}_{i2}^2. \quad (\text{T4.1d})$$

La ecuación (T4.1d) nos permite obtener estimaciones de la cota inferior de los movimientos hacia dentro y fuera de la pobreza. Por ejemplo, el porcentaje de hogares pobres en la primera ola que salió de la pobreza en la segunda ola es:

$$\Pr(y_{i2}^2 > z | \hat{y}_{i1}^{2L} < z). \quad (\text{T4.1e})$$

Dado que no nos basamos en la distribución empírica de los errores estimados, no tenemos que repetir el procedimiento R veces como en el enfoque de la cota superior. En realidad, este último enfoque proporciona una clara subestimación de la verdadera movilidad porque utiliza términos de error específicos de los hogares (en este ejemplo, de la segunda ola). En otras palabras, dado que la movilidad se estima para dos olas de datos en las que el mismo término de perturbación se aplica a ambas medidas de consumo, la medida de movilidad de la cota inferior ha sido

“purgada” de los errores de medición clásicos y, por lo tanto, proporciona una estimación de la cota inferior de la movilidad “verdadera”. Por esto, mencionamos estas estimaciones en el informe: nos permiten una estimación más conservadora de las tendencias de movilidad.

Cualquier nueva metodología tendría poco sentido si no se validase, sobre todo en un contexto de interés. Cruces *et al.* (2011) llevan a cabo una validación de este enfoque implementando una amplia gama de análisis de sensibilidad y pruebas de robustez en tres países en América Latina donde hay disponibles datos de panel de diferentes periodos (Chile, Nicaragua y Perú). Los autores usan dos olas de datos transversales y demuestran que la metodología da buenos resultados en la predicción de la movilidad real hacia dentro y fuera de la pobreza; la movilidad verdadera se sitúa entre los dos extremos la mayor parte del tiempo, y los resultados son robustos a pruebas adicionales. El Recuadro T4.1 resume las principales conclusiones del artículo.

RECUADRO T4.1 Validación del enfoque para el caso de América Latina

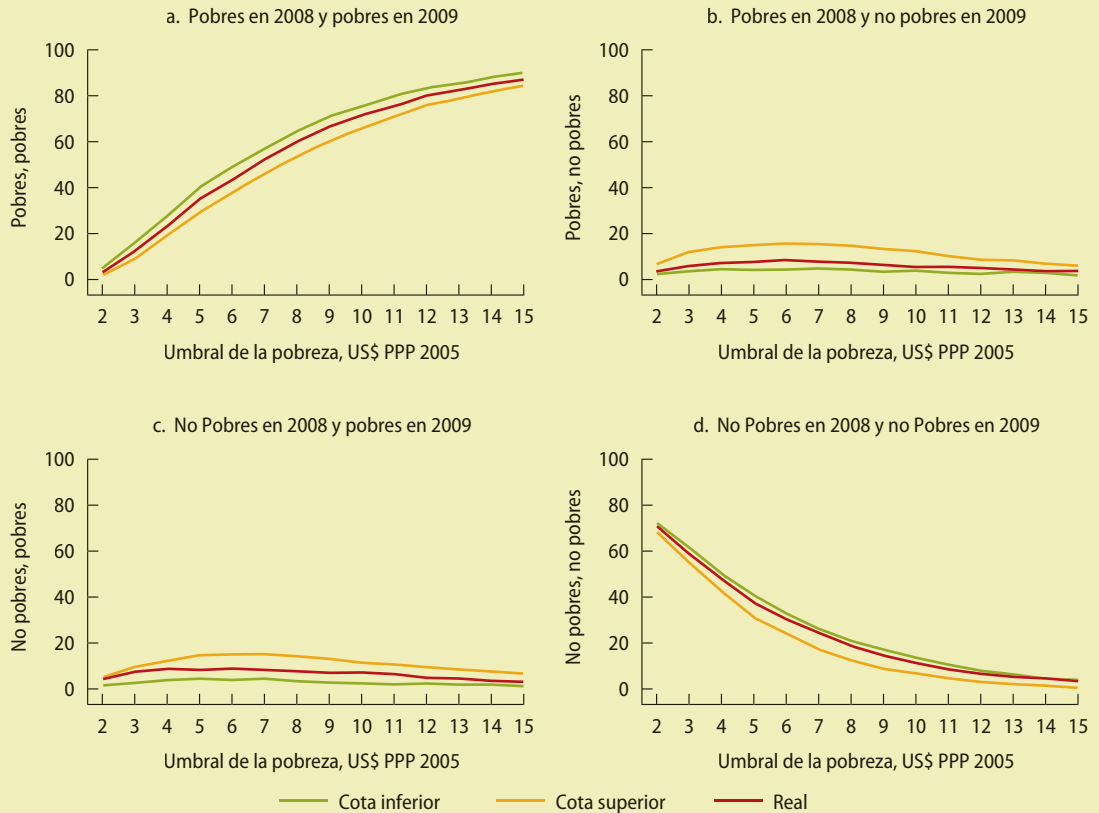
En un artículo reciente, Cruces *et al.*, (2011) validan el enfoque del panel sintético en tres entornos diferentes en América Latina donde también existen datos de panel (Chile, Nicaragua y Perú). Esto permite a los autores comparar verdaderas estimaciones de panel de movilidad intrageneracional (obtenidas utilizando las tres bases de datos de panel) con las estimaciones de movilidad basadas en el enfoque de panel sintético de Dang *et al.* (2011). En el proceso, llevan a cabo diversos ajustes y evalúan cuán bien funciona el procedimiento.

Los resultados son alentadores: la metodología da buenos resultados en la predicción de una gama de medidas de la movilidad en los tres entornos, sobre todo en los casos donde se pueden estimar las especificaciones más ricas del modelo. Por ejemplo, las estimaciones para las transiciones de movilidad

hacia dentro y fuera de la pobreza o de la clase media en general, y para un conjunto diverso de subgrupos son asombrosamente similares (tales como hogares dirigidos por mujeres, hogares situados en zonas urbanas, y niveles educativos de la persona responsable del hogar). Los resultados también son robustos a definiciones alternativas de umbrales (ver Gráfico T4.1 del Recuadro). Más importante aún, la técnica tiene resultados igual de buenos para predecir patrones de movilidad a corto y largo plazo y es robusta a un amplio conjunto de pruebas adicionales de “estrés” y sensibilidad. En ese sentido, el artículo ofrece sólidas validaciones empíricas para aplicar el enfoque en entornos donde no hay datos de panel, ampliando este trabajo a los 18 países en América Latina, como hacemos aquí.

Nota Técnica 4.1 (continúa)

BOX GRÁFICO RECUADRO T4.1 Dinámica de la pobreza: datos de panel sintéticos vs. datos de panel reales para los umbrales de la pobreza alternativos en Perú, 2008 y 2009



Fuente: Cruces et al. 2011

Nota: Los resultados se limitan a la muestra del panel de hogares cuyas cabezas de familia tienen entre 25 y 65 años. Los resultados están ponderados utilizando pesos de encuestas al nivel del hogar. Las estimaciones de la cota superior se basan en 50 repeticiones.

Anexo 4.1

Datos utilizados para las estimaciones de la movilidad intrageneracional

CUADRO A4.1 Bases de datos usadas y cobertura por país

País	Base de datos	Primer año	Último año	Cobertura
Argentina	Encuesta Permanente de Hogares	1994	2009	Urbana 31 ciudades
Bolivia	Encuesta Continua de Hogares	1992	2007	Nacional
Brasil	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicilios	1990	2009	Nacional
Chile	Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional	1992	2009	Nacional
Colombia	Gran Encuesta Integrada de Hogares	1992	2008	Nacional
Costa Rica	Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples	1989	2009	Nacional
República Dominicana	Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo	1996	2009	Nacional
Ecuador	Encuesta de Empleo, Desempleo y Subempleo	1995	2009	Nacional
El Salvador	Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples	1991	2008	Nacional
Guatemala	Encuesta Nacional de Condiciones de Vida	2000	2006	Nacional
Honduras	Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples	1994	2009	Nacional
México	Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares	2000	2008	Nacional
Nicaragua	Encuesta Nacional de Medición de Vida	1998	2005	Nacional
Panamá	Encuesta de Hogares	1995	2009	Nacional
Paraguay	Encuesta Permanente de Hogares	1999	2009	Nacional
Perú	Encuesta Nacional de Hogares	1999	2009	Nacional
Uruguay	Encuesta Continua de Hogares	1989	2009	Nacional
RB Venezuela	Encuesta de Hogares Por Muestreo	1992	2006	Nacional

Anexo 4.2

Estimaciones de movilidad intrageneracional regionales y por país, y descomposición mediante paneles sintéticos

CUADRO A4.2A Descomposición de la movilidad intrageneracional regional ponderada

Cambios en los niveles del ingreso mediano per cápita (US\$ PPP)

		Destino (c. 2010)			Total
		Pobres	Vulnerables	Clase media	
Origen	Pobres	0,22	0,60	0,18	0,99
	Vulnerables	-0,01	0,37	1,26	1,62
	Clase media	0,00	-0,01	2,36	2,34
Total		0,21	0,95	3,79	4,96

Fuente: Datos de SEDLAC (*Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*).

Nota: Los años varían según los países. Los años utilizados son: Argentina 1994 y 2009; Brasil 1990 y 2009; Chile 1992 y 2009; Colombia 1992 y 2008; Costa Rica 1989 y 2009; República Dominicana 1996 y 2009; Ecuador 1995 y 2009; Guatemala 2000 y 2006; Honduras 1994 y 2009; México 2000 y 2008; Nicaragua 1998 y 2005; Panamá 1994 y 2009; Perú 1999 y 2009; Paraguay 1999 y 2009; El Salvador 1991 y 2008; Uruguay 1989 y 2009; y RB de Venezuela 1992 y 2006. El gráfico muestra las estimaciones de la cota inferior de la movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* (2011). Cada celda muestra los cambios del ingreso mediano ponderados utilizando el porcentaje de la población en cada celda. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = *Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*.

CUADRO A4.2B Descomposición de la movilidad intrageneracional ponderada

Porcentaje del crecimiento del ingreso mediano

		Destino (c. 2010)			Total
		Pobres	Vulnerables	Clase media	
Origen	Pobres	19,48	23,13	5,84	48,45
	Vulnerables	-0,13	7,42	19,36	26,64
	Clase media	-0,01	-0,08	13,22	13,13
Total		19,34	30,47	38,42	88,22

Fuente: Datos de SEDLAC (*Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*).

Nota: Los años varían según los países. Los años utilizados son: Argentina 1994 y 2009; Brasil 1990 y 2009; Chile 1992 y 2009; Colombia 1992 y 2008; Costa Rica 1989 y 2009; República Dominicana 1996 y 2009; Ecuador 1995 y 2009; Guatemala 2000 y 2006; Honduras 1994 y 2009; México 2000 y 2008; Nicaragua 1998 y 2005; Panamá 1994 y 2009; Perú 1999 y 2009; Paraguay 1999 y 2009; El Salvador 1991 y 2008; Uruguay 1989 y 2009; y RB de Venezuela 1992 y 2006. El gráfico muestra las estimaciones de la movilidad en la cota inferior utilizando la técnica de Dang *et al.* (2011). Cada celda muestra los cambios del ingreso mediano ponderados utilizando el porcentaje de la población en cada celda. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = *Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*.

CUADRO A4.2C La movilidad intrageneracional específica por país en América Latina

Porcentajes de población

		Argentina				Bolivia				Brasil			
		Destino			Total	Destino			Total	Destino			Total
		P	V	MC		P	V	MC		P	V	MC	
Origen	P	10,6	7,6	0,1	18,3	34,0	28,1	3,1	65,2	20,8	27,8	4,5	53,1
	V	0,8	22,6	14,7	38,2	0,3	10,8	15,1	26,3	0,0	4,8	22,5	27,3
	MC	0,0	1,1	42,4	43,5	0,0	0,1	8,4	8,5	0,0	0,0	19,6	19,6
Total		11,4	31,4	57,2	100,0	34,4	39,0	26,7	100,0	20,8	32,5	46,6	100,0

		Costa Rica				Chile				Colombia			
		Destino			Total	Destino			Total	Destino			Total
		P	V	MC		P	V	MC		P	V	MC	
Origen	P	13,6	24,8	1,0	39,3	11,6	27,3	1,9	40,9	12,9	26,5	0,8	40,1
	V	0,0	11,3	30,4	41,7	0,0	7,9	31,4	39,3	0,0	11,9	26,5	38,4
	MC	0,0	0,0	18,9	18,9	0,0	0,0	19,8	19,8	0,0	0,0	21,5	21,5
Total		13,6	36,0	50,4	100,0	11,6	35,3	53,1	100,0	12,9	38,4	48,7	100,0

		Rep. Dominicana				Ecuador				Guatemala			
		Destino			Total	Destino			Total	Destino			Total
		P	V	MC		P	V	MC		P	V	MC	
Origen	P	17,8	14,8	1,2	33,8	20,5	30,2	2,4	53,1	50,2	8,1	0,0	58,3
	V	2,4	23,3	16,6	42,3	0,0	11,5	20,9	32,5	0,3	24,9	3,8	28,9
	MC	0,1	0,9	22,8	23,8	0,0	0,0	14,4	14,4	0,0	0,0	12,7	12,8
Total		20,4	39,0	40,6	100,0	20,6	41,8	37,7	100,0	50,4	33,1	16,5	100,0

		Honduras				México				Nicaragua			
		Destino			Total	Destino			Total	Destino			Total
		P	V	MC		P	V	MC		P	V	MC	
Origen	P	37,3	28,4	4,0	69,7	24,9	11,1	0,2	36,2	54,3	15,5	0,4	70,1
	V	0,1	6,1	15,7	22,0	0,9	27,9	10,7	39,5	0,5	16,8	5,6	22,8
	MC	0,0	0,1	8,3	8,4	0,0	1,2	23,1	24,3	0,0	0,1	7,0	7,1
Total		37,5	34,6	27,9	100,0	25,8	40,2	34,0	100,0	54,7	32,4	12,9	100,0

CUADRO A4.2C (continúa)

		Panamá				Perú				Paraguay			
		Destino			Total	Destino			Total	Destino			Total
		P	V	MC		P	V	MC		P	V	MC	
Origen	P	19,4	17,4	0,7	37,5	31,0	25,7	0,8	57,5	33,4	9,3	1,4	44,2
	V	0,0	14,4	19,5	33,9	0,0	14,4	15,1	29,5	4,5	22,7	5,4	32,6
	MC	0,0	0,0	28,5	28,5	0,0	0,0	13,1	13,1	0,1	3,8	19,4	23,2
Total		19,4	31,9	48,7	100,0	31,0	40,1	28,9	100,0	38,0	35,8	26,2	100,0

		El Salvador				Uruguay				RB Venezuela			
		Destino			Total	Destino			Total	Destino			Total
		P	V	MC		P	V	MC		P	V	MC	
Origen	P	31,2	24,9	0,4	56,4	4,3	7,3	0,5	12,1	22,2	9,6	1,5	33,3
	V	0,0	13,6	17,6	31,1	0,1	13,8	23,9	37,8	10,1	24,1	12,7	46,9
	MC	0,0	0,0	12,4	12,4	0,0	0,1	50,1	50,1	1,5	3,2	15,1	19,7
Total		31,2	38,4	30,4	100,0	4,5	21,1	74,4	100,0	33,8	37,0	29,2	100,0

Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

Nota: P = pobres. V = vulnerables. CM = clase media. Los años varían según los países. Los años utilizados son: Argentina 1994 y 2009; Brasil 1990 y 2009; Chile 1992 y 2009; Colombia 1992 y 2008; Costa Rica 1989 y 2009; República Dominicana 1996 y 2009; Ecuador 1995 y 2009; Guatemala 2000 y 2006; Honduras 1994 y 2009; México 2000 y 2008; Nicaragua 1998 y 2005; Panamá 1994 y 2009; Perú 1999 y 2009; Paraguay 1999 y 2009; El Salvador 1991 y 2008; Uruguay 1989 y 2009; y RB de Venezuela 1992 y 2006. El gráfico muestra las estimaciones de la cota inferior de la movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* (2011). "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean.

CUADRO A4.2D Descomposición de la movilidad intrageneracional específica por país en América Latina, por país

Cambios en los niveles del ingreso per cápita mediano (US\$ PPP)

		Argentina				Bolivia				Brasil			
		Destino			Total	Destino			Total	Destino			Total
		P	V	MC		P	V	MC		P	V	MC	
Origen	P	0,03	0,12	0,01	0,16	0,33	0,75	0,30	1,38	0,31	1,04	0,38	1,72
	V	-0,01	0,26	0,75	0,99	-0,01	0,34	1,03	1,36	0,00	0,17	1,99	2,16
	MC	0,00	-0,03	2,91	2,88	0,00	0,00	1,22	1,22	0,00	0,00	3,26	3,26
Total		0,02	0,35	3,66	4,03	0,32	1,09	2,55	3,96	0,31	1,21	5,62	7,14

		Costa Rica				Chile				Colombia			
		Destino			Total	Destino			Total	Destino			Total
		P	V	MC		P	V	MC		P	V	MC	
Origen	P	0,15	0,73	0,09	0,97	0,15	0,89	0,15	1,19	0,16	0,77	0,06	0,99
	V	0,00	0,40	2,18	2,59	0,00	0,29	2,78	3,07	0,00	0,44	1,91	2,36
	MC	0,00	0,00	3,15	3,15	0,00	0,00	4,94	4,94	0,00	0,00	3,58	3,58
Total		0,15	1,13	5,42	6,71	0,15	1,18	7,88	9,20	0,16	1,21	5,55	6,92

		Rep. Dominicana				Ecuador				Guatemala			
		Destino			Total	Destino			Total	Destino			Total
		P	V	MC		P	V	MC		P	V	MC	
Origen	P	0,11	0,34	0,11	0,57	0,24	0,87	0,20	1,31	0,06	0,08	0,00	0,14
	V	-0,05	0,40	0,93	1,29	0,00	0,37	1,47	1,85	0,00	0,24	0,11	0,35
	MC	-0,01	-0,04	1,91	1,86	0,00	0,00	2,17	2,17	0,00	0,00	0,58	0,58
Total		0,06	0,70	2,96	3,72	0,24	1,24	3,85	5,33	0,06	0,32	0,69	1,07

		Honduras				México				Nicaragua			
		Destino			Total	Destino			Total	Destino			Total
		P	V	MC		P	V	MC		P	V	MC	
Origen	P	0,38	0,96	0,36	1,70	0,11	0,21	0,01	0,32	0,20	0,34	0,03	0,58
	V	0,00	0,17	1,29	1,46	-0,01	0,31	0,48	0,78	0,00	0,14	0,32	0,45
	MC	0,00	0,00	1,25	1,25	0,00	-0,02	0,83	0,81	0,00	-0,01	0,18	0,17
Total		0,38	1,13	2,91	4,41	0,10	0,50	1,32	1,92	0,20	0,48	0,53	1,20

CUADRO A4.2D (continúa)

		Panamá				Perú				Paraguay			
		Destino				Destino				Destino			
		P	V	MC	Total	P	V	MC	Total	P	V	MC	Total
Origen	P	0,17	0,43	0,06	0,67	0,33	0,69	0,07	1,09	0,06	0,23	0,19	0,48
	V	0,00	0,39	1,06	1,45	0,00	0,39	0,87	1,26	-0,07	-0,03	0,33	0,24
	MC	0,00	0,00	2,64	2,64	0,00	0,00	1,15	1,15	-0,01	-0,11	0,12	0,01
Total		0,17	0,82	3,77	4,77	0,33	1,08	2,09	3,49	-0,02	0,09	0,65	0,72

		El Salvador				Uruguay				RB Venezuela			
		Destino				Destino				Destino			
		P	V	MC	Total	P	V	MC	Total	P	V	MC	Total
Origen	P	0,28	0,69	0,03	1,00	0,03	0,19	0,04	0,26	0,02	0,22	0,20	0,44
	V	0,00	0,33	1,15	1,48	0,00	0,30	1,55	1,84	-0,36	0,14	0,87	0,64
	MC	0,00	0,00	1,53	1,53	0,00	0,00	6,29	6,29	-0,18	-0,13	0,45	0,13
Total		0,28	1,02	2,71	4,01	0,03	0,49	7,87	8,39	-0,53	0,22	1,53	1,22

Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean)

Nota: P = pobres. V = vulnerables. CM = clase media. Los años varían según los países. Los años utilizados son: Argentina 1994 y 2009; Brasil 1990 y 2009; Chile 1992 y 2009; Colombia 1992 y 2008; Costa Rica 1989 y 2009; República Dominicana 1996 y 2009; Ecuador 1995 y 2009; Guatemala 2000 y 2006; Honduras 1994 y 2009; México 2000 y 2008; Nicaragua 1998 y 2005; Panamá 1994 y 2009; Perú 1999 y 2009; Paraguay 1999 y 2009; El Salvador 1991 y 2008; Uruguay 1989 y 2009; y RB de Venezuela 1992 y 2006. El gráfico muestra las estimaciones de la cota inferior de la movilidad utilizando la técnica de Dang *et al.* (2011). Cada celda muestra los cambios en los niveles del ingreso mediano. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean.

CUADRO A4.2E Descomposición de la movilidad intrageneracional ponderada específica por país en América Latina, por país
Aumento del ingreso mediano en porcentajes

		Argentina				Bolivia				Brasil			
		Destino			Total	Destino			Total	Destino			Total
		P	V	MC		P	V	MC		P	V	MC	
Origen	P	1,38	3,88	0,22	5,48	22,53	27,07	9,31	58,91	32,63	45,42	11,67	89,72
	V	-0,23	4,48	9,78	14,03	-0,12	6,66	15,85	22,40	0,00	3,62	32,63	36,25
	MC	0,00	-0,25	17,22	16,98	0,00	-0,02	8,16	8,14	0,00	0,00	17,04	17,04
Total		3,88	0,22	0,00	36,49	22,42	33,70	33,33	89,45	32,63	49,05	61,34	143,02

		Costa Rica				Chile				Colombia			
		Destino			Total	Destino			Total	Destino			Total
		P	V	MC		P	V	MC		P	V	MC	
Origen	P	11,43	25,29	2,82	39,55	10,09	32,63	4,47	47,19	10,38	27,26	1,58	39,23
	V	0,00	8,42	33,21	41,62	-0,01	6,13	45,30	51,42	0,00	9,27	29,37	38,64
	MC	0,00	0,00	21,44	21,44	0,00	0,00	30,81	30,80	0,00	0,00	20,83	20,83
Total		11,43	33,71	57,47	102,61	10,08	38,76	80,57	129,41	10,38	36,53	51,78	98,69

		Rep. Dominicana				Ecuador				Guatemala			
		Destino			Total	Destino			Total	Destino			Total
		P	V	MC		P	V	MC		P	V	MC	
Origen	P	6,67	10,70	3,54	20,91	16,94	31,56	5,97	54,47	3,77	2,39	0,00	6,15
	V	-0,95	7,02	13,03	19,10	-0,01	7,88	22,17	30,04	-0,02	4,33	1,30	5,62
	MC	-0,08	-0,33	12,85	12,44	0,00	0,00	13,77	13,76	0,00	0,00	3,80	3,79
Total		5,64	17,39	29,42	52,45	16,93	39,44	41,90	98,26	3,75	6,71	5,10	15,57

		Honduras				México				Nicaragua			
		Destino			Total	Destino			Total	Destino			Total
		P	V	MC		P	V	MC		P	V	MC	
Origen	P	39,66	39,20	11,90	90,76	5,65	6,55	0,37	12,58	16,36	12,05	0,86	29,27
	V	-0,05	3,17	21,59	24,71	-0,20	5,30	6,13	11,23	-0,07	2,72	4,76	7,42
	MC	0,00	-0,01	7,65	7,64	0,00	-0,19	4,20	4,02	0,00	-0,05	1,04	1,00
Total		39,61	42,36	41,15	123,11	5,45	11,66	10,71	27,82	16,29	14,73	6,66	37,68

CUADRO A4.2E (continúa)

		Panamá				Perú				Paraguay			
		Destino				Destino				Destino			
		P	V	MC	Total	P	V	MC	Total	P	V	MC	Total
Origen	P	15,00	14,34	2,28	31,62	29,21	25,71	2,01	56,94	5,17	7,90	9,79	22,86
	V	-0,01	7,43	14,54	21,97	0,00	7,51	12,65	20,15	-1,45	-0,46	4,53	2,63
	MC	0,00	0,00	14,77	14,76	0,00	0,00	7,19	7,19	-0,05	-0,89	0,57	-0,37
Total		14,99	21,77	31,59	68,35	29,21	33,22	21,85	84,28	3,68	6,55	14,89	25,11

		El Salvador				Uruguay				RB Venezuela			
		Destino				Destino				Destino			
		P	V	MC	Total	P	V	MC	Total	P	V	MC	Total
Origen	P	25,33	26,26	0,91	52,50	1,47	6,37	1,03	8,87	0,84	7,19	7,05	15,08
	V	0,00	6,12	18,71	24,83	-0,01	5,50	21,84	27,32	-6,28	2,45	14,16	10,33
	MC	0,00	0,00	9,75	9,74	0,00	-0,01	35,60	35,60	-1,43	-1,09	3,14	0,62
Total		25,33	32,38	29,36	87,07	1,46	11,86	58,47	71,79	-6,88	8,55	24,35	26,02

Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean)

Nota: P = pobres. V = vulnerables. CM = clase media. Los años varían según los países. Los años utilizados son: Argentina 1994 y 2009; Brasil 1990 y 2009; Chile 1992 y 2009; Colombia 1992 y 2008; Costa Rica 1989 y 2009; República Dominicana 1996 y 2009; Ecuador 1995 y 2009; Guatemala 2000 y 2006; Honduras 1994 y 2009; México 2000 y 2008; Nicaragua 1998 y 2005; Panamá 1994 y 2009; Perú 1999 y 2009; Paraguay 1999 y 2009; El Salvador 1991 y 2008; Uruguay 1989 y 2009; y RB de Venezuela 1992 y 2006. El gráfico muestra las estimaciones de la movilidad en la cota inferior utilizando la técnica de Dang *et al.* (2011). Cada celda muestra el crecimiento del ingreso mediano en porcentajes ponderado utilizando el porcentaje de la población en cada celda. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean.

Notas

1. Esta sección aprovecha el excelente estudio llevado a cabo en Fields *et al.* (2007).
2. Los métodos de pseudopanel construyen paneles de promedios de cohortes, y siguen a estas cohortes a través de múltiples olas de datos de las encuestas transversales.
3. Como concluyen Fields *et al.* (2007), “si bien existe un amplio conjunto de resultados de movilidad en las economías de América Latina, las grandes disparidades metodológicas entre los estudios limitan su utilidad para entender la región.”
4. Entre los avances recientes en el análisis de pseudopanel, destacan los trabajos de Bourguignon, Goh, y Kim (2004) y Antman y McKenzie (2007).
5. Como es bien sabido, las versiones generales de estos modelos son difíciles de resolver y, por lo tanto, la mayor parte de la literatura ha hecho un uso intensivo de métodos computacionales (Hugget 1993; Krusell y Smith 1998). En cambio, este trabajo se basa en la versión ampliada del modelo de mercados incompletos recientemente desarrollado y analizado por Constantinides y Duffie (1996) y Krebs (2004), que es sumamente complejo pero lo bastante rico como para permitir vínculos estrechos entre el marco econométrico y el modelo teórico del bienestar.
6. Concretamente, se usa el índice Hart, que es el complemento de la correlación entre el logaritmo de los ingresos a lo largo del tiempo (ver Hart [1981]).
7. Los resultados de Krebs, Krishna y Maloney (2011) se basan en cinco olas de datos de panel que cubren dos años.
8. Ver Hoogeveen, Emwanu y Okwi (2003) para una de las primeras aplicaciones del enfoque de Elbers, Lanjouw y Lanjouw (2002, 2003) para la construcción de un mapa de la pobreza de “pseudopanel”.
9. Los ejercicios de validación llevados a cabo por Cruces *et al.* (2011) demuestran que el enfoque de panel sintético tiene buenos resultados en la predicción de la movilidad intrageneracional a corto y largo plazo.
10. Para más información, ver SEDLAC, en <http://sedlac.econo.unlp.edu.ar/eng>.
11. Para construir las medidas de movilidad para toda la región, nos vemos obligados a utilizar los periodos en los que hay datos disponibles para cada país. Pese a que estos resultados de

movilidad agregada contienen información importante, a la hora de interpretarlos no hay que olvidar que los periodos iniciales y finales difieren entre los países.

12. Como menciona el capítulo 2, estas medidas de movilidad se pueden desglosar linealmente, lo cual nos proporciona diversas perspectivas adicionales (ver el anexo 4.2 para el conjunto de los resultados por país).
13. La población que era originalmente pobre con un título de educación secundaria es normalmente pequeña (menos del 10%, con algunas variaciones entre países).
14. Neri (2010) sostiene que el reciente aumento de la clase media en Brasil está directamente vinculado con el aumento igualmente importante del sector formal durante la última década.

Bibliografía

- Antman, Francisca, y David McKenzie. 2007. “Earnings Mobility and Measurement Error: A Pseudo-Panel Approach.” *Economic Development and Cultural Change* 56 (1): 125–62.
- Banco Mundial. Base de datos online. *Indicadores del Desarrollo Mundial*. Washington, DC: Banco Mundial. <http://data.worldbank.org/indicator/>.
- Beccaria, Luis, y Fernando Groisman. 2006. “Inestabilidad, Movilidad y Distribución del Ingreso en Argentina.” *Revista de la CEPAL* 89 (agosto): 133–52.
- Beneke de Sanfeliu, Margarita, y Mauricio Shi. 2003. *Dinámica del Ingreso Rural en El Salvador*. San Salvador: Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social.
- Beuermann, Diether, y Renos Vakis. De próxima publicación. “Mobile Phones and Economic Development in Rural Peru.” *Journal of Development Studies*.
- Bourguignon, Francois, Chor-ching Goh y Dae Il Kim. 2004. “Estimating Individual Vulnerability to Poverty with Pseudo-panel Data.” Serie Documentos de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas 3375, Banco Mundial, Washington, DC.
- Calónico, Sebastian. 2006. “Pseudo-Panel Analysis of Earnings Dynamics and Mobility in Latin America.” Documento de trabajo, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Chioda, Laura. 2011. “Work and Family: Latin American and Caribbean Women in Search

- of a New Balance.” Estudio regional, Banco Mundial, Washington, DC.
- Constantinides, George, y Darrell Duffie. 1996. “Asset Pricing with Heterogeneous Consumers.” *Journal of Political Economy* 104 (2): 219–40.
- Corbacho, Ana, Mercedes Garcia-Escribano, y Gabriela Inchauste. 2007. “Argentina: Macroeconomic Crisis and Household Vulnerability.” *Review of Development Economics* 11 (1): 92–106.
- Cruces, Guillermo, Pablo Glüzmann, y Luis F. López-Calva. 2011. “Economic Crises, Maternal and Infant Mortality, Low Birth Weight and Enrollment Rates: Evidence from Argentina’s Downturns.” Documento de trabajo 121, Centro de Estudios Distributivos Laborales y Sociales (CEDLAS): Universidad de La Plata, Argentina.
- Cruces, Guillermo, Peter Lanjouw, Leonardo Lucchetti, Elizaveta Perova, Renos Vakis, y Mariana Violaz. 2011. “Intragenerational Mobility and Repeated Cross-Sections: A Three-Country Validation Exercise.” Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas, 5916, Banco Mundial, Washington, DC.
- Cruces, Guillermo, y Quentin Wodon. 2006. “Risk-Adjusted Poverty in Argentina: Measurement and Determinants.” Documento Financiamiento del Desarrollo 182, Comisión Económica de Naciones Unidas para América Latina y el Caribe, Santiago.
- Dang, Hai-Anh, Peter Lanjouw, Jill Luoto, y David McKenzie. 2011. “Using Repeated Cross-Sections to Explore Movements in and out of Poverty.” Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas 550, Banco Mundial, Washington, DC.
- Duval Hernández, Robert. 2006. “Dynamics of Labor Market Earnings and Sector of Employment in Urban Mexico, 1987–2002.” Tesis doctoral, Cornell University, Ithaca, NY.
- Elbers, Chris, Jean O. Lanjouw, y Peter Lanjouw. 2002. “Micro-Level Estimation of Welfare.” Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas 2911, Grupo de Investigación sobre Desarrollo y Banco Mundial, Washington, DC.
- . 2003. “Micro-Level Estimation of Poverty and Inequality.” *Econometrica* 71 (1): 355–64.
- Fields, Gary S., Paul Cichello, Samuel Freije, Marta Menéndez, y David Newhouse. 2003. “For Richer or Poorer? Evidence from Indonesia, South Africa, Spain, and Venezuela.” *Journal of Economic Inequality* 1 (1): 67–99.
- Fields, Gary S., Robert Duval Hernández, et al. 2006. “Earnings Mobility in Argentina, Mexico, and Venezuela: Testing the Divergence of Earnings and the Symmetry of Mobility Hypothesis.” Cornell University, Ithaca, NY.
- Fields, Gary S., Robert D. Hernández, Samuel Freije, y Maria L. Sánchez. 2007. “Intragenerational Income Mobility in Latin America.” *Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association* 7 (2): 101–54.
- Glewwe, Paul, y Gillette Hall. 1998. “Are Some Groups More Vulnerable to Macroeconomic Shocks Than Others? Hypothesis Tests Based on Panel Data from Peru.” *Journal of Development Economics* 56 (1): 181–206.
- Hart, Peter E. 1981. “The Statics and Dynamics of Income Distributions: A Survey.” En *The Statics and Dynamics of Income*, ed. N. A. Klevmarket, J. A. Lybeck, y C. Tieto, 108–25. Clevedon, R.U.: Tieto.
- Herrera, Javier. 1999. “Ajuste Económico, Desigualdad, y Movilidad.” En *Pobreza y Economía Social: Análisis de una Encuesta ENNIV-1997*, ed. Richard Webb y Moises Ventocilla, 101–42. Lima: Instituto Cuanto, Fundación de las Naciones Unidas para la Infancia y U.S. Agency for International Development.
- Hooqveen, J., T. Emwanu, y P. Okwi. 2003. “Updating Small Area Welfare Indicators in the Absence of a New Census.” Documento mimeografiado, Banco Mundial, Washington, DC.
- Huggett, Mark. 1993. “The Risk-Free Rate in Heterogeneous-Agent Incomplete-Market Economies.” *Journal of Economic Dynamics and Control* 17 (5–6): 953–69.
- IFPRI (International Food Policy Research Institute). Base de datos online. Statistics of Public Expenditure for Economic Development (SPEED). IFPRI, Washington, DC. <http://www.ifpri.org/book-39/ourwork/programs/priorities-public-investment/speed-database>.
- Krebs, Tom. 2004. “Testable Implications of Consumption-Based Asset Pricing Models with Incomplete Markets.” *Journal of Mathematical Economics* 40 (1–2): 191–206.
- Krebs, Tom, Pravin Krishna, y William Maloney. 2011. “Income Dynamics, Mobility and Welfare in Developing Countries.” Documento de trabajo, Banco Mundial, Washington, DC.

- Krusell, Per, y Anthony A. Smith. 1998. "Income and Wealth Heterogeneity in the Macroeconomy." *Journal of Political Economy* 106 (5): 867-96.
- McKenzie, David J. 2004. "Aggregate Shocks and Urban Labor Market Responses: Evidence from Argentina's Financial Crisis." *Economic Development and Cultural Change*, 52 (4): 719-58.
- Neri, Marcelo. 2010. *The New Middle Class: The Bright Side of the Poor*. Rio de Janeiro: Fundação Getulio Vargas Press.
- Ñopo, Hugo. 2011. "Using Pseudo-Panels to Measure Income Mobility in Latin America." Documento de trabajo 5449, Institute for the Study of Labor, Bonn.
- Paredes, Ricardo, y José Ramos Zubizarreta. 2005. "Focusing on the Extremely Poor: Income Dynamics and Policies in Chile." Documento de trabajo 183, Departamento de Ingeniería Industrial y Sistemas, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago.
- Premand, Patrick, y Renos Vakis. 2010. "Do Shocks Affect Poverty Persistence? Evidence Using Welfare Trajectories from Nicaragua." *Well-Being and Social Policy* 6 (1): 95-129.
- Scott, Christopher D., y Julie Litchfield. 1994. "Inequality, Mobility, and the Determinants of Income among the Rural Poor in Chile, 1968- 1986." Documento de trabajo 53, London School of Economics and Political Science, Suntory y Toyota International Centers for Economics and Related Disciplines, Londres.
- SEDLAC (Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean). Centro de Estudios Distributivos Laborales y Sociales (CEDLAS) de la Universidad de La Plata, Argentina, y Banco Mundial, Washington, DC. <http://sedlac.econo.unlp.edu.ar/eng>.

El crecimiento de la clase media en América Latina y el Caribe

5

En las dos últimas décadas, la mayoría de los países de América Latina han experimentado un considerable aumento de los ingresos. Esta dinámica ha contribuido a desplazar a un gran número de familias hacia la clase media, aunque muchas otras siguen viviendo en condiciones de vulnerabilidad. ¿Qué consecuencias ha tenido este proceso para el tamaño y la composición de los diferentes grupos de ingreso, o de las clases, en la región?

En el capítulo 4 se ha señalado que la transición de la pobreza a la clase media no ha sido automática. Hay características asociadas con las transiciones de clase, como la educación, la estabilidad en el empleo y la zona de residencia. Y, si bien los pobres ascienden, en la mayoría de los casos no dan un salto hacia la clase media. Siguen siendo vulnerables a la pobreza y puede que tarden algún tiempo en acumular activos o en alcanzar una combinación de características que les permita desplazarse a la clase media. Por lo tanto, a pesar del espectacular movimiento para salir de la pobreza, puede que las “nuevas” clases medias no sean tan diferentes de las “viejas”.

La primera parte de este capítulo documenta el tamaño y crecimiento de la clase media en América Latina y el Caribe que,

después de un brote de crecimiento extraordinario a comienzos de los años 2000, ahora representa una tercera parte de la población de la región. El análisis demuestra que cuando el crecimiento económico fue capaz de traducirse en un aumento de los ingresos de los hogares, fue la principal fuente de la expansión de la clase media, reforzada por una disminución de la desigualdad del ingreso. Sin embargo, a pesar del impresionante crecimiento en las filas de la clase media en la mayoría de los países de la región (como promedio, 10 puntos porcentuales en menos de una década), América Latina y el Caribe sigue siendo fundamentalmente una sociedad “vulnerable”, donde muchos hogares que salieron de la pobreza siguen expuestos a un riesgo no desdeñable de volver a caer en ella. Por lo tanto, es probable que las políticas de protección social dirigidas a los pobres sigan siendo cruciales a mediano plazo. De hecho, debido a la probabilidad de que los vulnerables vuelvan a caer en la pobreza, puede que merezca la pena analizar cuál es la mejor manera de abordar las vulnerabilidades de esta clase, que en la actualidad probablemente será excluida de los programas de ayuda social dirigidos a los pobres pero que, al mismo tiempo, quizá no sea

capaz de beneficiarse plenamente de los programas de seguridad social diseñados para la clase media.

La segunda parte del capítulo esboza un perfil de la clase media. A pesar de que los paneles sintéticos utilizados en el capítulo 4 nos permiten identificar características asociadas con las transiciones de clase que no varían con el tiempo, debido a la ausencia de bases de datos de panel, sigue siendo difícil establecer un perfil de “nuevos” miembros de la clase media, por oposición a los “viejos”. Para responder a este desafío, optamos por analizar cuánto ha cambiado el perfil de la clase media a lo largo de los últimos 20 años.

La definición del estatus de clase media utilizada en los capítulos 5 y 6 refleja el concepto de *seguridad económica*, que se traduce en los umbrales de ingreso definidos en el capítulo 2 (un ingreso per cápita entre US\$10 y US\$50 al día). Sin embargo, debido a la falta de datos, en algunos análisis reuniremos a las clases media y alta en un solo grupo. Al final de este capítulo, la Nota técnica 5.1 reflexiona sobre cómo cambian los niveles y tendencias de clase bajo definiciones alternativas y muestra que las definiciones de clase media deberían ser *específicas del contexto*, y que, para los objetivos de este estudio, la definición absoluta que hemos adoptado parece dar mejores resultados que las definiciones relativas. En este capítulo, el análisis se basa fundamentalmente en datos armonizados de encuestas de la Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean (SEDLAC), una colaboración entre el Centro de Estudios Distributivos Laborales y Sociales (CEDLAS), de la Universidad de la Plata, en Argentina, y el Banco Mundial.

La clase media en América Latina y el Caribe

En 2009, por primera vez en la historia, una de cada tres personas en América Latina y el Caribe vivía con un ingreso per cápita superior a US\$10 al día, integrándose así en las filas de la clase media. A pesar de este logro, ser clase media en América Latina sigue siendo, en términos relativos, un estatus privilegiado.

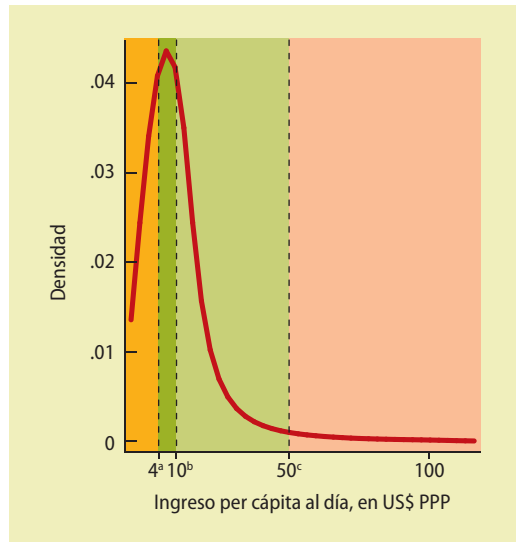
La distribución del ingreso

El Gráfico 5.1 muestra la distribución del ingreso en 2009 para la región. Para construir el Gráfico 5.1 fusionamos las encuestas de los hogares disponibles de América Latina y el Caribe, y ponderamos cada observación según la población del país. Además, convertimos el ingreso per cápita de los hogares de monedas locales a dólares de Estados Unidos de 2005 en términos de paridad del poder adquisitivo (PPP). La distribución del ingreso resultante incluye a 15 de 41 países (incluyendo los territorios de ultramar) en América Latina y el Caribe, y abarca al 86% de la población de la región.

El Gráfico 5.1 muestra que los umbrales de pobreza y de la clase media (US\$4 per cápita o menos, y US\$10 per cápita o más al día, respectivamente) intersectan con la distribución del ingreso en la región en un punto cercano a su moda. En parte, este es el motivo por el cual, como documentaremos, observamos tanto una espectacular disminución de la pobreza como un crecimiento de la clase media: cualquier pequeña desviación en la media de la distribución del ingreso va acompañada de un contingente de personas que salen de la pobreza y acceden a la clase media —un movimiento mucho más importante, por ejemplo, del que afecta al umbral de la clase media alta, de US\$50 al día. Corroborando la evidencia mostrada en el capítulo 2, el gráfico también muestra que la clase media en América Latina y el Caribe sigue siendo relativamente acomodada: la clase media comienza en el percentil 68, muy por encima de la mediana, y lo que definimos como clase alta (que para una familia de tres personas corresponde a unos ingresos del hogar mensuales de aproximadamente US\$4.500) representa alrededor del 2% de la población de la región.

En realidad, cerca de dos terceras partes de la población de la región sigue concentrada en las clases pobre y vulnerable. Esto indica que, a pesar de las tendencias positivas, la región todavía no es una “sociedad de clase media” donde la mayoría de las personas obtienen ingresos lo suficientemente altos para consumir, vivir y comportarse como ciudadanos de

GRÁFICO 5.1 Distribución del ingreso en América Latina y el Caribe, países seleccionados, 2009



Fuente: Datos de SEDLAC (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean).

clase media. A pesar de que las personas que abandonan la pobreza siguen una tendencia positiva, la vulnerabilidad ante la pobreza sigue siendo una importante preocupación para la mayoría, y las políticas sociales seguirán jugando un rol importante en las vidas de muchos hogares en un futuro previsible. El porcentaje de personas que salieron de la pobreza pero no accedieron a la clase media es tan alto, de hecho, que podría merecer la pena analizar hasta qué punto los vulnerables están adecuadamente protegidos. Por desgracia, para alcanzar un buen nivel de precisión, estos análisis requerirían usar datos de panel de los hogares “verdaderos” y se sitúan por tanto fuera del alcance de este informe. Sin embargo, es probable que los futuros progresos en el análisis y diseño de los programas de protección social requieran estudios dinámicos de los patrones de la pobreza.

La heterogeneidad regional de la distribución del ingreso

La distribución regional del ingreso, en el Gráfico 5.1, oculta importantes heterogeneidades en la región. A pesar de que en

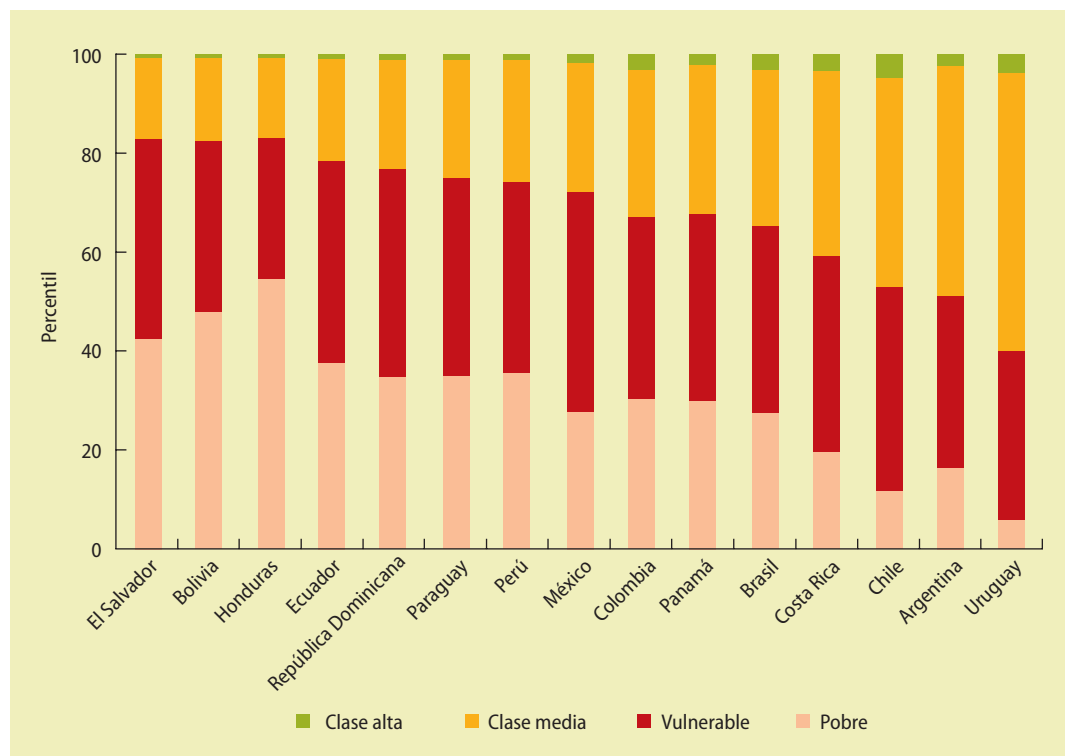
Uruguay, por ejemplo, más del 50% de la sociedad pertenece a la clase media, esa proporción disminuye a casi una tercera parte en países como Brasil y Panamá, y a menos de una quinta parte en El Salvador y Honduras, como ilustra el Gráfico 5.2. De manera casi simétrica, más de la mitad de la población todavía vive en la pobreza (ingreso per cápita de menos de US\$4 al día) en Honduras. Incluso en países más ricos como Colombia, México y Panamá, la proporción de los pobres es alrededor de una tercera parte de la población.

El PIB y otros elementos impulsores de la heterogeneidad

A pesar de que hay, efectivamente, una relación entre el tamaño de la clase media y el desarrollo económico general, la relación dista mucho de ser perfecta; la correlación entre el tamaño de la clase media y el producto interno bruto (PIB) per cápita en términos de PPP es, de hecho, sólo del 0,65 para toda la región. Otros factores, como la desigualdad del ingreso, también son determinantes importantes del tamaño de la clase media: por ejemplo, en 2009, el tamaño de la clase media difería entre Brasil y Perú en sólo 7 puntos porcentuales, a pesar de que el PIB per cápita en Brasil es 20 veces superior, en parte debido a la gran desigualdad del ingreso en ese país.

Tendencias recientes en el crecimiento de la clase media

El surgimiento de una clase media fuerte es, para muchos países, un fenómeno relativamente nuevo. Entre 2003 y 2009, la clase media de América Latina creció a una tasa anualizada del 6,7%, desde ligeramente por encima de 100 millones de personas a más de 150 millones (ver Gráfico 5.3). En 2008, por primera vez, había casi tantas personas en la clase media como en la pobreza (152 millones y 158 millones, respectivamente). A pesar de la crisis financiera global, la tendencia sufrió sólo una reversión mínima en 2009. Este drástico aumento de la clase media contrasta

GRÁFICO 5.2 Composición de clase en América Latina por percentil del ingreso, países seleccionados 2009

Fuente: Datos de SEDLAC (*Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*).

Nota: La composición de clase en Bolivia es para 2008 y la de México para 2010. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita al día inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$10–US\$50. "Clase alta" = personas con un ingreso per cápita al día superior a US\$50. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = *Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*.

claramente con los malos resultados de los años noventa, una "década perdida" para la clase media, cuyo tamaño fue de cerca del 21% de la población durante la mayor parte de la década y apenas mantuvo el ritmo del crecimiento demográfico.

Heterogeneidad de las tendencias

Como ocurre con las magnitudes (ver Gráfico 5.2), las tendencias generales relacionadas con la clase también ocultan heterogeneidades entre los países. En Argentina, Chile y Perú, la clase media aumentó en más del 10% entre 2000 y 2010, mientras que en República Dominicana, El Salvador y Uruguay, de hecho disminuyó (como muestra el Gráfico

5.4). Sin embargo, en términos generales, la clase media creció considerablemente en la mayoría de los países, de modo que la tendencia agregada para América Latina observada en el Gráfico 5.3 no se basa sólo en el fuerte aumento de la clase media brasileña, que por sí sola contribuyó en más del 40% al aumento total en la región (ver también Recuadro 5.1).

Factores que influyen en el crecimiento de la clase media

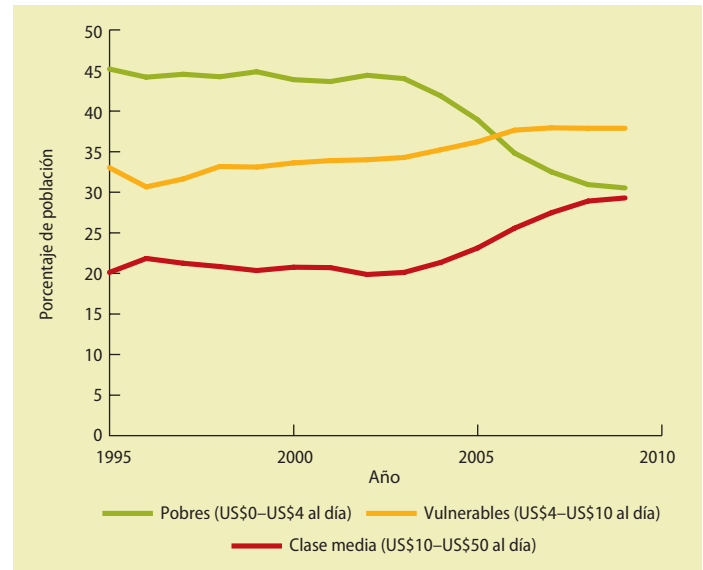
A pesar de su importancia, como se mencionó anteriormente, el crecimiento económico no es el único motor del aumento de la clase media: el Gráfico 5.4 muestra que los países con tasas de crecimiento similares en

ciertos momentos diferían significativamente en términos del crecimiento de la clase media. Por ejemplo, República Dominicana experimentó una tasa de crecimiento más alta que Ecuador entre 2000 y 2010, pero su clase media disminuyó, mientras que la de Ecuador creció en más de 15 puntos porcentuales. Esta diferencia señala claramente que otros factores influyen en el crecimiento de la clase media.

Un factor puramente mecánico a menudo soslayado tiene que ver con las diferencias en las condiciones iniciales (Bourguignon 2002). El crecimiento de la clase media por cada punto porcentual de crecimiento del ingreso per cápita depende del punto en que el umbral de clase media de US\$10 per cápita al día intersecta con la distribución del ingreso de cada país. Por simple “mecánica”, en países más pobres, como Honduras, un punto porcentual de crecimiento producirá un crecimiento de la clase media menor que en países más ricos, como Uruguay, donde el umbral de la clase media intersecta con la distribución del ingreso más cerca de la moda (donde la densidad de la población es mayor y, por lo tanto, más personas cambian de clase con la misma tasa de crecimiento). De la misma manera, los niveles iniciales de desigualdad del ingreso también influyen en la medida en que el tamaño de la clase media depende del crecimiento económico.

Además de las condiciones iniciales, las políticas redistributivas también influyen en los cambios en el tamaño de la clase media. Usando una metodología basada en Datt y Ravallion (1992), Azevedo y Sanfelice (2012) han desglosado los cambios de los porcentajes de población en cada clase entre 1995 y 2010 en cambios que se pueden atribuir a: a) el aumento del ingreso promedio per cápita o b) a los cambios en la forma de la distribución del ingreso (es decir, la desigualdad). Estos autores llegan a la conclusión de que el aumento del ingreso per cápita y las políticas redistributivas juegan diferentes roles en las diferentes clases. En promedio, en la muestra de países del Gráfico 5.5, las políticas

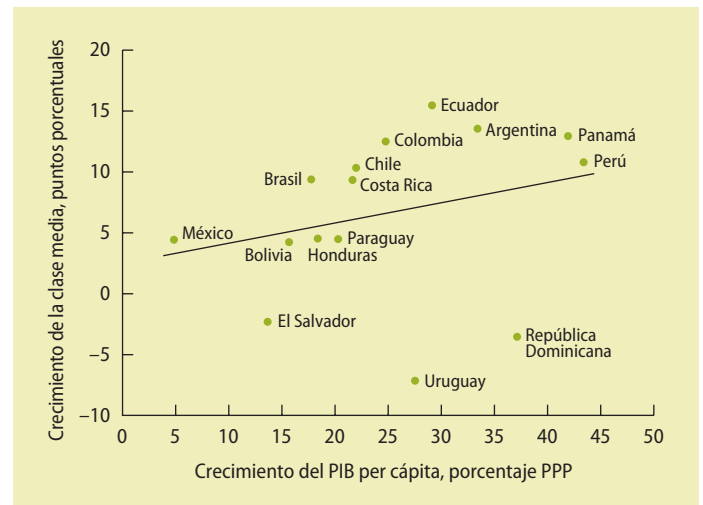
GRÁFICO 5.3 Clase media, vulnerabilidad y tendencias de la pobreza en América Latina, 1995–2009



Fuente: Datos de SEDLAC (*Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*).

Nota: Los países incluidos son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y RB de Venezuela. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = *Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*.

GRÁFICO 5.4 Clase media vs. crecimiento económico en América Latina, países seleccionados 2000–10



Fuente: Datos de SEDLAC (*Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*) y WDI.

Nota: “Clase media” = personas con un ingreso per cápita al día de US\$10–US\$50. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PIB = Producto interior bruto. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = *Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*.

RECUADRO 5.1 El crecimiento (¿sostenible?) de la clase media brasileña

El crecimiento de la clase media en Brasil ha sido objeto de una atención creciente, tanto por parte de los estudiosos como de los responsables de las políticas. Según Neri (2010), la clase media representa actualmente más de la mitad de la población de Brasil. Ha crecido gracias a los buenos resultados económicos, pero también porque la fuerza laboral elevó su nivel de educación, lo cual exige salarios más altos. El aumento de hogares con un alto poder adquisitivo está alimentando un auge del consumo que debería continuar, teniendo en cuenta la incorporación continua al mercado laboral de trabajadores con un mejor nivel educativo y el aumento del empleo en el sector formal.

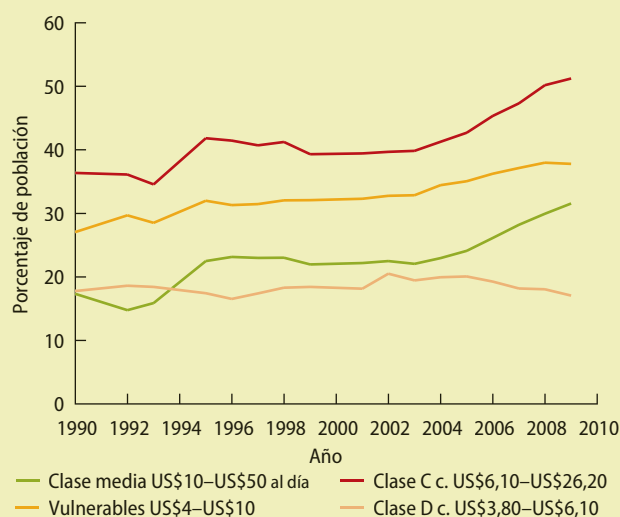
Nuestro análisis confirma estas tendencias a grandes rasgos, aunque con cierta cautela. Neri (2010) clasifica los hogares en cinco clases (desde A, los más ricos, hasta E, los más pobres).^a El gran tamaño de la clase media (clase C) se debe en parte al hecho de que, con umbrales de ingresos más bajos y más altos de aproximadamente US\$6,1 y US\$26,2 per cápita al día, la clase C comprende muchos hogares vulnerables y también de clase media (ver Gráfico R.5.1A).

Bajo la definición de Neri (2010), muchos hogares de clase media siguen estando cerca de la pobreza y, además de estar sujetos a riesgos idiosincráticos que podrían devolverlos a la pobreza, también se encontrarían en situación de riesgo ante el empeoramiento de las condiciones macroeconómicas.

La segunda nota de cautela tiene que ver con la sostenibilidad del actual auge del consumo. A pesar de que los hogares de clase media tienen, efectivamente, un mayor poder adquisitivo, en Brasil muchos hogares financian una parte desproporcionada de su consumo a través del crédito. El actual auge del consumo se debe tanto a la gran demanda de los hogares que acceden a la clase media como al rápido crecimiento del crédito al consumo motivado por reformas microeconómicas que han facilitado la calificación del riesgo crediticio y la provisión y recuperación de las garantías.

Queda por plantear una pregunta: ¿hasta qué punto las nuevas clases medias tienen los conocimientos financieros necesarios que les evitarán caer en deudas excesivas? El Gráfico R.5.1B muestra las tendencias en el crédito al consumo y el crédito hip-

GRÁFICO R.5.1A La clase media en Brasil bajo definiciones alternativas, 1990–2009



Fuente: Datos de SEDLAC (*Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*) e Indicadores del desarrollo mundial (*WDI*) del Banco Mundial; Definiciones Clase C y D, de Neri 2010.

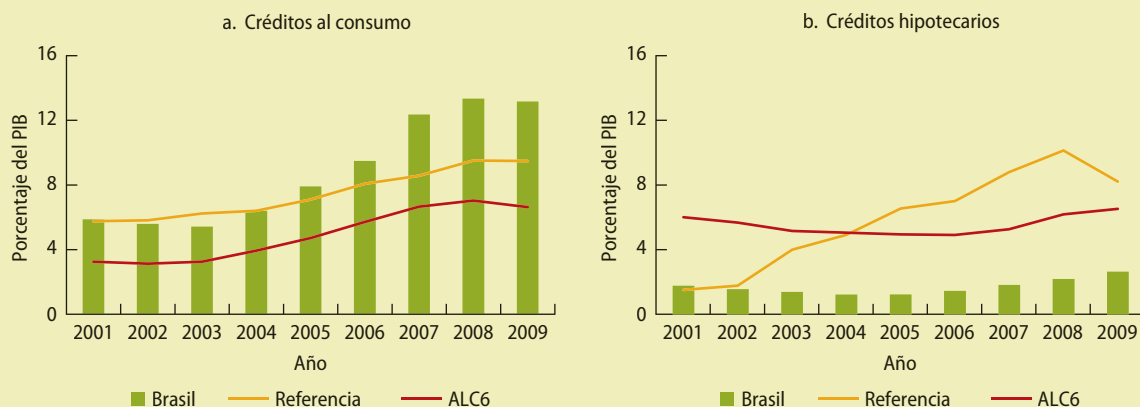
Nota: Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = *Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*.

RECUADRO 5.1 El crecimiento (¿sostenible?) de la clase media brasileña (continúa)

tecario en relación con el producto interno bruto (PIB). El Gráfico R.5.1B compara Brasil con las otras seis economías más grandes de América Latina (en su conjunto), así como con una referencia internacional que tiene en cuenta el PIB y otros factores exógenos a los resultados económicos, como la demografía y el tamaño del país. El gráfico demuestra que Brasil es un caso atípico: los países con características similares suelen tener la mitad del crédito al consumo que Brasil, y el doble del crédito hipotecario (Didier y Schmukler 2011; De la Torre, Ize, y Schmukler

2012). A pesar de que Brasil ha conseguido estimular el financiamiento del consumo, permanece retrasado en la generación de fondos que conducen a una acumulación de activos. Por lo tanto, puede que los hogares de clase media en Brasil se encuentren sobreendeadados e inviertan demasiado poco en la acumulación de activos, lo cual quizá plantee relativamente pocos riesgos en el actual panorama de alto crecimiento pero que podría ser una fuente de vulnerabilidad a largo plazo.

GRÁFICO R5.1B Créditos al consumo e hipotecarios en relación con el PIB en Brasil, 2001–09



Fuente: Adaptado de Didier y Schmukler 2011; De la Torre, Ize y Schmukler 2012.

Nota: ALC6 = Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. La referencia internacional se basa en la regresión de la variable de interés sobre las características estructurales del país.

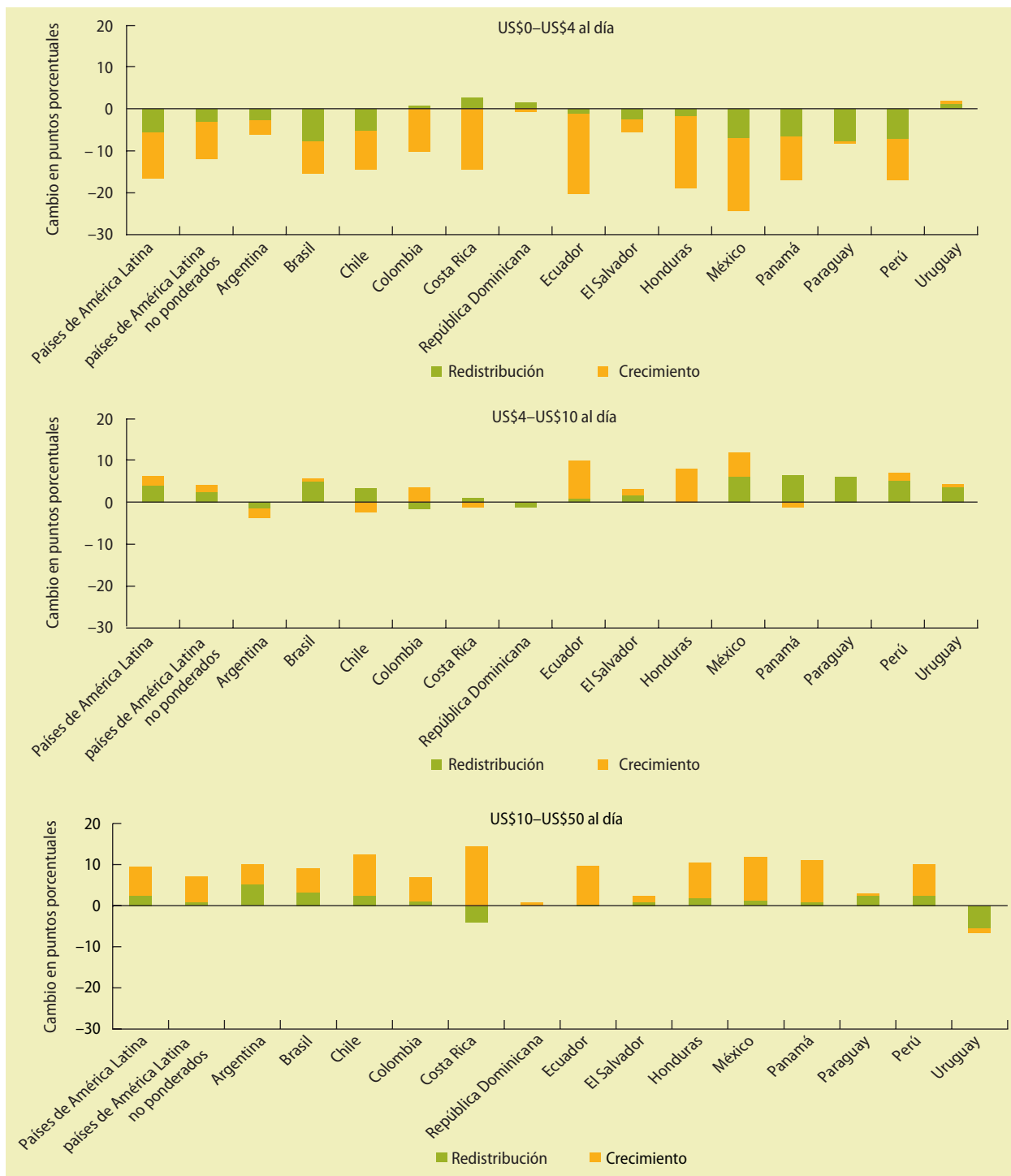
a. La clasificación de Neri (2010) se parece a la más conocida de "Brazil Criterion", que utiliza el acceso a y el número de bienes duraderos, así como la educación del jefe de familia, para clasificar los hogares en categorías de ingreso (para más detalles, ver Neri 2010).

redistributivas jugaron un rol considerable en la disminución de la pobreza: el 34% de la disminución de la pobreza se puede atribuir a las políticas redistributivas, en comparación con el 66% atribuible al aumento en el ingreso promedio per cápita.

La importante contribución de la disminución de la desigualdad a la reducción de la pobreza corrobora la eficacia de la espectacular ampliación de los programas sociales en la mayoría de países de América Latina y el Caribe durante los años 2000. Lustig, López-Calva y Ortiz-Juárez (2011), por ejemplo,

llevan a cabo un análisis en profundidad de las causas subyacentes de la disminución de la desigualdad en Argentina, Brasil, México y Perú —una muestra representativa de la diversidad de la región en términos de desigualdad inicial y crecimiento económico. Estos autores llegan a la conclusión de que las intervenciones de las políticas en el ámbito social jugaron un rol clave. En Brasil, según el cálculo de los autores, los programas de *Benefício de Prestação Continuada* y *Bolsa Família* han contribuido en más del 20% a la disminución de la desigualdad en el ingreso

GRÁFICO 5.5 Descomposición del crecimiento de la clase atribuible al aumento del ingreso vs. políticas redistributivas en América Latina por país, c.1995–2010



Fuente: Azevedo y Sanfelice 2012, con datos de SEDLAC.

Nota: "Pobres" = personas con un ingreso per cápita al día inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$10–US\$50. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. SEDLAC = Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean.

de los hogares. En México, el programa de ayuda social *Oportunidades* es responsable del 18% del cambio en el coeficiente de Gini, antes y después de las transferencias. Debe tenerse en cuenta que los programas dirigidos a los pobres fueron más allá de las transferencias de efectivo específicas: el gasto en salud, educación, nutrición e infraestructura básica también tuvo un sesgo a favor de los pobres. En cambio, la nueva generación de programas sociales tuvo una menor incidencia en los hogares de clase media. El aumento en el ingreso medio de los hogares jugó un rol más importante en el crecimiento de las filas de la clase media: para el mismo conjunto de países, el 74% del crecimiento de la clase media (que aparece en el panel inferior del Gráfico 5.5) se puede atribuir al aumento del ingreso promedio, mientras que las disminuciones de la desigualdad representan sólo el 26% del crecimiento de la clase media. También cabe destacar que tanto las políticas redistributivas como el aumento del ingreso promedio afectaron en menor medida a la clase vulnerable. Esto se debe a que la clase vulnerable se vio afectada por importantes flujos de entrada y de salida. Por lo tanto, si bien puede que el tamaño absoluto de ese segmento haya permanecido relativamente inalterado, las personas que pertenecen a la clase vulnerable actualmente no son las mismas que hace 15 años.

Así pues, el crecimiento del PIB no se traduce necesariamente en un mayor ingreso de los hogares. Por ejemplo, en República Dominicana y Uruguay, el tamaño de las clases medias disminuyó a pesar del crecimiento económico sostenido (Gráfico 5.4). Los análisis en profundidad, específicos por país, quedan fuera del alcance de este informe. Sin embargo, no deberíamos olvidar que, en la medida en que es el capital, y no el trabajo, el que se beneficia desproporcionadamente del crecimiento económico, puede que los ingresos de las clases media y baja no aumenten en la misma medida. También podría ocurrir que aumentaron los ingresos de muchos pobres y vulnerables, pero no lo bastante para que cambien de clase. Además, en buena medida, las encuestas de los hogares no capturan los ingresos de la parte superior, de

modo que no proporcionan información para valorar cuánto se beneficiaron los muy ricos del crecimiento de la última década (en comparación con los hogares representados por la encuesta). Por lo tanto, nuestras conclusiones no sugieren que el crecimiento haya sido necesariamente incluyente; más bien, sugieren que allí donde el crecimiento económico se tradujo en mayores ingresos promedio de los hogares, fue la principal fuente del crecimiento de la clase media, que se vio a su vez reforzado por la disminución de la desigualdad del ingreso.

Predicciones de disminución de la pobreza y crecimiento de la clase media

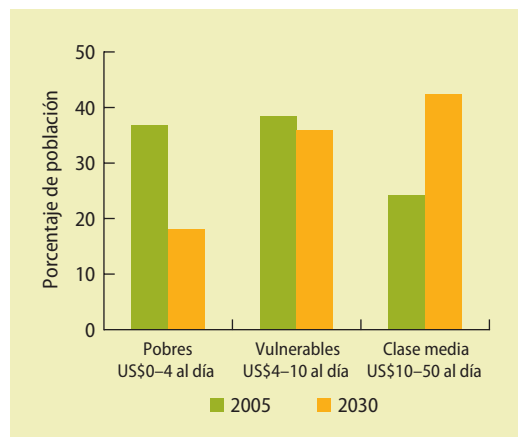
Se prevé que la disminución de la pobreza y el crecimiento de la clase media continúen durante las próximas dos décadas, pero a un ritmo menor. Bussolo y Murard (2011) predicen los niveles de pobreza y de la clase media en 2030 para América Latina y los países emergentes. Basan su predicción en dos instrumentos desarrollados por el Grupo de análisis de las perspectivas de desarrollo económico del Banco Mundial: a) un modelo LINKAGE de equilibrio general computable (CGE, por sus siglas en inglés, *Computable General Equilibrium*) en que se basa una b) simulación de la dinámica global de la distribución del ingreso (GIDD, por sus siglas en inglés, *Global Income Distribution Dynamics*).

Nuevos instrumentos de predicción

El modelo LINKAGE CGE es esencialmente un modelo de crecimiento neoclásico en que el crecimiento agregado previsto se basa en supuestos relacionados con el crecimiento de la fuerza laboral, las decisiones de inversión y ahorros (y, por ende, la acumulación de capital) y la productividad. A diferencia de los modelos de crecimiento más sencillos, no obstante, LINKAGE tiene una estructura considerablemente más rica:

- Es multisectorial, lo cual permite diferenciar el crecimiento de la productividad de

GRÁFICO 5.6 Previsiones de crecimiento de la clase media para América Latina, 2005–2030



Fuente: Bussolo y Murard 2011.

Nota: Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean.

la agricultura, de la industria manufacturera y de los servicios.

- Incorpora las relaciones entre las regiones, lo cual permite analizar la influencia de la apertura (a través del comercio y las finanzas) en las variables internas como producción y salarios.
- Tiene un conjunto más diverso de factores productivos, entre ellos la tierra, los recursos naturales y la fuerza de trabajo cualificada y no cualificada.

Por otra parte, la simulación GIDD se basa en metodologías de microsimulación desarrolladas en la literatura reciente (Bourguignon y Pereira da Silva 2003; Ferreira y Leite 2003, 2004; Ravallion y Chen 2003; Bussolo, Lay, y Van der Mensbrugghe 2006, entre otros). El punto de partida de los autores es la distribución global del ingreso en 2000, obtenida a partir de datos de encuestas de los hogares que abarcan el 91% de la población mundial. Después, combinan un conjunto de cambios de precios y cantidades del modelo LINKAGE con los cambios previstos en la estructura demográfica para crear una distribución simulada del ingreso en 2030. Concretamente, aplican tres grandes cambios a la distribución inicial: cambios

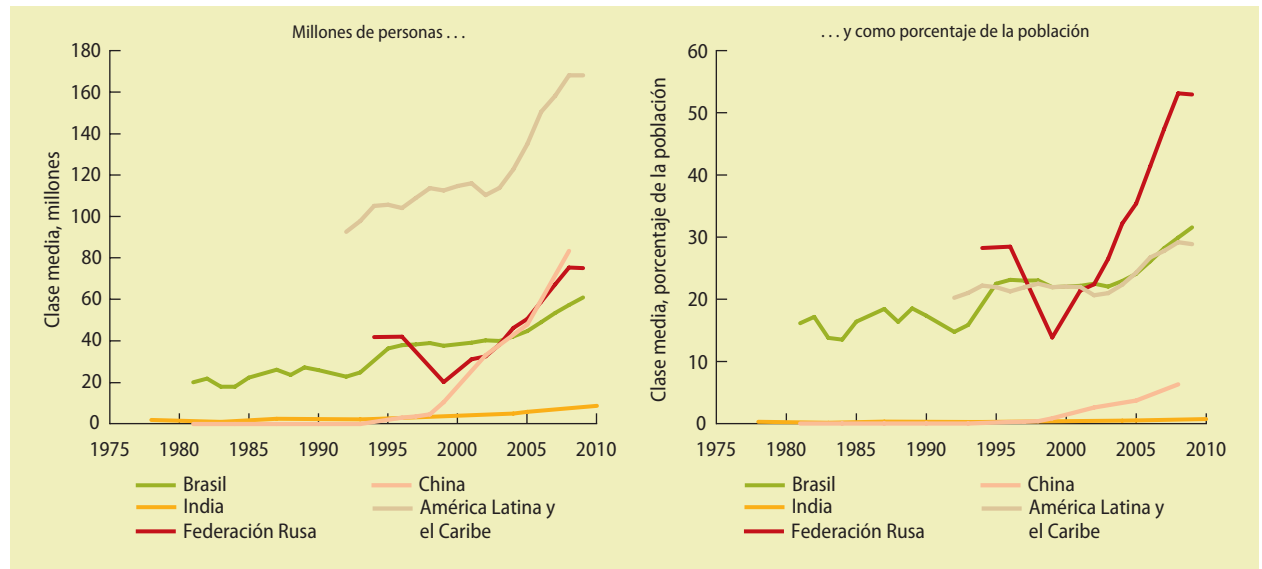
demográficos (que incluyen el envejecimiento y los cambios en la composición de las habilidades de la población); cambios en la composición sectorial del empleo; y crecimiento económico (incluyendo cambios en los salarios relativos por habilidades y por sectores).

Perspectivas para América Latina en 2030

Hacia 2030, se prevé que el 42% de los habitantes de América Latina formen parte de la clase media, comparado con el 29% en 2009 (como ilustra el Gráfico 5.6). Sin embargo, casi una quinta parte (18%) seguirá siendo pobre. Por lo tanto, a lo largo de las próximas dos décadas se prevé que la pobreza disminuirá en aproximadamente 14 puntos porcentuales —una disminución más lenta que la más reciente, que supuso una reducción de la pobreza de más de 10 puntos porcentuales durante los años 2000. Se prevé una menor disminución de la pobreza porque la brecha de la pobreza sigue siendo relativamente alta en la región (por lo cual una parte de los que siguen siendo pobres se encuentran lejos del umbral de pobreza de US\$4 per cápita al día), y porque las predicciones de crecimiento a largo plazo son más bajas que durante el reciente auge. También debe tenerse en cuenta que el porcentaje de personas que pertenecen a la clase de los vulnerables previsiblemente se mantendrá en los niveles actuales al menos hasta el año 2030.

Perspectivas para los países emergentes en 2030

El crecimiento sostenido de la clase media no es un fenómeno exclusivo de América Latina; se observa en todo el mundo emergente, sobre todo en países que han experimentado largos periodos de crecimiento económico sostenido. El Gráfico 5.7 muestra la evolución de la clase media en el conjunto de América Latina en relación con los países BRIC (Brasil, la Federación Rusa, India y China), tanto en porcentajes de la población como en términos absolutos. En Brasil, China y Rusia, la clase media ha adquirido una relevancia espectacular en sólo los últimos 10 a 15 años. Hacia 2009, la clase media en Brasil era de 61 millones de

GRÁFICO 5.7 Crecimiento de la clase media en los países BRIC, c.1980–2010

Fuente: Datos de PovcaNet, SEDLAC y encuestas de los hogares representativas a nivel nacional.

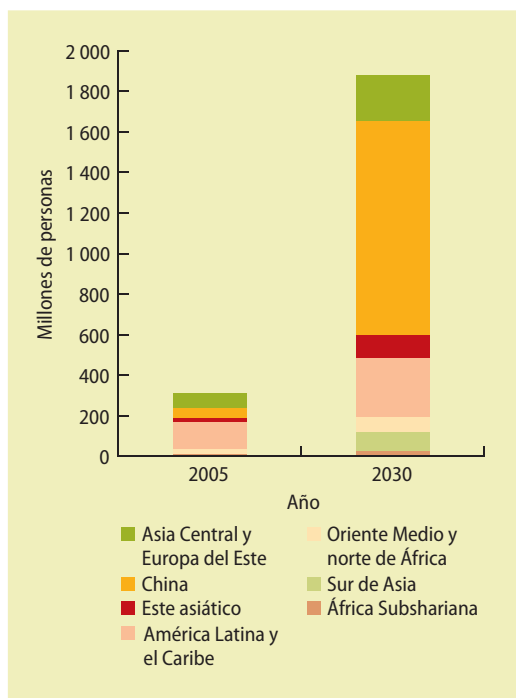
Nota: Países BRIC = Brasil, Federación Rusa, India y China. Los países de América Latina incluidos son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y RB de Venezuela. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$10–US\$50, expresados en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = *Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean*.

personas, de 83 millones en China y de 75 millones en Rusia. Sin embargo, cuando se mide como porcentaje de la población, los mismos países parecen encontrarse en diferentes etapas. En Brasil, la emergencia de una clase media no es un fenómeno totalmente nuevo: ya a comienzos de los años ochenta, la clase media equivalía a más del 15% de la población, aunque ahora representa casi una tercera parte. Lo mismo puede decirse de Rusia, donde la clase media actualmente equivale a más de la mitad de la población. En cambio, en India, con 8,8 millones de personas, la clase media sigue siendo relativamente modesta, tanto en términos absolutos como relativos. El país que más ha contribuido al crecimiento de la clase media en los países emergentes es China, donde el crecimiento económico sostenido produjo un asombroso aumento del 800% de la clase media en la última década, superando tanto a Brasil como a Rusia.

Sin embargo, cabe destacar que la clase media en China todavía representa un mero 6% de su población, por lo cual su potencial de crecimiento sigue siendo enorme. Así, Busolo y Murard (2011) prevén que en las dos

próximas décadas la mayor parte del crecimiento de la clase media en el mundo emergente corresponderá a China (ver Gráfico 5.8), donde las previsiones son que la clase media aumente de 54 millones en 2005 a más de 1.000 millones en 2030. En cambio, aunque seguirán creciendo en términos absolutos, las clases medias de América Latina y el Caribe perderán progresivamente su importancia. En 2005, las clases medias de la región representaban más del 40% de toda la clase media en los países de ingresos bajos y medios, pero dado el espectacular aumento en China, se prevé que ese porcentaje disminuya a menos del 20% en 2030.

En términos generales, el aumento de las clases medias en el mundo emergente se extenderá más allá de China y América Latina. Las dos próximas décadas estarán caracterizadas por un aumento masivo de los hogares de clase media en los países emergentes, desde unos 300 millones de hogares en 2005 a casi 1.900 millones en 2030 (aproximadamente seis veces la población actual de Estados Unidos). Desde luego, como ocurre con cualquier proyección para un futuro

GRÁFICO 5.8 Previsiones de crecimiento de la clase media del mundo emergente, 2005–2030

Fuente: Bussolo y Murard 2011.

Nota: "Clase media" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$10–US\$50 expresados en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo.

incierto, estas cifras deberían tomarse con cierta cautela. La predicción es tanto un arte como una ciencia y en dos decenios muchos factores podrían influir, de una u otra manera, en los parámetros que sustentan las predicciones. Concretamente, una tasa de crecimiento económico promedio en China del 7% entre 2005 y 2030 es un supuesto clave que debe cumplirse para obtener estos resultados.

¿Quién es clase media en América Latina y el Caribe?

¿Se puede decir que los miembros de la clase media en América Latina y el Caribe tienen un sentimiento de identidad compartida? Si es así, ¿está justificada esa identidad en el plano de los intereses económicos y políticos,

por oposición a los intereses étnicos, raciales o religiosos?

Los perfiles de la clase media en diferentes países a lo largo del tiempo pueden contribuir a abordar algunas cuestiones relevantes. Estos perfiles nos dicen cómo difieren los hogares de clase media de los hogares más pobres y más ricos en términos de educación, empleo y otras características. Nos permiten evaluar si las personas de clase media tienen atributos específicos más allá de su lugar en la distribución del ingreso. También conviene analizar el alcance de las características comunes de los países en lo que concierne a los hogares de clase media, más allá de sus relaciones con los ingresos: ¿un hogar de clase media en Honduras se parece a un hogar de clase media en Chile? ¿Han cambiado las características de la clase media en América Latina y el Caribe a lo largo del tiempo? En esta sección, que se basa en Birdsall (2012), se describen las clases medias de ocho países de América Latina: Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Honduras, México, Perú y República Dominicana.

Perfiles de clase amplios de tres países seleccionados

Antes de entrar en los detalles específicos de los perfiles de cada país, resumimos los perfiles generales regionales de los hogares pobres, vulnerables y de clase media, así como las principales tendencias que se observan a partir de este análisis. Sin pretender una representatividad estadística, empezaremos por describir las características promedio de un hogar pobre en El Salvador, un hogar vulnerable en Panamá y un hogar de clase media en Argentina (ver Cuadro 5.1). Estos países, que difieren de los ocho que son objeto de un posterior análisis más global, han sido elegidos en cierta medida debido a la preponderancia que en ellos se da de las respectivas clases. Según nuestro análisis, las diferencias entre clases y en los perfiles de los hogares son marcadas.

Los hogares pobres en El Salvador

Un hogar pobre promedio en El Salvador tiene un ingreso diario, para toda la familia, de US\$10,30 al día al tipo de cambio PPP (US\$3.760 al año). Tiene 4,6 miembros y el cabeza de familia tiene 3,9 años de educación. Sólo el 40% de las mujeres en edad de trabajar (entre 25 y 65 años) se ha incorporado al mercado laboral. Los trabajadores de los hogares pobres están repartidos de manera más o menos homogénea entre el trabajo asalariado y el autoempleo (hay alrededor de un 40% de los trabajadores en cada categoría de empleo). Hay pocos empleadores y los índices de desempleo siguen siendo elevados, aunque estos pueden reflejar, en parte, características estructurales del país. El sector público no emplea a casi ningún trabajador pobre y la mayoría trabaja en la agricultura.

Los hogares vulnerables en Panamá

Con un ingreso familiar de US\$26,50 al día al tipo de cambio PPP (US\$9.670 al año), el hogar vulnerable promedio en Panamá es más rico. Tiene 3,9 miembros y el cabeza de familia tiene 7,8 años de educación. La participación de la mujer en el mercado laboral es ligeramente más alta (en torno al 50%) y el trabajo asalariado es, en este caso, mucho más alto que el autoempleo (64% y 27%, respectivamente). Entre los trabajadores vulnerables, el sector público emplea al 12% y sólo unos pocos trabajan en la agricultura (aunque este rasgo también refleja las características estructurales del país).

Los hogares de clase media en Argentina

Por último, con US\$54,30 al día (US\$19.820 al año), el ingreso medio de los hogares de la clase media en Argentina es el doble del ingreso de un hogar en Panamá, y cinco veces los ingresos de un hogar pobre en El Salvador. El tamaño del hogar también es más pequeño (2,89) y el cabeza de familia tiene muchos más años de educación (11,3

CUADRO 5.1 Características promedio de clase en El Salvador, Panamá y Argentina, 2009–10

	Pobres	Vulnerable	Clase media
	El Salvador (2009)	Panamá (2010)	Argentina (2010)
Características del hogar			
Ingreso del hogar (al día US\$)	10,3	26,5	54,3
Ingreso del hogar per cápita (US\$ al día)	2,3	6,8	20,9
Tamaño del hogar	4,6	3,9	2,8
Edad del cabeza de familia	46,9	49,0	52,5
Número de hijos	2,2	1,5	0,5
Años de educación (cabeza defamilia)	3,9	7,8	11,3
Participación laboral femenina (25-65 años)	0,40	0,49	0,72
Características de la fuerza laboral (25–65 años)			
Empleador (%)	2	2	6
Empleado (%)	40	64	75
Autoempleado (%)	43	27	16
Trabajador no remunerado (%)	5	2	0
Desempleado (%)	10	6	3
Sector laboral			
Sector privado (%)	99	88	79
Sector público (%)	1	12	21
Primario (%)	81	15	1
Salud, educación y servicios (%)	11	14	26
Manufacturas (%)	5	11	14
Construcción (%)	2	14	6

Fuente: Datos de SEDLAC.

Nota: "Pobres" = personas con un ingreso per cápita al día inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$10–US\$50. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean.

años). Entre los trabajadores de clase media que participan en el mercado laboral, el 6% son empleadores, el 75% son trabajadores asalariados y sólo el 16% son autoempleados. Con un 72%, la participación laboral femenina es significativamente más alta. La probabilidad de trabajar para el sector público también es más alta (21%) y sólo el 1% de los trabajadores de clase media trabajan en la agricultura.

CUADRO 5.2 Tendencias en las características de la clase media en América Latina (países agrupados), 1992–2009

	1992	2000	2009
Clase media (% de la población)	15,5	21,2	29,9
Ingreso del hogar per cápita al día (2005 US\$ PPP)	18,9	19,6	19,3
Años de educación, adultos 25–26	9,4	9,8	10,1
Edad del cabeza de familia	45,5	47,2	50,3
Edad de los hijos 0–17	8,7	9,3	9,4
Tamaño del hogar	3,3	3,1	2,9
Niños por hogar	0,9	0,8	0,6

Fuente: Basado en Birdsall 2012.

Nota: Promedios agrupados ponderados por la población para Brasil, Chile, Costa Rica, Honduras y México. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$10–US\$50 expresados en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo.

Características de la clase media, países seleccionados

Desde luego, se podría objetar con razón que estas diferencias reflejan diferentes etapas de desarrollo económico en los países que analizamos. Aun así, al menos en las clases medias, sorprende la escasa diferencia entre los perfiles de los ocho países que investigamos más adelante. Esto se debe en parte a que se aplican los umbrales de ingreso PPP en los diferentes países para clasificar los hogares como clase media. Sin embargo, una vez que se ha controlado por el ingreso, aún podrían subsistir diferencias importantes. En cambio, los perfiles revelan que, salvo unas cuantas excepciones, las clases medias de América Latina y el Caribe comparten características comunes.

Además de ser diferente de un país a otro, el perfil de la clase media también parece cambiar poco a lo largo del tiempo. El Cuadro 5.2 describe las tendencias en las características de la clase media para las clases medias agrupadas de Brasil, Chile, Costa Rica, Honduras y México. Entre 1992 y 2009, la escolarización aumentó en menos de un año. La edad media del cabeza de familia aumentó en cinco años; el tamaño medio del hogar disminuyó en un poco menos de 0,5 personas, y el promedio de

hijos por hogar disminuyó en 0,3. Aunque observamos cambios que reflejan los principales giros económicos y demográficos en la región, estos cambios siguen siendo relativamente modestos en comparación con los cambios en las características de otros grupos: durante el mismo periodo, por ejemplo, los años de escolarización entre los pobres aumentaron en 1,9 y 2,2 años en Brasil y México, respectivamente.

En términos generales, los grandes cambios a nivel nacional y regional no afectan a las características de cada clase sino más bien al movimiento masivo de los hogares a lo largo de la escala de ingresos, con un aumento espectacular de la clase media. Aunque la clase media actual quizá se parezca a la de hace 20 años, hay muchos más hogares que han alcanzado los estándares necesarios para formar parte de ella. El crecimiento de la clase media suscita importantes preguntas para la formulación de las políticas: ¿ha cambiado algo en la estructura socioeconómica de la sociedad? ¿Cuáles son las consecuencias del fortalecimiento de la clase media para el proceso político? Analizaremos estas preguntas en el capítulo 6. Sin embargo, antes pondremos fin a este capítulo con una reflexión sobre los perfiles específicos de la clase media en cada país.

La demografía

Los hogares de clase media tienen normalmente entre tres y cuatro personas, más en Honduras, un país más pobre, y menos en Brasil y Chile, países más ricos, y un promedio de menos de un hijo por hogar, como se recoge en el Cuadro 5.3. Los hogares brasileños tienen un promedio de sólo 2,7 personas y 0,3 hijos. La edad promedio de todos los adultos de clase media es 39 años (más joven en Honduras; mayores en Chile y Brasil), acercándose a los 40.

Como era de prever, las características de los hogares de cada país tienden a variar monotónicamente por clase. Entre la clase pobre y alta, el tamaño del hogar disminuye en una o dos personas y la edad promedio

de los adultos aumenta entre cuatro y siete años (con la excepción de Honduras). El porcentaje de personas mayores, en cambio, permanece relativamente constante. Las diferencias en el tamaño promedio del hogar y el número de hijos se acumulan para los hogares de los diferentes grupos: en Brasil, por ejemplo, la mitad de todos los niños viven en hogares que se encuentran por debajo del umbral de la pobreza de US\$4 al día, y otro 30% vive en hogares vulnerables; por lo tanto, el 80% de los niños brasileños crecen en hogares que no son de clase media ni alta.

La educación

Los años promedio de escolarización de los adultos (entre 25 y 65 años) aumentan con la categoría de ingresos, como recoge el Gráfico 5.9. En promedio, los pobres no han completado la educación básica, mientras que en prácticamente todos los países el adulto promedio de un hogar de clase media ha asistido al menos a la escuela secundaria. En el otro extremo del espectro, es mucho más probable que los adultos de las clases altas hayan ido a la universidad e incluso que hayan completado sus estudios. Es necesario señalar tres puntos a propósito de la educación:

CUADRO 5.3 Características promedio del hogar, países seleccionados de América Latina, c. 2009

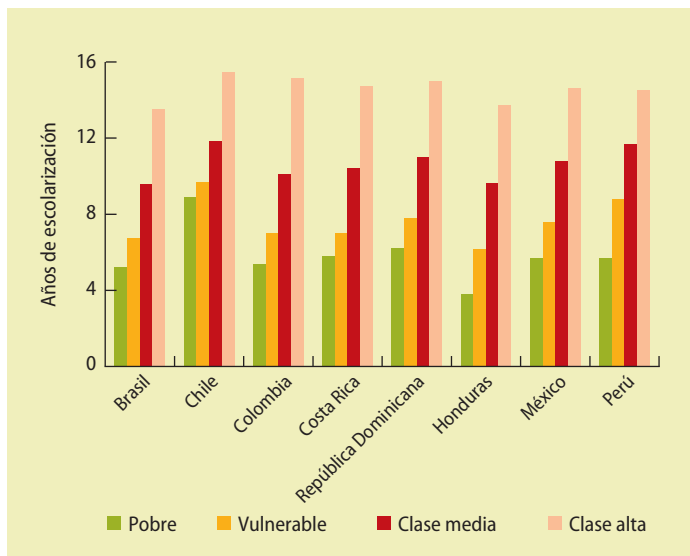
	Pobres					Vulnerables				
	Tamaño hogar	Hijos 0-12	Hijos 13-18	Adultos de 70+	Edad de adultos 18+	Tamaño hogar	Hijos 0-12	Hijos 13-18	Adultos de 70+	Edad de adultos 18+
Brasil	3,8	1,4	0,5	0,04	35	3,1	0,6	0,4	0,2	38
Chile	4,2	1,2	0,6	0,1	37	3,8	0,8	0,5	0,3	38
Colombia	4,2	1,5	0,6	0,2	37	3,8	1,0	0,5	0,1	37
Costa Rica	4,0	1,3	0,6	0,2	37	3,8	0,9	0,5	0,2	37
República Dominicana	4,5	1,5	0,7	0,2	36	3,7	0,8	0,5	0,2	36
Honduras	5,0	1,8	0,8	0,2	36	4,5	1,2	0,7	0,2	35
México	4,6	1,6	0,6	0,2	36	4,2	1,1	0,6	0,2	36
Perú	5,0	1,9	0,7	0,2	37	4,3	1,1	0,6	0,2	37

	Clase media					Clase alta				
	Tamaño hogar	Hijos 0-12	Hijos 13-18	Adultos de 70+	Edad de adultos 18+	Tamaño hogar	Hijos 0-12	Hijos 13-18	Adultos de 70+	Edad de adultos 18+
Brasil	2,7	0,3	0,2	0,2	40	2,2	0,2	0,1	0,2	42
Chile	3,2	0,5	0,3	0,3	40	2,6	0,3	0,1	0,1	41
Colombia	3,0	0,5	0,3	0,2	38	2,3	0,3	0,2	0,1	42
Costa Rica	3,3	0,5	0,3	0,1	38	2,5	0,2	0,1	0,1	41
República Dominicana	3	0,5	0,3	0,2	37	2,2	0,2	0,1	0,2	41
Honduras	4,0	0,8	0,6	0,1	36	3,1	0,5	0,4	0,2	38
México	3,4	0,5	0,4	0,2	38	2,4	0,2	0,2	0,2	42
Perú	3,4	0,5	0,4	0,3	39	2,4	0,2	0,2	0,3	42

Fuente: Basado en Birdsall 2012.

Nota: "Pobres" = personas con un ingreso per cápita al día inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$10–US\$50. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo.

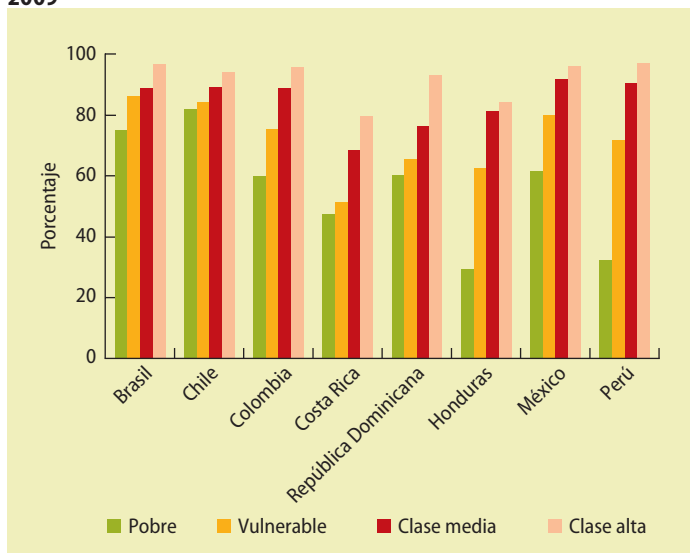
GRÁFICO 5.9 Años promedio de escolarización (entre 25 y 65 años), países seleccionados de América Latina, por clase de ingreso, c. 2009



Fuente: Basado en Birdsall 2012.

Nota: "Pobres" = personas con un ingreso per cápita al día inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$10–US\$50. "Clase alta" = personas con un ingreso per cápita al día superior a US\$50. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo.

GRÁFICO 5.10 Porcentaje de hogares que viven en zonas urbanas por clase de ingreso, países seleccionados de América Latina, c. 2009



Fuente: Basado en Birdsall 2012.

Nota: "Pobres" = personas con un ingreso per cápita al día inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$10–US\$50. "Clase alta" = personas con un ingreso per cápita al día superior a US\$50. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo.

- Entre los adultos de clase media, los años promedio de escolarización varían poco entre los países; por lo tanto, hay constancia en la clara relación entre ingresos (US\$10–US\$50 al día) y escolarización de los adultos en la región.
- Con la excepción de Chile, los años promedio de escolarización de la clase media son entre un 30% y un 50% más que la escolarización de los vulnerables, y entre un 80% y un 250% más que la escolarización de los pobres.
- Sin embargo, dentro de cada categoría, hay variaciones considerables, lo cual indica que aun cuando la asociación entre clase y años de escolarización es fuerte, también otros factores influyen en el estatus de clase.

La geografía

El Gráfico 5.10 muestra el porcentaje de hogares que viven en zonas urbanas por país. En términos generales, la región está sumamente urbanizada. Sin embargo, las comparaciones entre países no son posibles porque la definición de "urbano" varía, aunque en cada país las clases medias tienen más probabilidades que las clases pobres de vivir en zonas urbanas, lo cual es congruente con la actividad económica que se concentra en las zonas urbanas.

En general, la región también muestra un flujo importante de migración interna: incluso entre los pobres, casi la mitad de los adultos (entre 25 y 65 años) emigraron de la municipalidad donde crecieron (Gráfico 5.11). El porcentaje de emigrantes tiende a aumentar con el ingreso en todos los países, sobre todo en la clase alta. Sin embargo, las diferencias entre la clase media y los pobres y vulnerables en términos de migración son muy específicas de cada país.

El empleo

El Cuadro 5.4 proporciona un desglose de los trabajadores por clase y sector laboral. Las categorías abarcan 17 sectores; las "actividades primarias" incluyen la agricultura, la minería y la pesca, y "otras" incluye sobre

todo actividades privadas como el sector inmobiliario, hotelero y de la restauración. Desde luego, dentro de cada categoría hay empleos más o menos cualificados, lo que se traduce en salarios más o menos altos. Por lo tanto, no es sorprendente que, por ejemplo, algunos trabajadores de hogares pobres trabajen en el sector público y otros, de hogares ricos, trabajen en actividades primarias.

Al mismo tiempo, aparecen algunos patrones generales: es menos probable que los trabajadores de clase media trabajen en el sector primario y más probable que trabajen en salud, educación y servicios públicos (tanto en el sector público como en el privado) que sus homólogos más pobres. En esta dimensión, los trabajadores de clase media se parecen mucho más al típico trabajador “más rico” que al típico trabajador “más pobre”. Esta conclusión coincide con a) nuestros datos de escolarización, que muestran diferencias más grandes entre los más pobres y los grupos medios que entre los grupos medios y los más ricos, y b) la concentración de la clase media en América Latina en los dos o tres deciles de ingreso superiores.

La clase media también difiere por su estatus laboral, como se muestra en el Cuadro 5.5. En congruencia con la realidad de que muchos trabajadores de clase media se benefician de un salario o sueldo regular, estos tienen más probabilidades de ser empleados que los trabajadores pobres y vulnerables y menos probabilidades de ser autoempleados, a pesar de que un número considerable de trabajadores de clase media mantienen esa condición. También es más probable que los trabajadores de clase media sean empleadores. Sin embargo, en este aspecto, siguen siendo más similares a los pobres y vulnerables que a la clase alta, donde la probabilidad de ser empleador es considerablemente mayor.

El Cuadro 5.6 muestra los empleos en el sector privado y público por clase. Los trabajadores de clase media se concentran en empleos del sector público, entre ellos los de las empresas de propiedad pública. Esto es verdad hasta cierto punto: entre el 9% (en Colombia) y el 34% (en Honduras) de los trabajadores de clase media trabajan en el sector

GRÁFICO 5.11 Porcentaje de adultos (entre 25 y 65 años) que viven en un municipio distinto del lugar de nacimiento por clase de ingreso, países seleccionados de América Latina c. 2009



Fuente: Basado en Birdsall 2012.

Nota: “Pobres” = personas con un ingreso per cápita al día inferior a US\$4. “Vulnerables” = personas con un ingreso per cápita al día de US\$4–US\$10. “Clase media” = personas con un ingreso per cápita al día de US\$10–US\$50. “Clase alta” = personas con un ingreso per cápita al día superior a US\$50. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo.

público. Por otro lado, en muchos países los trabajadores de clase alta están igual de concentrados, o más, en el sector público. Entre los trabajadores de las empresas privadas, los pobres están más concentrados en las pequeñas empresas, y la clase alta en las grandes empresas. Sin embargo, hay variaciones considerables entre los países.

La participación de la mujer en la fuerza laboral

La participación de la mujer en la fuerza laboral es relativamente alta en todo el cuadro (como ilustra el Gráfico 5.12), lo cual coincide con el aumento de los niveles de educación y urbanización, así como con la disminución de la fertilidad. En los hogares de clase media, el 60%–70% de las mujeres participan en el mercado laboral. Esto encaja con una relación monótonica entre participación de la mujer e ingresos: en la mayoría de los casos, cuanto más alto es el

CUADRO 5.4 Sector laboral por clase, entre 25 y 65 años, países seleccionados de América Latina, c. 2009

Porcentajes

	Pobres					Vulnerables				
	Actividades primarias	Salud educación y servicios públicos	Manufac-turas	Construcción	Otros	Actividades primarias	Salud educación y servicios públicos	Manufac-turas	Construcción	Otros
Brasil	35,6	7,2	9,4	9,5	38,3	16,1	12,0	14,6	9,5	47,9
Chile	22,6	9,1	10,8	13,2	44,4	17,8	11,7	11,8	11,8	46,9
Colombia	36,1	8,9	9,7	5,8	39,5	18,6	11,0	13,7	6,9	49,8
Costa Rica	23,0	7,6	9,6	8,0	52,0	15,5	10,1	13,6	8,1	52,8
República Dominicana	22,3	14,5	7,7	6,1	49,5	14,2	15,5	11,2	6,7	52,5
Honduras	57,3	5,3	11,2	4,8	21,4	17,1	10,6	18,0	8,8	45,5
México	34,6	4,4	14,4	8,8	37,7	9,5	9,7	18,5	10,6	51,7
Perú	67,1	4,5	6,5	2,6	19,3	23,4	11,7	11,2	6,0	47,7

	Clase media					Clase alta				
	Actividades primarias	Salud educación y servicios públicos	Manufac-turas	Construcción	Otros	Actividades primarias	Salud educación y servicios públicos	Manufac-turas	Construcción	Otros
Brasil	8,1	20,0	15,4	6,2	50,3	4,0	29,2	10,0	2,5	54,4
Chile	11,1	19,8	10,3	7,3	51,5	7,2	28,2	6,2	7,1	51,3
Colombia	7,9	19,3	15,6	4,4	52,8	4,7	28,7	10,3	2,1	54,2
Costa Rica	5,8	20,7	11,8	5,7	56,0	2,7	29,5	7,1	2,8	58,0
República Dominicana	7,0	20,5	11,4	7,1	54,1	6,9	29,8	6,5	3,5	53,3
Honduras	7,2	19,8	13,4	6,6	53,1	10,4	24,8	8,3	2,9	53,6
México	4,2	22,9	14,6	6,5	51,8	6,7	26,9	11,2	4,7	50,6
Perú	8,6	19,6	12,2	5,2	54,4	7,6	15,2	14,8	3,5	58,9

Fuente: Basado en Birdsall 2012.

Nota: "Actividades primarias" comprende la agricultura, la minería y la pesca. "Otros" comprende mayoritariamente actividades privadas como el sector inmobiliario, hoteles y restaurantes. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita al día inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$10–US\$50. "Clase alta" = personas con un ingreso per cápita al día superior a US\$50. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo.

ingreso per cápita del hogar, más probabilidades hay de que la mujer forme parte de la fuerza laboral.

Esta asociación puede surgir de diversas fuentes. Por ejemplo, la contribución de las mujeres a los ingresos de los hogares puede desplazarlos a categorías de ingreso más altas. Asimismo, las mujeres en los hogares más acomodados también tienden a tener

mejor nivel de educación y, por lo tanto, tienen más probabilidades de ser trabajadoras. La gran excepción es Perú, donde la participación de la mujer en la fuerza laboral no sólo está entre las más altas, sino que, además, es pareja entre las clases. Esto podría ser el reflejo tanto de una mayor presión para mantener un ingreso alto como de las diferencias culturales.

CUADRO 5.5 Estatus laboral por clase, entre 25 y 65 años, países seleccionados de América Latina, c. 2009

Porcentajes

País	Pobres					Vulnerables				
	Empleado	Empleador	Auto- empleado	Trabaja sin salario	Desempleado	Empleado	Empleador	Auto- empleado	Trabaja sin salario	Desempleado
Brasil	1,2	46,8	25,2	12,9	13,9	2,2	65,3	21,4	5,6	5,6
Chile	1,4	54,0	15,6	0,5	28,4	0,8	74,2	14,9	0,3	9,8
Colombia	3,6	22,6	54,8	4,3	14,7	3,9	39,4	44,5	3,0	9,2
Costa Rica	6,0	48,5	27,5	1,0	17,0	5,6	66,1	21,8	1,2	5,3
República Dominicana	2,2	43,0	48,6	0,8	5,4	3,8	50,5	42,8	0,7	2,1
Honduras	15,6	31,0	46,6	4,6	2,2	13,3	46,9	34,0	3,1	2,7
México	5,1	51,2	31,1	7,0	5,6	3,8	71,5	18,6	3,3	2,8
Perú	4,1	18,8	51,7	23,1	2,3	5,7	44,2	39,6	7,5	3,1

País	Clase media					Clase alta				
	Empleado	Empleador	Auto- empleado	Trabaja sin salario	Desempleado	Empleado	Empleador	Auto- empleado	Trabaja sin salario	Desempleado
Brasil	7,4	66,7	20,0	3,4	2,5	20,9	60,0	16,4	1,3	1,4
Chile	3,0	70,7	21,9	0,4	4,0	15,0	60,0	21,5	0,2	3,4
Colombia	6,4	54,6	31,6	1,9	5,4	14,3	58,7	23,9	0,7	2,4
Costa Rica	8,6	72,5	16,0	0,9	2,0	17,6	73,6	7,4	0,3	1,0
República Dominicana	8,2	52,8	36,0	1,1	1,9	17,2	46,8	34,5	0,0	1,6
Honduras	15,4	56,2	22,9	3,4	2,2	30,6	52,8	14,4	1,0	1,2
México	6,9	76,3	12,9	2,2	1,8	21,1	65,0	8,7	3,5	1,6
Perú	8,6	56,3	28,1	4,2	2,8	20,5	63,8	12,3	0,6	2,8

Fuente: Basado en Birdsall 2012.

Nota: "Pobres" = personas con un ingreso per cápita al día inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$10–US\$50. "Clase alta" = personas con un ingreso per cápita al día superior a US\$50. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo.

Resumiendo: ¿Es América Latina una sociedad de clase media?

A pesar de que una tercera parte de la población de América Latina y el Caribe es clase media, muchas de las personas que salieron de la pobreza aún se encuentran en condiciones de vulnerabilidad y requieren políticas que los protejan para no volver a caer en la pobreza. Como era de esperar, el perfil de la clase media, con un mejor nivel de educación y con una mayor prevalencia del trabajo asalariado, parece más estable. Esto sugiere

que las personas tienen que alcanzar ciertas características socioeconómicas para ser menos vulnerables a la pobreza y ser consideradas de clase media.

A pesar de que América Latina se encuentra en vías de convertirse en una sociedad de clase media, la transformación aún no se ha completado. En el próximo capítulo abordaremos algunos de los fundamentos sociales y políticos para la continuación de las actuales tendencias.

CUADRO 5.6 Empleo privado y público por clase, entre 25 y 64 años, países seleccionados de América Latina, c. 2009

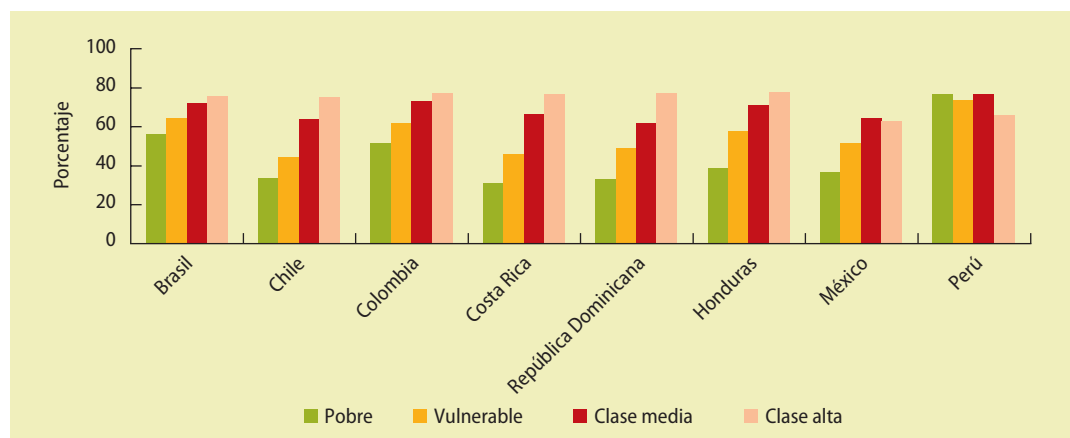
Porcentajes

	Pobres			Vulnerables		
	Empresa privada		Empresa pública	Empresa privada		Empresa pública
	Pequeña	Grande		Pequeña	Grande	
Brasil	75,4	19,2	5,4	56,5	33,6	9,9
Chile	51,9	38,8	9,3	39,0	50,7	10,3
Colombia	87,2	11,5	1,3	71,9	26,3	1,8
Costa Rica	66,0	27,9	6,1	50,6	40,0	9,4
Honduras	68,8	26,4	4,9	29,4	54,7	15,9
México	75,7	20,9	3,5	54,6	36,1	9,4
Perú	81,9	15,4	2,7	66,7	22,9	10,3
República Dominicana	67,1	21,6	11,2	61,1	27,0	11,9

	Clase media			Clase alta		
	Empresa privada		Empresa pública	Empresa privada		Empresa pública
	Pequeña	Grande		Pequeña	Grande	
Brasil	43,7	37,7	18,6	34,8	35,4	29,8
Chile	36,6	47,7	15,7	29,9	49,5	20,6
Colombia	48,8	42,0	9,2	28,7	51,5	19,9
Costa Rica	35,4	39,7	24,9	20,6	43,3	36,1
Honduras	11,6	54,3	34,2	2,2	50,1	47,7
México	37,3	38,7	24,0	27,5	51,4	21,1
Perú	50,2	31,6	18,2	29,2	53,4	17,4
República Dominicana	49,2	33,4	17,4	40,3	44,2	15,5

Fuente: Basado en Birdsall 2012.

Nota: Las pequeñas empresas tienen menos de cinco empleados. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita al día inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$10–US\$50. "Clase alta" = personas con un ingreso per cápita al día superior a US\$50. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo.

GRÁFICO 5.12 Participación laboral femenina por clase, entre 25 y 65 años, países seleccionados de América Latina, c. 2009

Fuente: Basado en Birdsall 2012.

Nota: La participación laboral femenina se define como el porcentaje de mujeres entre 25 y 65 años que trabajaban en un empleo remunerado o no remunerado durante la semana anterior (o, en algunas encuestas, el mes anterior), proporcionaban un servicio o buscaban un empleo. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita al día inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$10–US\$50. "Clase alta" = personas con un ingreso per cápita al día superior a US\$50. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo.

Nota técnica 5.1 *La clase media latinoamericana bajo definiciones alternativas*

No hay una definición única de clase media. Más bien, es probable que los niveles y tendencias de la clase media a lo largo del tiempo sean sensibles al concepto que las sustenta, y por eso la literatura recomienda que el concepto de clase (media) que se use esté relacionado con el objetivo del análisis (Sorensen 2005).

En las páginas que siguen, analizamos cómo variarían las principales tendencias para América Latina y el Caribe bajo definiciones alternativas. Al hacer esto, explicamos por qué creemos que la definición de clase media que hemos adoptado es la más apropiada para los objetivos de este informe. Centramos la atención en tres definiciones:

- *Una definición alternativa, absoluta*, de la clase media que utiliza los umbrales inferiores del ingreso (entre US\$2 y US\$13 al día) según Ravallion (2009).
- *Una definición relativa* de la clase media, de Cruces, Lopez-Calva y Battiston (2011).
- *Una definición sociológica* del estatus de clase media basada en la ocupación, de Erikson y Goldthorpe (1992).

Definiciones absolutas

Empezamos comparando definiciones absolutas. El Gráfico T5.1A presenta las tendencias en la evolución de la clase media en Chile utilizando la definición de Ravallion (2009), y las compara con las tendencias que utilizan la definición de este informe. Las dos medidas muestran tendencias opuestas: si bien bajo nuestra definición la clase media chilena creció considerablemente en dos décadas, *disminuyó* bajo la definición utilizada por Ravallion (2009), que sitúa la clase media en niveles relativamente bajos (US\$13 al día), teniendo en cuenta el ingreso per cápita de Chile. Por lo tanto, con un crecimiento sostenido, el número de personas que salen de la clase media para llegar al nivel de la clase alta es superior al número de personas que salen de la extrema pobreza para acceder a la clase media.

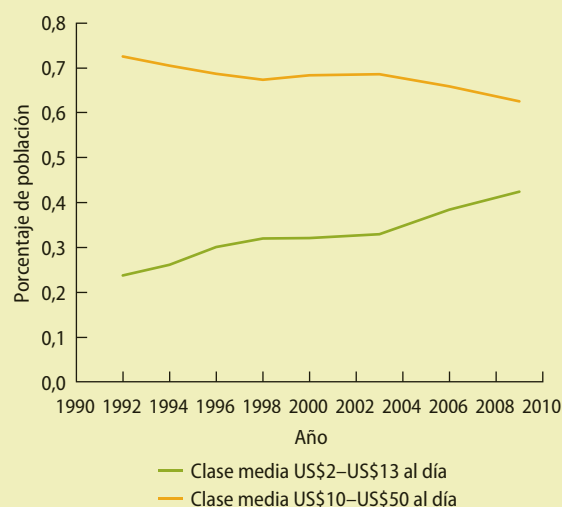
La comparación nos proporciona dos lecciones relevantes:

- *Las mediciones de la clase media siguen siendo sensibles al umbral superior.* Cuando se intentan hacer comparaciones internacionales, quizá sea

preferible utilizar un umbral inferior común en lugar de un umbral superior porque si no podrían aparecer tendencias contrarias a la intuición, como las que se observan en el Gráfico T5.1A.

- *Cuando es posible, los umbrales de los ingresos más bajos para la clase media deberían ser ajustados al nivel de desarrollo económico de un país o región*, efectuando, por ejemplo, múltiples análisis de vulnerabilidad siguiendo las directrices del capítulo 2. Aunque para América Latina US\$10 al día parezca un umbral inferior apropiado (distingue la clase media de los pobres y, a la vez, incluye a un porcentaje significativo de la población), esa misma cantidad no brinda la misma resistencia ante la pobreza en el África Subsahariana o en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Incluso las medidas absolutas de la clase media deberían depender, en parte, de consideraciones acerca de su posición relativa, de la misma manera que en los países de ingresos altos los umbrales de pobreza son más altos que en los países de ingresos bajos y medios.

GRÁFICO T5.1A Tendencias de crecimiento de la clase media en Chile bajo dos definiciones absolutas, 1992–2009



Fuente: Datos de SEDLAC.

Nota: Las fluctuaciones del ingreso se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del Poder Adquisitivo. SEDLAC = Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean

(Nota técnica continúa en siguiente página)

Nota técnica 5.1 *La clase media latinoamericana bajo definiciones alternativas* (continúa)

Definiciones relativas

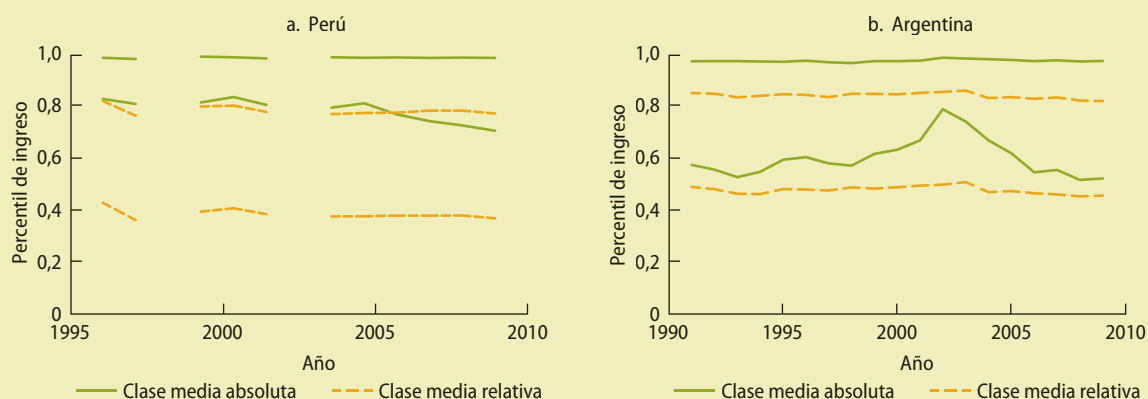
A continuación, centramos nuestra atención en las definiciones relativas de la clase media. A pesar de que elegimos, como punto de comparación, la definición de Cruces, Lopez-Calva y Battiston (2011), otras definiciones relativas tienden a proporcionar resultados similares. Su definición se basa en la literatura de polarización (especialmente en el trabajo de Esteban y Ray [1994] y Esteban, Gradín y Ray [2007]) y relaciona la clase media con una medida de polarización del ingreso. Concretamente, los umbrales de ingreso para cada clase se calculan utilizando un procedimiento numérico que maximiza la desigualdad del ingreso (medido por el coeficiente de Gini) entre las clases a la vez que minimiza la desigualdad para una misma clase. Se desprenden dos interesantes conclusiones:

- *Las medidas absolutas y relativas de la clase media no se solapan necesariamente.* De hecho, en los países pobres, puede que no se solapen para nada. El Gráfico T5.1B muestra la evolución de la clase media en Perú y Argentina, ambas medidas

en términos absolutos (utilizando la definición de este informe) y en términos relativos. Hasta 2005, no había solapamiento en Perú, lo cual significa que las dos definiciones identificaban a hogares totalmente diferentes. En cambio, el solapamiento en Argentina, un país más rico, es mucho mayor, a pesar de que disminuyó durante la crisis económica de América Latina en 2002. Por lo tanto, los conceptos absoluto y relativo de clase media siguen siendo considerablemente diferentes y, en ciertos momentos, identifican a estratos de la población totalmente distintos. Por eso, las conclusiones de nuestro informe podrían diferir notablemente de las de otros estudios (como OCDE [2010]), que han adoptado una definición relativa.

- *Las definiciones relativas muestran una extrema estabilidad.* La clase media en América Latina, medida en términos relativos, no ha experimentado prácticamente ningún crecimiento en las dos últimas décadas. Tampoco refleja una disminución durante la crisis en Argentina a comienzos de los años 2000. Esta estabilidad se produce porque la definición relativa se refiere a la forma de la distribución del ingreso, que es más persistente

GRÁFICO T5.1B Tendencias de la clase media en Perú y Argentina bajo definiciones absolutas y relativas, por percentil de ingreso, años noventa-años 2000



Fuente: Datos de SEDLAC.

Nota: Las parejas de líneas continuas y discontinuas en cada panel del gráfico representan la cota superior e inferior del rango abarcado por las respectivas definiciones. Bajo la definición absoluta (utilizada a lo largo de este volumen), "clase media" = personas con un ingreso per cápita al día de US\$10–US\$50. Los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean.

Nota técnica 5.1 (continúa)

que su promedio (con el que se relaciona la definición absoluta). Dado que este informe analiza los movimientos direccionales del ingreso entre las clases, el uso de una medida absoluta parece pues más apropiado.

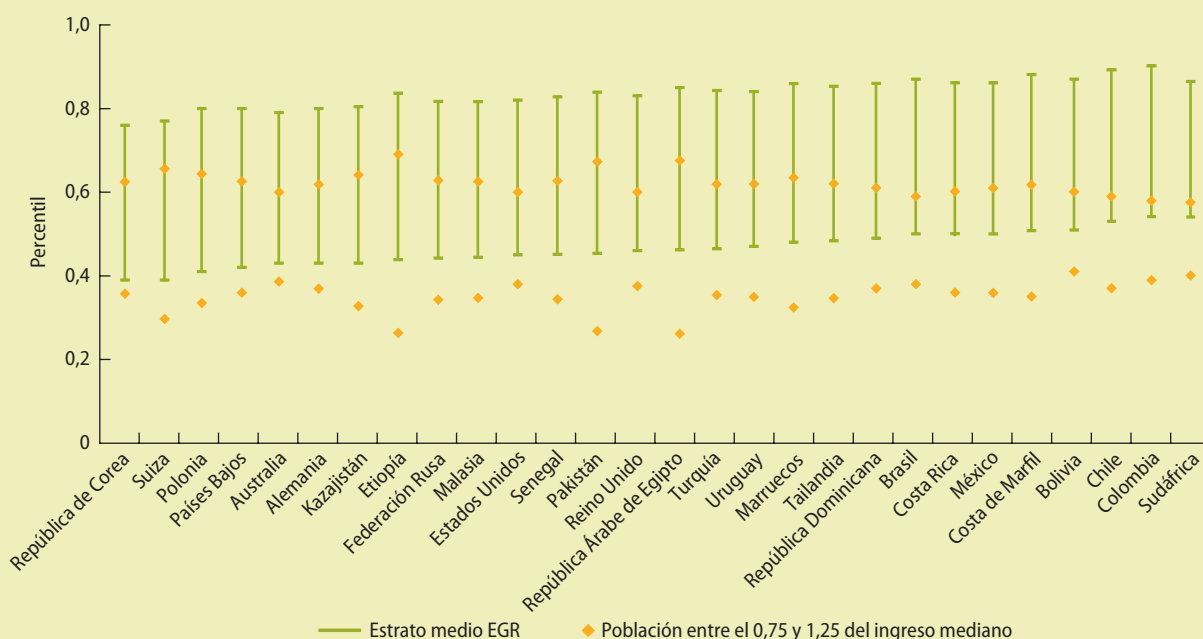
También cabe subrayar que la medida de la clase media de Cruces, Lopez-Calva y Battiston (2011) indica que América Latina no es sólo sumamente desigual, sino que también está sumamente polarizada. El Gráfico T5.1C muestra los percentiles de la distribución del ingreso donde la clase media relativa comienza y termina, utilizando la definición basada en la polarización y comparándola con una medida más tradicional que se basa en la literatura sobre la desigualdad (concretamente, personas cuyo ingreso fluctúa entre el 75% y el 125% del ingreso medio). El gráfico revela que, aunque muchos países de América

Latina y el Caribe no tienen necesariamente una clase media relativa mucho más pequeña que los países de otras regiones (con algunas excepciones, como Chile y Colombia), la mayoría de países de América Latina destacan por tener una clase baja que se extiende hasta por encima de la mediana (es decir, que equivale a la mitad de la población o más) a expensas de una clase alta mucho más pequeña.

Una definición sociológica

Por último, la comparación de nuestra definición absoluta con una definición sociológica basada en el estatus ocupacional también revela grandes diferencias. Basamos nuestra comparación en el esquema de clases de Goldthorpe a menudo utilizado en los análisis sociológicos de clases (Erikson y Goldthorpe 1992). Según su teoría subyacente, las sociedades

GRÁFICO T5.1C Comparación de la polarización del ingreso en países seleccionados del mundo



Fuente: Datos de SEDLAC

Nota: "Estrato medio EGR" = enfoque de la polarización de Esteban, Gradín y Ray 2007. SEDLAC = Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean.

(Nota técnica continúa en siguiente página)

Nota técnica 5.1 *La clase media latinoamericana bajo definiciones alternativas* (continúa)

industrializadas están estratificadas debido a un aumento en la división del trabajo. La división dio lugar a una multiplicación de habilidades profesionales y técnicas escasas pero deseables, y al nacimiento de una clase media. La diversificación de ocupaciones se puede clasificar según las relaciones que tejen unas con otras (ver también Bergman y Joye 2005). Erikson y Goldthorpe (1992) definen 11 grandes categorías: profesionales de nivel inferior y superior; gerentes, funcionarios y técnicos; empleos no manuales rutinarios (grado superior e inferior); pequeños propietarios (con y sin empleados); campesinos y minifundistas; técnicos de grado inferior; trabajadores manuales cualificados; trabajadores manuales semicualificados y no cualificados; y trabajadores del sector primario.

El Gráfico T5.1D muestra la asociación entre los ingresos y la clase ocupacional en Chile. Los puntos muestran el ingreso promedio para cada profesión y las barras muestran la desviación estándar. Aunque hay alguna asociación entre nivel profesional e ingresos, el ingreso dentro de cada categoría varía considerablemente. Parte de la variación dentro de las categorías se puede atribuir a las dificultades en el traspaso de información desde la encuesta sobre ocupaciones a la clasificación Goldthorpe. Pero incluso dentro de las categorías ocupacionales definidas por la encuesta, la variación en los ingresos sigue siendo importante. También cabe destacar que, si bien siguen siendo fuente de mucha información, las definiciones ocupacionales del estatus de clase media dificultan las comparaciones a lo largo del tiempo, y hacen casi imposibles las comparaciones entre países. Por lo tanto, no son adecuadas para los objetivos de este informe.

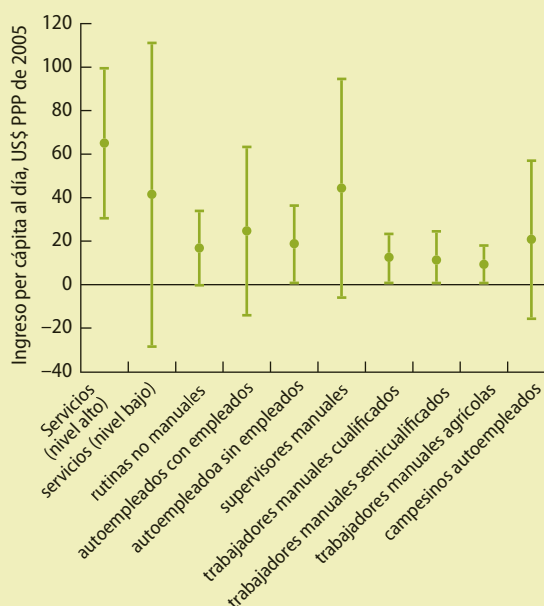
Resumiendo, aunque claramente no hay una única medida ideal de la condición de clase media, una medida basada en los umbrales de ingreso absolutos parece ser la más apropiada para este informe por dos grandes motivos:

- *Es plenamente consistente con nuestro enfoque del movimiento direccional del ingreso en el análisis de la movilidad económica intrageneracional.*

- *Se presta bien a una comparación de tendencias en un grupo de países caracterizados por un grado razonable de identidad cultural y económica común (a pesar de las importantes diferencias en los niveles de ingreso).*

La adopción de una medida absoluta también sirve de complemento al énfasis predominante que ponen algunos de los trabajos recientes en la literatura académica y sobre las políticas relacionadas con el tema (OCDE).

GRÁFICO T5.1D Ingreso medio por tipo de ocupación en Chile, 2009



Fuente: Datos de los ingresos de la Encuesta de Caracterización Socio-Económica Nacional (CASEN) de Chile.

Nota: Las categorías ocupacionales provienen de la Clasificación Ocupacional de Goldthorpe (Erikson y Goldthorpe 1992). Los puntos muestran el ingreso promedio para cada ocupación. Las barras representan una desviación estándar. PPP = Paridad del poder adquisitivo.

Bibliografía

- Azevedo, Joao P., y Viviane Sanfelice. 2012. "The Rise of the Middle Class in Latin America." Documento mimeografiado, Banco Mundial, Washington, DC.
- Banco Mundial. Diversos años. *Indicadores del desarrollo mundial*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Bergman, Manfred M., y Dominique Joye. 2005. "Comparing Social Stratification Schemata: CAMSIS, CSP-CH, Goldthorpe, ISCO-88, Treiman, and Wright." Documento de trabajo, Cambridge Studies in Social Research 10, Social Science Research Group Publications, Cambridge, R.U.
- Birdsall, Nancy. 2012. "A Note on the Middle Class in Latin America." Documento mimeografiado, Center for Global Development, Washington, DC.
- Bourguignon, François. 2002. "The Growth Elasticity of Poverty Reduction: Explaining Heterogeneity across Countries and Time Periods." Documento de trabajo DELTA 2002-03, DELTA (École normale supérieure), París.
- Bourguignon, François, y Luiz A. Pereira da Silva. 2003. *The Impact of Economic Policies on Poverty and Income Distribution*. Washington DC: Banco Mundial; Nueva York: Oxford University Press.
- Bussolo, Maurizio, Jann Lay, y Dominique van der Mensbrugge. 2006. "Structural Change and Poverty Reduction in Brazil: The Impact of the Doha Round." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas 3833, Banco Mundial, Washington, DC.
- Bussolo, Maurizio, y Elie Murard. 2011. "The Evolution of the Middle Class in Latin America: 2005-2030." Documento mimeografiado, Banco Mundial, Washington, DC.
- CASEN (Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional), <http://observatorio.ministerio-desarrollosocial.gob.cl>.
- Cruces, Guillermo, Luis F. López-Calva, y Diego Battiston. 2011. "Down and Out or Up and In? Polarization-Based Measures of the Middle Class for Latin America." Documento de trabajo 113, Centro de Estudios Distributivos Laborales y Sociales (CEDLAS) de la Universidad de La Plata, Argentina.
- Datt, Gaurav, y Martin Ravallion. 1992. "Growth and Redistribution Components of Changes in Poverty Measures: A Decomposition with Applications to Brazil and India in the 1980s." *Journal of Development Economics* 38 (2): 275-96.
- De la Torre, Augusto, Alain Ize, y Sergio L. Schmukler. 2012. *Financial Development in Latin America and the Caribbean: The Road Ahead*. Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe. Washington, DC: Banco Mundial.
- Didier, Tatiana, y Sergio L. Schmukler. 2011. "Financial Globalization: Some Basic Indicators for Latin America and the Caribbean." Documento de antecedentes, Banco Mundial, Washington, DC.
- Erikson, Robert, y John H. Goldthorpe. 1992. *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press.
- Esteban, Joan, Carlos Gradín, y Debraj Ray. 2007. "An Extension of a Measure of Polarization, with an Application to the Income Distribution of Five OECD Countries." *Journal of Economic Inequality* 5 (1): 1-19.
- Esteban, Joan, y Debraj Ray. 1994. "On the Measurement of Polarization." *Econometrica* 62 (4): 819-51.
- Ferreira, Francisco H. G., y Phillippe G. Leite. 2003. "Meeting the Millennium Development Goals in Brazil: Can Microeconomic Simulations Help?" *Economía: Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association* 3 (2): 235-79.
- . 2004. "Educational Expansion and Income Distribution: A Microsimulation for Ceará." En *Growth, Inequality, and Poverty: Prospects for Pro-Poor Economic Development*, ed. Anthony Shorrocks y Rolph van der Hoeven, 222-50. Oxford: Oxford University Press.
- Lustig, Nora, Luis F. López-Calva, y Eduardo Ortiz-Juarez. 2011. "The Decline in Inequality in Latin America: How Much, Since When and Why?" Documento de trabajo Economics 1118, Tulane University, New Orleans.
- Neri, Marcelo. 2010. *The New Middle Class: The Bright Side of the Poor*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas Press.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico). 2010. *Perspectivas económicas para América Latina 2011: ¿En qué medida es clase media América Latina?* París: OCDE.
- PovcalNet (base de datos). Instrumento online de análisis de la pobreza. Banco Mundial,

- Washington, DC. <http://iresearch.worldbank.org/povcalnet>.
- Ravallion, Martin, 2009. "The Developing World's Bulging (but Vulnerable) "Middle Class"." Serie Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas 4816, Banco Mundial, Washington, DC.
- Ravallion, Martin, y Shaohua Chen. 2003. "Measuring Pro-Poor Growth." *Economics Letters* 78 (1): 93–99.
- SEDLAC (Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean). Centro de Estudios Distributivos Laborales y Sociales (CEDLAS) de la Universidad de La Plata, Argentina, y Banco Mundial, Washington, DC.
- Sorensen, Aage B. 2005. "Foundations of a Rent-Based Class Analysis." En *Approaches to Class Analysis*, ed. Erik Olin Wright, 119–48. Cambridge, R.U.: Cambridge University Press.

La clase media y el contrato social en América Latina

6

El sociólogo marxista Erik Olin Wright relata un acalorado debate en un programa de radio de la BBC después de que se introdujera el nuevo esquema de clases de siete categorías en el censo británico de 2001 (Wright 2005). Un inspector de policía decía haber sido clasificado en la clase I, junto con abogados, médicos e incluso ejecutivos de empresas privadas. “¿Esto significa que ahora cuando salga a trabajar en mi jardín tendré que llevar ropa de tenis?”, preguntó el policía. El profesor David Rose de la Universidad de Essex, creador de estas nuevas categorías, fue interpelado por una persona del público: “¿Cómo se puede tener conciencia y sentido de la solidaridad cuando eres [categoría] ‘cinco’ o ‘siete’? . . . ¿Puede usted imaginarse el *Manifiesto comunista* escrito por la Universidad de Essex?”

En realidad, muchas personas asocian el concepto de clase con dimensiones que van más allá de su clase económica, y lo vinculan a aspectos como la identidad, el estatus, los patrones de consumo y las creencias políticas. En la literatura se ha asociado la clase media, concretamente, con un sentido de cohesión en torno a una serie de valores que determinan las actitudes políticas. Desde los tiempos de

los filósofos clásicos griegos, el debate sobre los valores y virtudes de las clases medias nunca ha perdido vigor. Sin embargo, a pesar de todas las esperanzas puestas en la clase media como agente de estabilidad y prosperidad, y la atención de la que han sido objeto las clases medias tanto en el mundo académico como en el mundo de las políticas (ADB 2010; OCDE 2011; AfDB 2011), sorprende comprobar que existe muy poca evidencia empírica que respalde la mayoría de las afirmaciones. Aún están por desvelarse las implicaciones sociales, políticas y económicas del crecimiento de las clases medias en los países de ingresos medios.

En este capítulo, analizamos las consecuencias sistémicas potenciales de una clase media más grande para las características y la calidad de las políticas en América Latina y el Caribe. A pesar de que nuestro objetivo no es ofrecer un panorama exhaustivo de estas complejas relaciones, emergen grandes tendencias relevantes para la región. Realizamos análisis transnacionales que incluyen países más allá de las fronteras de América Latina y el Caribe, y encontramos evidencia de una relación entre las clases medias más grandes y la mejor gobernanza, los mercados de crédito

más profundos y el mayor gasto en el sector social, especialmente en la salud y la educación pública.

Esta asociación puede tener diversas raíces. A menudo se ha afirmado que las clases medias son portadoras de creencias y valores específicos capaces de impulsar reformas políticas, económicas y sociales. Sin embargo, las clases medias no necesitan ser portadoras de “valores buenos” para reclamar estas reformas. Es posible que sus ingresos más altos les otorguen una voz más potente para reclamar reformas que les benefician. Las dos visiones no son mutuamente excluyentes, sino que tienen diferentes consecuencias para las políticas: si las clases medias tienen “valores buenos” intrínsecos, su crecimiento es indiscutiblemente beneficioso para la sociedad. Por otro lado, si presionan para que se formulen programas que los benefician, su crecimiento será beneficioso para la sociedad sólo cuando sus necesidades estén en consonancia con las de otras clases. Es posible imaginar, por ejemplo, que las clases medias ascendentes quieran rebajar el gasto social destinado a los pobres y así limitar la carga fiscal asociada con esa política, mientras reclaman un mayor gasto público en servicios beneficiosos para ellas.

Para responder a estas preguntas, analizaremos la relación entre clase y valores en siete países de América Latina. No logramos encontrar valores que distingan de manera concreta a la clase media de otras clases. Excepto en un par de casos, los valores parecen estar monotónicamente asociados con el ingreso. Además, el ingreso representa sólo una pequeña fracción de la variación general en los valores, mientras que otros factores, como los efectos de país, representan una parte mucho mayor.

Pero aunque no exista una relación estrecha entre la clase económica y los valores, ¿hay alguna manera de potenciar la voz más poderosa de las clases medias hacia una mayor inclusión y una mejor gobernanza en la región? En la sección de conclusiones, planteamos que un obstáculo importante para las reformas sociales es la fragmentación histórica del contrato social. Lograr un contrato social más incluyente exigirá modificar

el marco de pensamiento y funcionamiento en la región: pasar de un mundo de enfoques amalgamados y no coordinados, dedicados a abordar las vulnerabilidades y necesidades de grupos específicos, a un contrato social más incluyente con el que se puedan identificar los pobres, los vulnerables y la clase media.

Quizá el capítulo suscite más preguntas que respuestas. Sin embargo, en el proceso esperamos que el lector adquiera una idea más clara de cuáles son los argumentos que están respaldados por asociaciones empíricas, y cuáles son los que siguen siendo hipótesis de trabajo ilusorias. El capítulo consta de tres partes:

- Un análisis de la teoría y la evidencia que relaciona a las clases medias con la elaboración de políticas;
- Un análisis de los valores y creencias de las clases medias de América Latina;
- Un análisis de la fragmentación del contrato social en América Latina.

La clase media y el diseño de la política económica

La emergencia de una clase de consumidores con un mayor poder adquisitivo está desplazando la demanda desde los bienes básicos hacia otros más sofisticados, debido a los ingresos más altos y, posiblemente, a los cambios en las preferencias de los consumidores. La demanda de automóviles, computadores personales, electrodomésticos y turismo internacional está creciendo explosivamente en todo el mundo de ingresos medios. Sin embargo, este mero efecto económico es casi una tautología. Los hogares más ricos no sólo consumen más, también desean bienes diferentes y, con un crecimiento sostenido, los patrones de consumo en los países de ingresos medios están destinados a acercarse a los patrones del mundo rico y desarrollado.

El aspecto más interesante del crecimiento de las clases medias, un aspecto sobre el que se ha especulado mucho pero estudiado poco, es el de su impacto en el diseño de la política económica y en el contrato social. A pesar de la multitud de estudios de caso e históricos que atribuyen a las clases medias los méritos

de cohesión social y crecimiento económico —algunos, con argumentos teóricos convincentes—, las implicaciones socioeconómicas de un número creciente de ciudadanos con medios económicos más sólidos siguen siendo una cuestión empírica abierta.¹

A lo largo de la historia del pensamiento social y económico, se ha dado por sentado que la clase media influye de manera positiva en el crecimiento a través de diversas vías. Una primera vía pone de relieve cómo los costos fijos en inversiones de capital humano y físico pueden dotar a la clase media de una mayor capacidad para realizar inversiones generadoras de mayores beneficios a largo plazo. En unos mercados de crédito imperfectos, puede que los pobres no tengan renta ni ahorros suficientes para afrontar una inversión fija en la adquisición de capital humano o capital productivo físico. En este contexto, cuanto más grande sea la clase media, más personas serán capaces de afrontar estas inversiones fijas y contribuir al crecimiento económico.²

Una segunda vía pone de relieve la importancia de los mercados internos en el crecimiento, mercados que pueden ser impulsados por el mayor poder adquisitivo de las clases medias y por su demanda de productos de calidad. Los mercados internos pueden ser especialmente importantes cuando el comercio mundial es costoso (Murphy, Shleifer y Vishny 1989) y cuando los consumidores de clase media son capaces de jugar un rol catalizador como mercado amplio para la innovación, lo que contribuye a bajar los precios de los productos nuevos (Matsuyama 2002). Desde una perspectiva global, el crecimiento de las clases medias en los países emergentes (sobre todo en China) también podría impulsar el consumo mundial en el futuro y compensar la tendencia a la baja de la demanda por parte de los consumidores de Estados Unidos y Europa (Kharas 2010).

A las clases medias se les ha otorgado no sólo un rol como motores del crecimiento; también han sido percibidas como agentes de cambio institucional y de democratización:

- Se ha prestado una atención especial a la “teoría de la modernización” (Lipset

1959), que analiza hasta qué punto las sociedades más acomodadas favorecen la creación y consolidación de las democracias y, en términos más generales, de las buenas instituciones.

- En términos conceptuales, puede que unos ingresos más altos mitiguen el conflicto en torno a la distribución del ingreso porque puede que las preferencias a favor de la democracia superen los beneficios provenientes de actividades redistributivas y expropiativas (Benhabib y Przeworski 2006).
- Puede que Los ciudadanos con un mayor capital humano sean más eficaces a la hora de mantener las buenas instituciones (Glaeser *et al.* 2004).

Además de tener unos ingresos más altos y un mayor capital humano, las clases medias también pueden profesar valores que estimulan la actividad económica y la creación de buenas instituciones (Weber 1905 [2003]). Sin embargo, la pregunta de cómo se desarrollan estos valores sigue pendiente de respuesta. Por ejemplo, puede que los valores dependan de las ocupaciones de los trabajadores de clase media, que requieren competencias y experiencia y, por ende, contribuirían a desarrollar una ética del trabajo y a cultivar la paciencia (Doepke y Zilibotti 2008). También hay una literatura relevante que estudia los vínculos entre desigualdad, economía política y resultados macroeconómicos, como la inversión agregada y las tasas de crecimiento (ver el Recuadro 6.1).

Los datos muestran efectivamente una clara correlación entre el producto interior bruto (PIB) per cápita, la democracia y las buenas instituciones, aunque actualmente se debate si esta relación se puede interpretar causalmente (Benhabib, Corvalan, y Spiegel 2011; Acemoglu *et al.* 2008, 2009; Epstein *et al.* 2006; Glaeser *et al.* 2004). Además, debido a los datos limitados, la mayoría de los estudios transnacionales basan sus resultados en el PIB per cápita, un buen sustituto del desarrollo global que, no obstante, incluye demasiados factores para distinguir adecuadamente entre el impacto de la clase media y otras características de la economía.

RECUADRO 6.1 La desigualdad, el crecimiento y las instituciones

Hay una literatura abundante que investiga cómo una menor desigualdad y una clase más amplia “situada en el medio” de la distribución del ingreso pueden aportar cohesión social y cambio institucional. Esta literatura está más relacionada con el concepto relativo de la clase media y ha ejercido una fuerte influencia en el pensamiento económico de las últimas dos décadas. Los primeros estudios postulaban que en las democracias, los votantes “indecisos” que se encuentran en la mediana de la distribución del ingreso, impulsarían las decisiones redistributivas (Downs 1957; Roberts 1977; Meltzer y Richard 1981). Cuanto más alta es la desigualdad del ingreso (lo cual implica una clase media más pequeña en términos relativos), más se aleja el ingreso del votante mediano del ingreso promedio; este alejamiento aumenta la demanda de redistribución, lo cual, según los estudios, podría disminuir el crecimiento económico debido a la introducción de impuestos distorsionadores (Persson y Tabellini 1991, Alesina y Rodrik 1994). Además, incluso en regímenes no democráticos, si se exacerba la distancia entre la mediana del ingreso y el ingreso promedio, la desigualdad del ingreso puede fomentar el conflicto social porque aumenta la presión a favor de la redistribución (Benhabib y Rustichini 1996).

Aunque estas corrientes tienen poderosos fundamentos teóricos, la mayoría de los estudios no consigue encontrar una relación empírica causalmente clara entre desigualdad, redistribución, conflicto social y otras variables de interés.^a El mayor desafío de las investigaciones empíricas son los sesgos provocados por la omisión de variables, dado que las

variaciones en la desigualdad probablemente estén correlacionadas con numerosos factores no observables asociados con la variable de interés. Además, la relación también podría ser no lineal (Banerjee y Duflo 2003), y puede que la desigualdad del ingreso sea un mal predictor de algunos resultados porque otras características de la sociedad, como el fraccionamiento y la polarización étnica y religiosa, pueden estar más estrechamente relacionadas con resultados como la inestabilidad y el conflicto (Esteban y Ray 2008; Esteban y Schneider 2008).

Por consiguiente, algunos estudios también intentan analizar cómo la igualdad y la homogeneidad del grupo pueden generar una mayor estabilidad y mejores instituciones. Easterly (2001), por ejemplo, analiza hasta qué punto un “consenso de clase media” (definido como un alto porcentaje del ingreso en manos de los tres quintiles medios combinado con un bajo fraccionamiento étnico) influye en el crecimiento y en los resultados socioeconómicos. Easterly llega a la conclusión de que el consenso de la clase media influye tanto en el nivel como en la tasa de crecimiento del ingreso per cápita. También analiza hasta qué punto el consenso de la clase media está relacionado con el capital humano, con diversos bienes públicos y con las políticas económicas. A pesar de que la asociación con el capital humano y los bienes públicos tiende a ser positiva, controlar por el ingreso per cápita disminuye la relevancia de muchos resultados. En un artículo relacionado, Easterly, Ritzen y Woolcock (2006) también llegan a la conclusión de que el consenso de clase media influye en la calidad institucional.

a. La creación de nuevas bases de datos transnacionales que miden la desigualdad, de hecho, ha estimulado una multitud de estudios que analizan, entre otras cosas, la relación entre a) la desigualdad y el crecimiento (Persson y Tabellini 1991; Alesina y Rodrik 1994; Benhabib y Spiegel 1994; Forbes 2000; Barro 2000, 2008; Banerjee y Duflo 2003); b) la democracia (Barro 1999; Przeworski *et al.* 2000); c) la inestabilidad sociopolítica y el conflicto (Alesina y Perotti 1996; Perotti 1996; Esteban y Ray 2008; Esteban y Schneider 2008); y d) la corrupción (You y Khagram 2005).

Los estudios que analizan directamente las consecuencias socioeconómicas del crecimiento de la clase media siguen siendo de carácter más cualitativo. Entre los pocos que lo hacen, Birdsall (2010) sostiene que, aunque la clase media sea clave para la rendición de cuentas de los gobiernos y para la creación de buenas instituciones, quizá no se beneficie del reciente desarrollo de las políticas sociales dirigidas a los pobres. Esto suscita

consideraciones en el ámbito de la economía política sobre cuál sería la mejor manera de sostener el crecimiento incluyente, un argumento que desarrollaremos en este capítulo.

En resumen, a pesar de una multitud de estudios teóricos que postulan que una clase media fuerte debería traer estabilidad y prosperidad, siguen escaseando los análisis estadísticos rigurosos. Por lo tanto, a continuación centramos nuestra atención en los

datos e investigamos, mediante una base de datos recién creada, hasta qué punto están relacionadas las clases medias con las buenas instituciones.

A pesar de la relevancia y del gran interés por comprender cómo las clases medias pueden moldear las instituciones, las limitaciones de los datos disponibles han mermado la capacidad de llevar a cabo análisis estadísticos robustos. Sólo un puñado de bases de datos transnacionales informan sobre índices para los umbrales de ingreso superiores a US\$4 al día, y las que existen abarcan periodos demasiado breves para analizar las variaciones entre países y a lo largo del tiempo.

El resultado es que los análisis actuales tienden a utilizar el PIB per cápita en lugar del ingreso real de los hogares, y no investigan directamente si, según postula la literatura, las “masas críticas” de personas que superan el umbral de ingreso de la clase media pueden influir en los resultados institucionales.

Para lidiar con algunas de estas dificultades, Loayza, Rigolini y Llorente (2012) construyen una nueva base de datos transnacional de paneles que abarca 672 observaciones anuales en 128 países y que permite revisar con mejores datos la relación entre las clases medias y las instituciones (ver el Recuadro 6.2). El análisis se centra en el porcentaje de

RECUADRO 6.2 Una nueva base de datos sobre las clases medias del mundo

Los análisis empíricos de las consecuencias socioeconómicas del crecimiento de las clases medias tienen por delante un gran desafío, a saber, la disponibilidad de datos, sobre todo datos comparables, entre países. Actualmente, no existen bases de datos que recojan medidas absolutas de la clase media (que, por muchas razones económicas, puede ser la variable más apropiada) y que, además, tengan series transversales lo bastante grandes y series temporales lo bastante largas para formular comparaciones significativas entre países.

Para lidiar con este desafío, Loayza, Rigolini y Llorente (2012) han desarrollado una base de datos de panel transnacional que contiene información sobre el porcentaje de la población que vive en la extrema pobreza (con menos de US\$2,5 en términos de paridad de poder adquisitivo [PPP] per cápita al día), el porcentaje de la población que vive con más de US\$10 al día, y la desigualdad total del ingreso medida por el coeficiente de Gini. La base de datos abarca 672 observaciones anuales en 128 países, desde 1967 a 2009 (aunque aproximadamente el 90% de las observaciones corresponde a los años noventa y los años 2000).

Para calcular los índices, las bases de datos se basan en a) varias recopilaciones del Banco Mundial de encuestas de los hogares armonizadas y representativas a nivel nacional con información sobre los ingresos o gastos, y b) distribuciones simuladas de los ingresos y gastos de la base de datos PovcalNet del

Banco Mundial.^a La base de datos está relativamente equilibrada por niveles de desarrollo económico. El 21% de las observaciones provienen de países de altos ingresos, el 37% de países de ingresos medios-altos, el 30% de países de ingresos medios-bajos, y el 11% de países de ingresos bajos. Sin embargo, debido a las características de los datos originales, el 17% de los países y el 38% de las observaciones anuales provienen de América Latina. Dado que las encuestas tienden a recoger información ya sea de los ingresos o los gastos, la base de datos incluye, para cada país, sólo una de las dos medidas.

Todos los datos de ingresos y gastos están expresados en US\$ PPP de 2005. Para cada encuesta, las magnitudes a precios corrientes primero se corrigen según la inflación utilizando los índices nacionales de precios al consumo, y después se expresan en US\$PPP de 2005 utilizando las conversiones PPP del Programa de Comparación Internacional. Siempre que sea posible, la conversión, las ponderaciones y la metodología son las mismas que las usadas para calcular datos de pobreza comparables a nivel internacional.

Para el análisis transnacional, las observaciones anuales se resumen en promedios de cinco años. También se descartan los países con poblaciones de menos de dos millones. La base de datos final contiene 343 observaciones de más de 110 países. Al adoptar los promedios, el número de observaciones de América Latina también se reduce al 24%.

a. PovcalNet es un instrumento *online* de análisis de la pobreza, disponible en <http://iresearch.worldbank.org/povcalnet>

la población que vive en extrema pobreza (con menos de US\$2,5 en términos de paridad de poder adquisitivo [PPP] per cápita al día) y en el porcentaje de la población que ha alcanzado un estatus de clase media (más de US\$10 al día). Los autores se abstienen de utilizar un techo superior de ingresos porque agrupan a países de todos los niveles de ingreso; un techo de los ingresos podría generar medidas extrañas que definirían artificialmente una clase media demasiado pequeña en los países ricos. Por consiguiente, las conclusiones deberían ser interpretadas como los impactos de un porcentaje creciente de personas con suficientes ingresos para dedicarse a otras actividades, más allá de la de tener que luchar constantemente contra la pobreza.

En la asociación entre el tamaño de la clase media y las instituciones, se intenta corregir la causalidad inversa y los sesgos por omisión de variables. Para esto, la comparación transnacional se basa en el estimador del método generalizado de los momentos (GMM, por sus siglas en inglés, *Generalized Method of Moments*) para los datos de panel desarrollado por Arellano y Bond (1991) y Arellano y Bover (1995). El estimador GMM aprovecha la naturaleza de panel de las bases de datos para incorporar efectos fijos de país y variables explicativas endógenas. Así, se controla por los efectos fijos de país no observados diferenciando la ecuación de regresión y utilizando variables instrumentales basadas

en anteriores observaciones de las variables explicativas. Al diferenciar la ecuación de regresión también se controla por los efectos de nivel potenciales debido a que para algunos países hay datos de ingresos, mientras que para otros hay datos de gastos. El método se basa en variables instrumentales similares para controlar por la endogeneidad (ver también Loayza, Rigolini y Llorente 2012). Desde luego, el método de GMM no ayuda a evaluar la causalidad en ciertas circunstancias —por ejemplo, si hay correlación serial de orden alto en los errores del modelo. En el análisis que presentamos a continuación, un test de tipo Hansen confirma la validez de las condiciones de momentos y sus supuestos subyacentes. Sin embargo, aunque persista cierto escepticismo en la interpretación causal de los resultados, puede que las meras asociaciones que observamos resulten de interés.

La comparación entre países indica que, al observar la relación entre PIB e instituciones —una práctica habitual—, se puede deducir un panorama exageradamente simplista. Al controlar por el porcentaje de población por debajo y por encima de unos umbrales de ingreso determinados, obtenemos, de hecho, una perspectiva mucho más rica en la que destaca la relación entre la clase media y las reformas institucionales.

Con estos objetivos, primero analizamos la relación simple entre el desarrollo económico y las instituciones (Cuadro 6.1).

CUADRO 6.1 Relación entre desarrollo económico e instituciones

Observaciones	Política social		Estructura económica		Gobernanza	
	Gastos en salud pública (% PIB)	Gastos en educación pública (% PIB)	Tarifa media aplicada	Liberalización mercados de crédito	Puntuación de política	Corrupción
Producción per cápita	1,209***	0,717***	-2,179***	0,585***	2,727***	-0,656***
(Logaritmo del PIB per cápita)	[6,447]	[3,183]	[-3,882]	[3,897]	[4,563]	[-4,423]
Observaciones (Promedios de cinco años)	269	192	265	294	318	285
Número de países	107	97	103	100	106	92
Test de Hansen-valor p	0,0349	0,330	0,0340	0,308	0,230	0,0450

Fuente: Loayza, Rigolini y Llorente 2012.

Nota: Los valores de los estadísticos z están entre paréntesis. El PIB per cápita se expresa en precios de 2005 ajustados por PPP. PIB = Producto interior bruto. PPP = Paridad del poder adquisitivo.

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$.

CUADRO 6.2 El efecto de la clase media en los indicadores de política social, estructura económica y gobernanza

Observaciones	Política social		Estructura económica		Gobernanza	
	Gastos en salud pública (% PIB)	Gastos en educación pública (% PIB)	Tarifa media aplicada	Liberalización mercados de crédito	Puntuación de política	Corrupción
Clase media	2,054***	2,918**	-10,945***	1,357***	6,431***	-1,764***
(% de población con ingresos superiores a US\$10)	[3,849]	[2,337]	[-3,072]	[2,799]	[4,068]	[-4,767]
Pobreza	-0,019**	-0,042**	0,203***	0,047***	-0,042**	-0,011*
(umbral de US\$2,5 al día)	[-2,411]	[-2,472]	[2,874]	[3,383]	[-2,345]	[-1,825]
Desigualdad	-3,716**	3,028	20,736***	-0,209	9,262**	4,083***
(Índice de Gini)	[-2,456]	[1,360]	[3,373]	[-0,165]	[2,164]	[3,866]
Producción per cápita	0,121	-0,922	5,485**	1,292***	0,280	-0,470**
(Logaritmo del PIB per cápita)	[0,416]	[-1,310]	[2,439]	[3,009]	[0,334]	[-2,218]
Observaciones						
(Promedios de cinco años)	269	192	265	294	318	285
Número de países	107	97	103	100	106	92
Test de Hansen-valor <i>p</i>	0,174	0,640	0,934	0,469	0,701	0,451

Fuente: Loayza, Rigolini y Llorente 2012.

Nota: Los estadísticos *z* están entre paréntesis. El PIB per cápita se expresa en precios constantes de 2005 ajustados por PPP. PIB = Producto interior bruto. PPP = Paridad del poder adquisitivo.

****p* < 0,01, ***p* < 0,05, **p* < 0,1.

También representamos el desarrollo económico de un país a través de su PIB per cápita y dividimos las políticas y las instituciones en tres categorías amplias: políticas sociales (gasto público en salud y educación), estructura económica orientada al mercado (comercio y finanzas internacionales) y calidad de la gobernanza (participación democrática y ausencia de corrupción oficial). Hay un resultado claro: el PIB per cápita influye de manera significativa y beneficiosa en los indicadores de política social, estructura económica y gobernanza. Concretamente, un aumento del PIB per cápita genera un aumento de los gastos en salud pública y educación, una disminución de los tipos arancelarios en el comercio internacional, una liberalización de los mercados de crédito, una mejora de la participación democrática y una disminución de la corrupción oficial. Sin embargo, la relación encontrada entre el PIB y las instituciones podría reflejar asociaciones más sutiles en lo que se refiere a la distribución del ingreso. Desde una perspectiva estadística, es poco probable que un modelo de regresión con sólo el PIB per cápita como variable explicativa esté bien especificado.

En un plano conceptual, quisiéramos saber qué aspecto de la distribución del ingreso es más relevante: ¿la producción media, la desigualdad del ingreso, la prevalencia de la pobreza o, más específicamente, el tamaño de la clase media? El Cuadro 6.2 presenta los resultados del conjunto de regresiones de los indicadores de política social, estructura económica y gobernanza, considerando como variable explicativa no sólo el PIB per cápita sino también medidas de la pobreza, la desigualdad y la clase media. Cuando se controla por el tamaño de la clase media, los coeficientes que corresponden al PIB per cápita pierden su importancia, su tamaño e incluso su signo, dependiendo de la regresión. Al mismo tiempo, ahora el tamaño de la clase media parece tener el signo y la importancia que el PIB per cápita solía tener cuando era la única variable explicativa. Por lo tanto, es plausible que el efecto beneficioso atribuido a los cambios en el PIB per cápita en realidad corresponda a la evolución de la clase media. Una expansión de la clase media tiene un impacto importante en la política social al provocar un aumento del gasto en salud pública y educación como porcentaje del PIB.

Sin embargo, una clase media más grande no implica necesariamente una economía más gestionada por el Estado. Un aumento del tamaño de la clase media disminuye los aranceles del comercio internacional y liberaliza el sector financiero. No es menos destacable su efecto en la calidad de la gobernanza: un crecimiento de la clase media provoca una mejora en la participación democrática y una disminución de la corrupción oficial.

Los indicadores de pobreza y desigualdad también son determinantes relevantes de las políticas sociales, la estructura económica y la calidad de la gobernanza, pero no siempre de la manera prevista ni con la consistencia demostrada por la medida de la clase media. Por ejemplo, una disminución de la desigualdad del ingreso parece producir no sólo una disminución de la corrupción oficial (como cabía suponer), sino también una disminución de la participación democrática (lo cual es difícil de explicar). De manera similar, una disminución de la pobreza parece llevar no sólo a una liberalización del comercio internacional sino también, sorprendentemente, a una contracción de los mercados de crédito.

Las conclusiones sugieren que la creciente clase media tiene suficiente voz para ejercer presión en aras de reformas. Cuando el tamaño de la clase media aumenta, la política social de salud y educación se vuelve más activa, y mejora la calidad de la gobernanza en lo que se refiere a la participación democrática y la corrupción oficial.

Sin embargo, estas regresiones incluyen países de todo el mundo. ¿Son válidos los resultados para América Latina? Y si lo son, ¿cuáles son los motivos detrás de estas reformas? ¿La clase media es portadora de valores específicos o actúa basándose en su propio interés? La comprensión adecuada de los motivos por los que se establece una relación entre clase media y un mayor gasto social, aranceles más bajos, mercados de crédito más liberalizados, democracias que funcionan mejor y menos corrupción es un ejercicio difícil pero esencial en un análisis sólido de las políticas. Para empezar, si la clase media favorece intrínsecamente a la democracia y aborrece la corrupción, puede ser un agente

de cambio y de reformas que vayan más allá de estos asuntos específicos. Pero también podría suceder que un “efecto ingresos” encarezca la compra de votos y favores de la clase media. En este panorama alternativo, que ha ganado fuerza en los últimos años (Fukuyama 2012), puede que la clase media sea un agente mucho menos probable de cambio.

Este informe no pretende dar respuestas integrales a estas difíciles preguntas. Sin embargo, pretende arrojar luz sobre cómo la clase media ascendente en América Latina puede influir en la política social y económica en dos dimensiones: en primer lugar, analiza hasta qué punto la clase media de América Latina puede profesar valores que la distinguen de otras clases y que favorezcan el desarrollo institucional. En segundo lugar, analiza las características del contrato social en América Latina y cómo pueden influir en él las clases medias en auge.

Valores y creencias de las clases medias de América Latina

Las teorías sobre los valores y creencias de la clase media contrastan con la escasez de investigaciones empíricas sobre la relación entre ingresos (u ocupación) y valores, actitudes y conductas. Aún así, incluso desde una perspectiva teórica, la relación no es necesariamente evidente. Aunque una mayor riqueza y unas profesiones concretas puedan llevar a la adopción de un conjunto específico de valores —una hipótesis que dista mucho de estar demostrada—, los factores culturales y sociales también influyen en los valores, lo cual puede provocar ligeras diferencias en el perfil de los valores en relación con otras clases. Por lo tanto, en esta sección analizaremos la relación entre ingreso y valores en América Latina.

La mayoría de los estudios empíricos que analizan los valores de la clase media en los países emergentes clasifican a las personas basándose en una autopercepción del estatus o de la posición en la distribución del ingreso (PRC 2008; Amoranto, Chun y Deolalikar 2010; OCDE 2011), aunque el

estatus autodeclarado sea un mal predictor de los ingresos, la educación o la ocupación de una persona. Además, los intentos de utilizar medidas de ingreso en los estudios sobre valores, como Cárdenas, Kharas y Henao (2011), están limitados por la falta de información adecuada sobre los ingresos, que no existe o está clasificada en categorías amplias. Por otro lado, muchos estudios no comparan los efectos del ingreso con las características individuales relevantes que podrían influir en los valores (tales como la educación o la ocupación) y cuyos efectos podrían en parte ser capturados por el ingreso.

El análisis en esta sección, basado en un estudio de Lopez-Calva, Rigolini y Torche (2011) —cuyo enfoque se describe en el Recuadro 6.3—, intenta solucionar algunos de estos problemas conceptuales y técnicos. Para América Latina, aborda las siguientes preguntas:

- ¿Cómo varían los valores sociales y políticos entre ingresos y clases?
- ¿Hasta qué punto la clase, por oposición a la educación y el origen social, tiene una relación neta con los valores?
- ¿Profesa la clase media de América Latina unos valores específicos que la distinguen tanto de las clases altas como de las clases bajas, o la relación, si la hay, entre clases sociales y valores es una relación monótonica?

Es importante aclarar desde el comienzo que el análisis no pretende establecer una relación causal entre clase y valores. Si se constata que la clase media profesa un conjunto específico de valores, el análisis no puede establecer que el nivel o las fuentes del bienestar económico propios de esta clase sean la causa de los valores observados, como sugieren implícitamente las teorías sobre el rol de la clase media en el desarrollo económico o la estabilidad política. La endogeneidad debida a una causalidad inversa o a sesgos por omisión de variables impide una interpretación causal de ese tipo. Sin embargo, las condiciones actuales de la investigación y la relevancia del tema indican

que la documentación de las variaciones sistemáticas en los valores y orientaciones en la educación, el ingreso y los niveles ocupacionales en América Latina representa un primer y obligado paso para comprender cómo la emergencia de nuevas clases medias pueden influir en el crecimiento futuro y en las perspectivas de desarrollo.

El Gráfico 6.1 muestra la relación entre valores y creencias, años de educación y clase de ingresos en una regresión que también controla por características individuales (edad, sexo, origen étnico) y efectos de país. Para comparar de manera más adecuada la magnitud de las relaciones, todos los efectos se expresan en términos de la desviación estándar de los valores, y el coeficiente de educación también se multiplica por su desviación estándar. Además, debido a las dificultades para incluir a suficientes personas de las clases altas (con un ingreso superior a US\$50 per cápita al día), los investigadores estudian diferencias entre los valores de las “clases medias-bajas” (con un ingreso per cápita de US\$10–US\$20 al día) y las “clases media-altas” (con un ingreso per cápita superior a US\$20 al día). También cabe destacar que las relaciones con el ingreso ilustradas en el Gráfico 6.1 deberían interpretarse como la asociación adicional de una determinada clase con respecto a los pobres.

El análisis plantea diversas conclusiones: en términos estadísticos, se relaciona robustamente el ingreso con la mayoría de los valores. Los ingresos más altos están relacionados con:

- *Más confianza en las instituciones* (un índice basado en la medida de la confianza de los individuos en el gobierno, el congreso, los partidos políticos, el alcalde y la policía)
- *Menor alienación política* (hasta qué punto las personas en el poder se preocupan por personas similares a las encuestadas, en lugar de aprovecharse de ellas).
- *Una mayor percepción de las oportunidades* (el grado de meritocracia percibida en la sociedad y la facilidad percibida para superar la pobreza).

RECUADRO 6.3 Estudio de los valores de la clase media

Los valores de la clase media siguen siendo un campo plagado de desafíos para la investigación. El primer desafío que se debe superar es conceptual: ¿qué medida de clase utilizar? Es probable que los resultados difieran significativamente si la medida de clase se basa en el ingreso en lugar de, por ejemplo, la ocupación. Por lo tanto, es importante aclarar que los valores se relacionan con un aspecto *específico* de la clase media, capturado por la medida utilizada (en nuestro caso, el ingreso absoluto).

El segundo desafío que se debe superar es estadístico: los análisis siguen sujetos a sesgos por la omisión de variables y por la causalidad inversa. Estos últimos pueden ser bastante preocupantes: ¿están los valores dictados por el hecho de alcanzar un determinado ingreso, o acaso los individuos consiguieron alcanzar un determinado nivel de ingreso porque tenían unos valores específicos?

El tercer desafío se refiere a la disponibilidad de buenos datos. El rigor muestral de algunos estudios sobre los valores ha sido cuestionado, y la mayoría no incorporan los ingresos de los hogares. Por esto, numerosos estudios sobre los valores de la clase media utilizan como indicador un estatus autodeclarado (PRC 2008; Amoranto, Chun y Deolalikar 2010; OCDE 2011) o la percepción de las personas de su posición relativa en la distribución del ingreso (Fischer y Torgler 2007). Sin embargo, los dos son malos sustitutos del ingreso real.

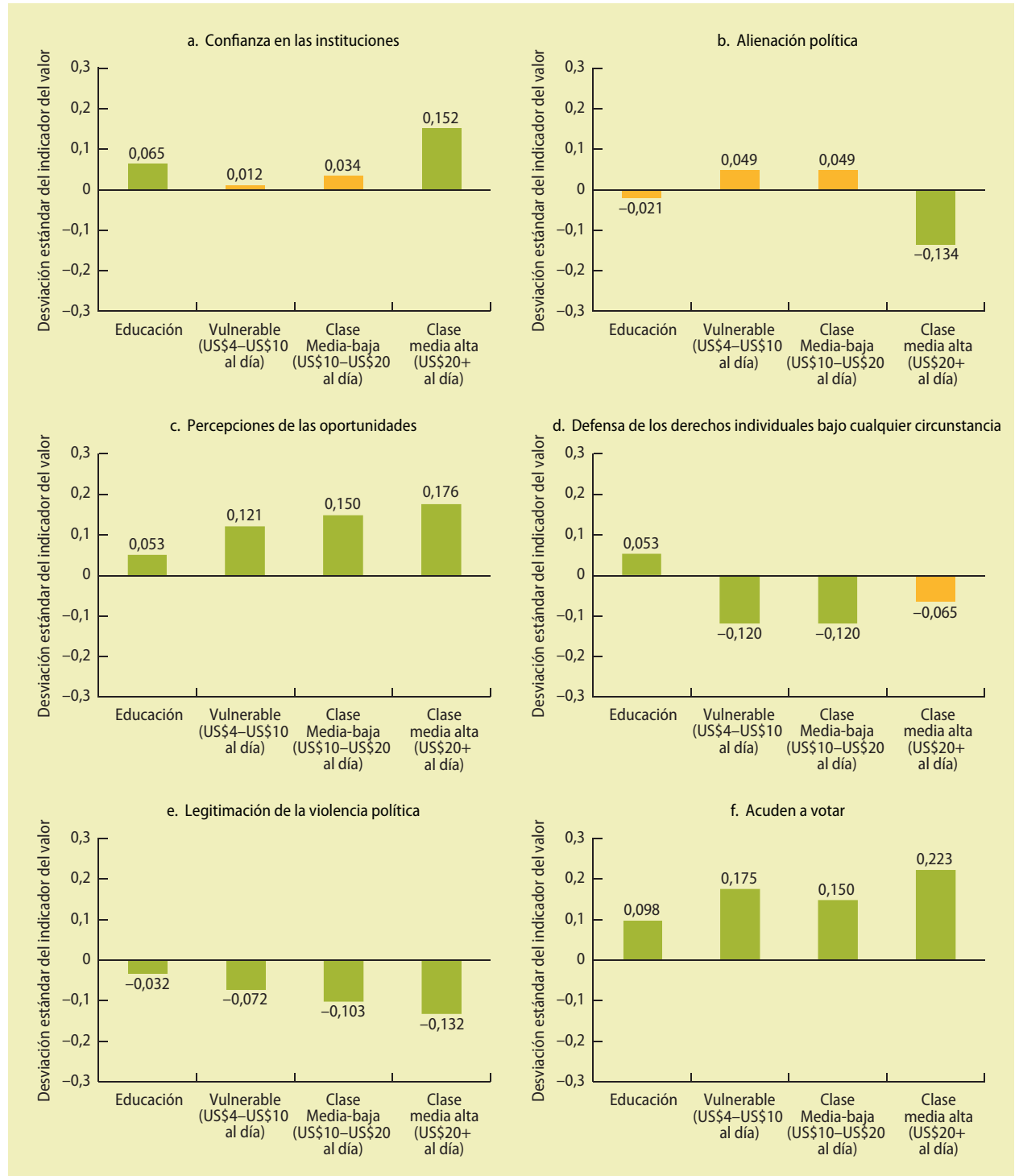
El análisis de López-Calva, Rigolini y Torche (2011) no resuelve posibles sesgos causados por la omisión de variables y, lo que es más importante, por los efectos de la causalidad inversa. Por lo tanto, las conclusiones sólo documentan *asociaciones* entre ingresos y valores sin establecer vínculos causales. Por otro lado, el análisis hace un serio esfuerzo para abordar las limitaciones de los datos de ingreso en las encuestas sobre valores. El análisis se basa en las encuestas de valores Ecosocial 2007. Estas encuestas de valores fueron creadas por la Corporación de Estudios para Latinoamérica (CIEPLAN), un *think tank* latinoamericano, en siete países de América Latina: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, México y Perú (aunque el análisis no usa los datos de Argentina debido a dificultades para imputar los ingresos). Las encuestas son representativas de la población adulta (18 años o más) que vive en grandes centros urbanos en cada país. Los autores decidieron usar las encuestas Ecosocial debido a su rigurosa metodología de muestreo, por la información que recopilan sobre una diversidad de valores y por la información sobre los activos de los hogares, que permitirán construir una medida de su ingreso permanente.

Concretamente, como en la mayoría de las encuestas de valores, los datos sobre los ingresos de los

hogares no están disponibles en las encuestas Ecosocial. Por lo tanto, utilizan información sobre los activos de los hogares para construir una medida del ingreso permanente de los hogares —el nivel a largo plazo del bienestar económico, purgado de la volatilidad de corto plazo y del error de medición (Torche 2009). Para esto, emparejan los activos de Ecosocial con los activos de una encuesta de los hogares “externa” en cada país que contiene información tanto sobre los activos como sobre los ingresos de los hogares. Utilizando estas encuestas externas, introducen un modelo de regresión que predice el logaritmo del ingreso per cápita de los hogares mediante el conjunto de bienes y activos de los hogares (controlando por la educación del cabeza de familia) y el logaritmo del tamaño de la vivienda. Los coeficientes obtenidos para los bienes y activos del hogar son luego utilizados en Ecosocial para predecir, utilizando el mismo conjunto de activos y de características del hogar, (el logaritmo de) el ingreso per cápita para cada hogar. Para lograr la comparabilidad entre países, convierten cada variable de ingreso en dólares de Estados Unidos de 2005 en términos de PPP.

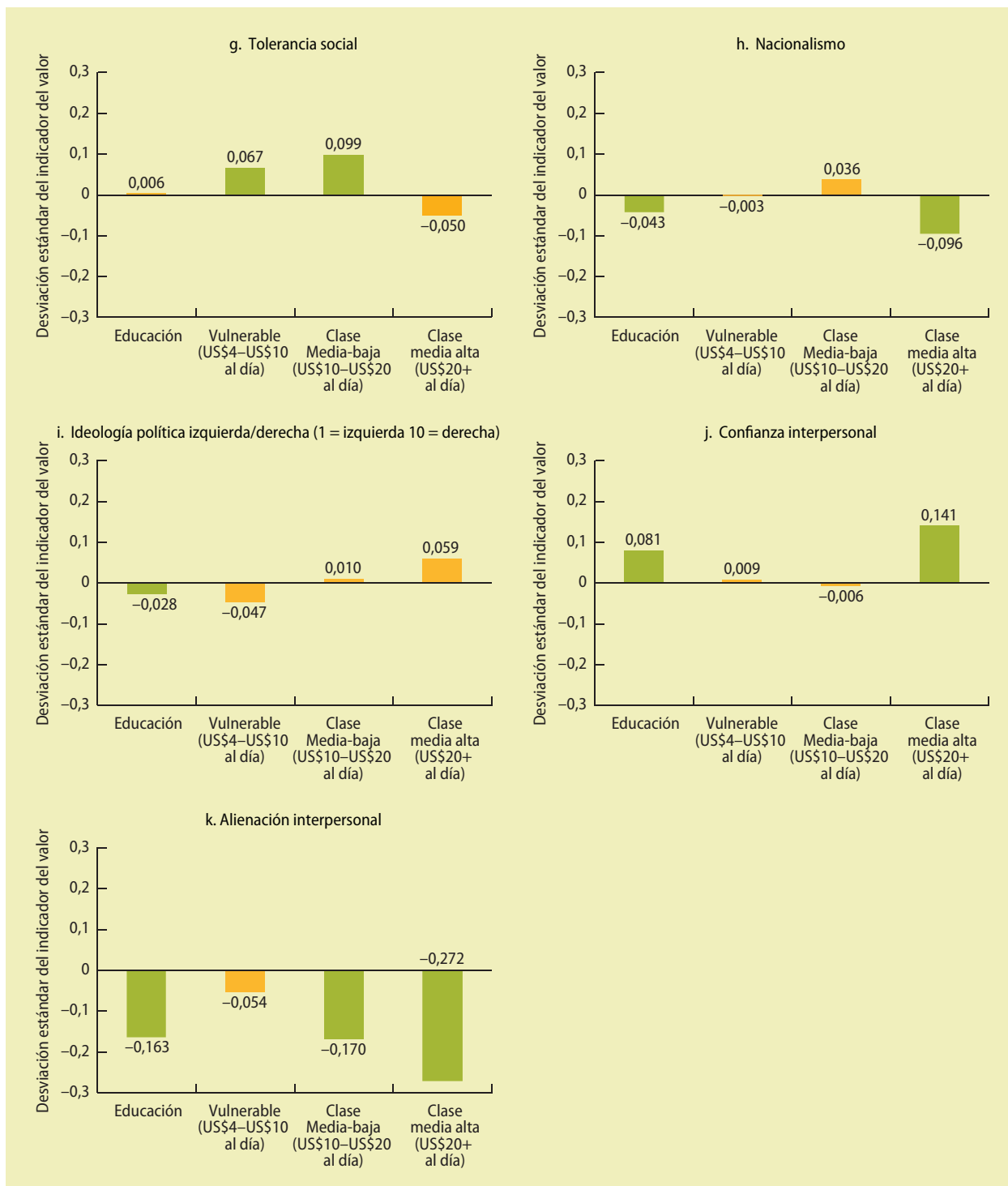
Por último, para investigar la relación entre ingresos y valores, los autores crean “índices de valores” de la siguiente manera. En primer lugar, seleccionan una serie de preguntas de la encuesta para capturar las orientaciones que estén plausiblemente relacionadas entre sí. Luego, extraen la ponderación de cada variable en el primer componente principal (la combinación lineal que representa la más alta proporción de la varianza en todos sus ítems) y calculan predicciones del componente principal para cada observación en la base de datos. Estas nuevas variables sumarias constituyen las variables dependientes del análisis (por ejemplo, el índice del valor “confianza en las instituciones” se basa en cinco aspectos y mide la confianza en las siguientes instituciones: el gobierno nacional, el congreso, los partidos políticos, el alcalde y la policía). Esta técnica permite tomar decisiones importantes en lo relativo a los aspectos seleccionados para identificar cada índice de valores, y al mismo tiempo impide una combinación arbitraria de aspectos que tienen sólo una débil correlación. A partir de aquí, investigan 11 variables dependientes: la confianza en las instituciones; la alienación política; la percepción de la movilidad y las oportunidades; el apoyo a los derechos individuales en cualquier circunstancia; la legitimación de la violencia política; el voto; la tolerancia social; el nacionalismo; la ideología política; la confianza interpersonal; y la alienación interpersonal. Para una lista completa de los indicadores y para detalles sobre la metodología, ver López-Calva, Rigolini y Torche (2011).

GRÁFICO 6.1 Educación, clase y valores, países seleccionados de América Latina, 2007



(Gráfico continúa en siguiente página)

GRÁFICO 6.1 Educación, clase y valores, países seleccionados de América Latina, 2007 (continúa)



Fuente: López-Calva, Rigolini y Torche 2011.

Nota: Las columnas naranjas no son estadísticamente significativas al 10%. Todos los efectos se expresan en términos de la desviación estándar de los valores. La educación se multiplica por su desviación estándar. Las variables ficticias de clase toman a los pobres (ingreso per cápita de US\$0-US\$4 al día en términos PPP de 2005) como categoría de referencia. PPP = Paridad del Poder Adquisitivo.

- *Menor legitimación de la violencia política* (el uso de la violencia para alcanzar objetivos socialmente deseables)
- *Mayor probabilidad de acudir a votar*
- *Menos ideas nacionalistas*
- *Una idea más extendida de que, en general, se puede confiar en las personas*
- *Menor alienación interpersonal* (la idea de que no importa demasiado lo que pueda ocurrirle a una persona)

Desgraciadamente, es imposible interpretar causalmente estas diferencias. Por un lado, puede que los valores sean el motor del éxito: por ejemplo, puede que a las personas que creen en la meritocracia les vaya mejor en la vida. Por otro lado, las diferencias de valores pueden reflejar la realidad de las sociedades de América Latina, donde las clases más ricas viven en un mundo diferente, más cercano al proceso político, y así pueden influir más en las decisiones sociales y políticas. Una visión como esta se vería reforzada por el hecho de que la clase que más parece distinguirse de los pobres (personas con ingresos inferiores a US\$4 al día, la clase “omitida” en el análisis) abarca a las personas que ganan entre US\$20 y US\$50 al día.

Sin embargo, debe señalarse que, en general, aunque las clases de ingreso siguen un patrón similar al de la educación (pese a que su interacción controla por este hecho), difieren en algunos aspectos importantes. Un mayor nivel de educación aumenta el apoyo a los derechos individuales bajo cualquier circunstancia (por ejemplo, los delincuentes deberían tener los mismos derechos que las personas honradas) mientras que, al parecer, la relación con las clases de ingreso no es lineal. Y la variable de clase de ingreso muestra una relación positiva pero no significativa con la ideología derechista, mientras que la relación entre educación e ideología derechista sigue siendo negativa.

En general, el análisis resumido en el Gráfico 6.1 ofrece escaso apoyo a las teorías que atribuyen méritos especiales a las clases medias. La mayoría de los valores y creencias tienden a variar monotónicamente con los ingresos, y los de la clase media tienden a situarse entre los de los pobres y los ricos.

Las únicas dos excepciones son la defensa de los derechos humanos en cualquier circunstancia —donde las dos clases en el medio parecen mostrar menos apoyo que las clases más pobres y más ricas— y la tolerancia social (capturada por la tolerancia ante los rasgos individuales como el origen étnico y la homosexualidad), valor en que las clases medias muestran mayor tolerancia que las clases más ricas y más pobres. En todo caso, el único valor que surge consistentemente en el análisis es la *moderación*. Los valores de la clase media son reiterada y consistentemente más moderados que los de personas que se encuentran en los extremos de la distribución del ingreso (y la educación). Esta es en sí mismo una conclusión que merece ser destacada y que puede influir en la configuración de las políticas sociales y económicas porque la moderación puede, efectivamente, representar una fuerza de cohesión social que actúa como intermediaria entre ricos y pobres.

Sin embargo, deberíamos evitar demasiadas deducciones a partir de estas asociaciones por diversas razones. En primer lugar, a pesar de las relaciones estadísticamente significativas, la magnitud de los efectos del ingreso sigue siendo relativamente pequeña, lo cual indica que el ingreso explica sólo una pequeña fracción de la variación en los valores. De hecho, incluso observando todas las variables explicativas (que incluyen, además del ingreso, características individuales y efectos de país) juntas, la proporción de la variación total en los valores sigue siendo relativamente pequeña. El R cuadrado de las regresiones —una medida de la capacidad de las regresiones de “capturar” las variaciones en los valores— sigue siendo en general muy bajo, del orden del 2%–15%. Eso significa que el 85%, o más, de la variación en los valores sigue sin explicarse. Este deficiente resultado para los ingresos y la educación (y otras características individuales tales como la edad, el sexo y el origen étnico, que se incluyen en las regresiones) señala que debe haber otros factores que también influyen en los valores. Para explorar esta posibilidad, los autores llevan a cabo las mismas regresiones que en el análisis de partida, pero

ahora añaden la ocupación de las personas. Utilizando el estatus ocupacional disponible en Ecosocial, clasifican las ocupaciones en: empleos no calificados, autoempleados, trabajadores manuales calificados, funcionarios administrativos (bajos), funcionarios administrativos (altos), profesionales independientes, altos ejecutivos profesionales, trabajadores del hogar, estudiantes y personas que no están en la fuerza laboral. Aunque descubren que algunas ocupaciones (concretamente los altos ejecutivos profesionales) muestran alguna asociación con ciertos valores, en la mayoría de las categorías la asociación sigue siendo más *débil* que para el ingreso (después de controlar por las características individuales, el ingreso y la educación). Además, añadir la ocupación mejora el R cuadrado sólo marginalmente. Por lo tanto, el ejercicio sugiere que *es difícil explicar los valores para muchas definiciones de la clase media, no sólo los valores relacionados con el ingreso.*

En segundo lugar, la variación en los valores definida por el ingreso y la educación sigue siendo significativamente menor que la variación en los valores entre países. El Gráfico 6.2 compara, para valores seleccionados, la magnitud de su relación con el ingreso y los efectos de país. Para facilitar la comparación, el coeficiente de regresión del ingreso se multiplica por la desviación estándar del ingreso. Así, el Gráfico 6.2 muestra que el ingreso está relativamente poco relacionado con valores como la confianza en las instituciones, la percepción de oportunidades y la tolerancia social cuando se compara con la variación entre países. La fuerte variación entre países cuestiona aún más el supuesto de que las clases medias en toda América Latina comparten valores que propician una mayor cohesión social y prosperidad económica. Hasta cierto punto, los valores parecen ser *circunstanciales* e impulsados por desafíos y entornos socioeconómicos cambiantes. Asimismo, si bien los valores de la clase media muestran moderación, sólo lo hacen dentro de los límites dictados por la sociedad.

Este resultado no debería resultar en absoluto sorprendente. A lo largo del último siglo, la clase media ha tolerado a movimientos

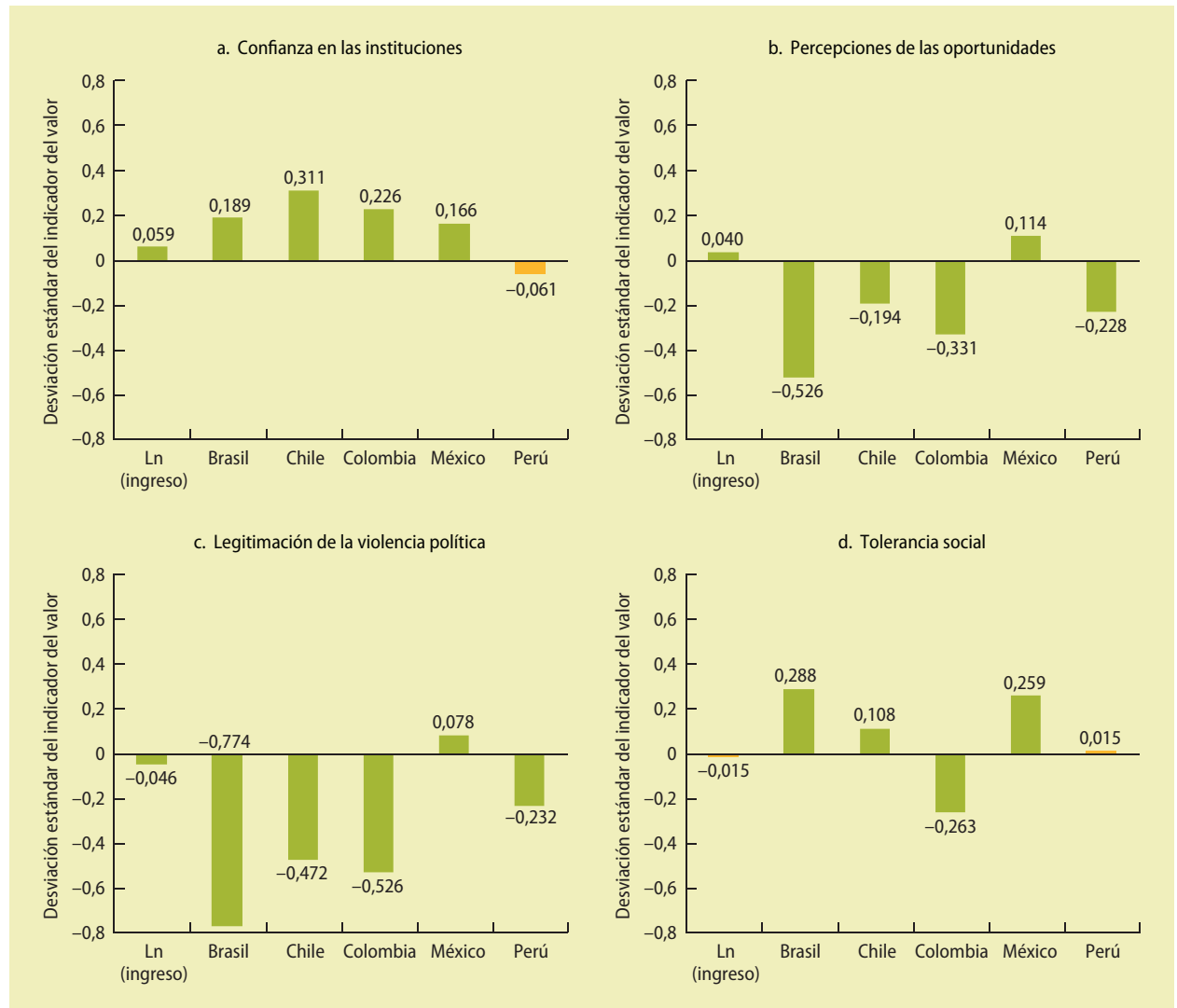
extremistas tanto como ha apoyado reformas. Por ejemplo, un influyente artículo en 1968 sobre la relación entre las clases medias y los regímenes militares afirma que la clase media aspira a convertirse en parte de la elite y está dispuesta a abandonar los valores democráticos cuando percibe una amenaza a su propio estatus de clase (Nun 1967). Por lo tanto, la moderación en los valores de la clase media puede reflejar una actitud pragmática. Utilizando nuestros indicadores, por ejemplo, el éxito económico puede generar en la clase media una mayor confianza en las instituciones y una percepción más clara de las oportunidades en la vida pero, al mismo tiempo, las clases medias no están preparadas para defender los derechos individuales de los delincuentes que han atentado contra la ley y el orden, una condición necesaria para una actividad económica próspera.

La falta de valores sólidos que generen una mayor estabilidad y cohesión, no obstante, puede socavar aún más un contrato social latinoamericano que ya parece estar sometido a presiones. Concluiremos este capítulo analizando estos temas en mayor profundidad.

La superación de un contrato social fragmentado

Las clases medias de América Latina no parecen profesar valores excepcionales que generen una mayor estabilidad y cohesión social. De hecho, como sugiere este capítulo final, parecen ser más bien pragmáticas, y apoyan políticas que les son favorables y, en algunos sectores, es posible que estén dándole la espalda a un contrato social en el que ven escasos beneficios. Muchos latinoamericanos de clase media no dependen del Estado para obtener servicios básicos como la educación y la salud y, en algunos casos, incluso para acceder a servicios públicos fundamentales como el suministro de electricidad y la seguridad.

A pesar de que quizá las clases medias no participan de algunos servicios básicos (ver el Recuadro 6.4), también se benefician desproporcionadamente de otros servicios. Por ejemplo, las clases medias se benefician

GRÁFICO 6.2 Ingreso versus valores específicos de cada país, países seleccionados de América Latina, 2007

Fuente: López-Calva, Rigolini y Torche 2011.

Nota: Ln (ingreso) = logaritmo natural del ingreso. Las columnas naranjas son estadísticamente significativas al 10%. Todos los efectos se expresan en términos de la desviación estándar de los valores. Las variables ficticias de país se refieren a las diferencias con respecto a Guatemala. El ingreso se multiplica por su desviación estándar.

de manera desproporcionada de la educación pública terciaria y de los sistemas subvencionados de seguridad social, que sólo abarcan marginalmente las necesidades de los pobres. El contrato social en América Latina y el Caribe es un contrato fragmentado, cuyas diferentes facetas, apenas conectadas entre sí, benefician a diferentes clases.

Esta sección no pretende ofrecer un panorama global del contrato social en América

Latina, algo que podría ser objeto de todo un informe. Más bien, quiere destacar algunos rasgos que pueden afectar las perspectivas de movilidad de los que siguen siendo pobres y, al mismo tiempo, impedir la existencia de un contrato más cohesionado y estable. Para ello, centramos la atención en dos aspectos del estado del bienestar que han sido objeto de mucha atención: las transferencias de efectivo y la educación.

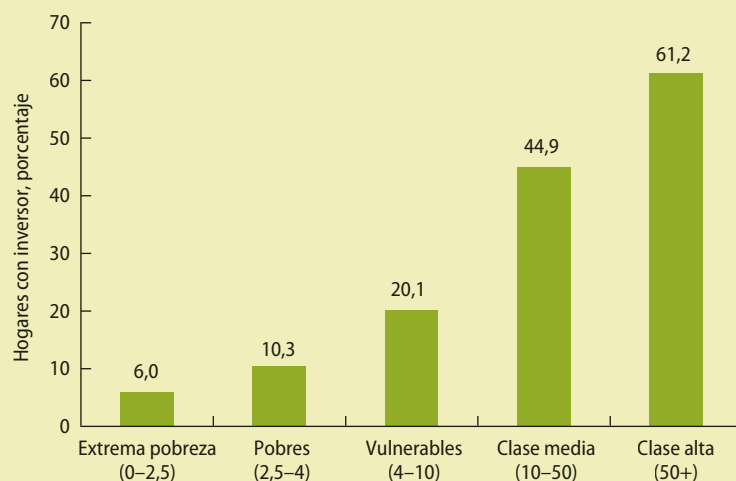
RECUADRO 6.4 Individualización de los bienes públicos y falta de confianza institucional en República Dominicana

Sánchez y Senderowitsch (2011) estudian cómo la clase media en República Dominicana ha recurrido a soluciones individualizadas para sustituir unos bienes públicos deficientes. Ejemplos de esta “conducta adaptativa” son la fuerte dependencia de los generadores domésticos de electricidad, los pozos cavados para conseguir agua corriente en el hogar, el uso de empresas privadas para informar sobre accidentes de circulación (en lugar de hacerlo en la comisaría de policía) y el uso de servicios privados en la educación y la salud (estos dos últimos también son habituales en otros países de la región).

Consideremos, por ejemplo, el sector eléctrico. En República Dominicana este se ha caracterizado por grandes pérdidas de energía debido a infraestructuras y mantenimiento deficientes, a subsidios asignados inadecuadamente y al impago generalizado de las facturas. Las reformas han sido lentas y no siempre exitosas. Por ejemplo, el proceso de privatización de las empresas de distribución tuvo que ser parcialmente revertido porque las ineficiencias mencionadas provocaban pérdidas constantes entre los operadores privados (Reinstein y Cayo 2010). Para lidiar con el suministro inestable de electricidad, ahora las clases medias tienen inversores y generadores eléctricos en

el hogar (Gráfico R6.4), mucho más que los pobres y vulnerables. La necesidad de cargar las baterías de los inversores representa el 63% del consumo promedio de electricidad de un hogar de ingresos medios (453 kilovatios/hora al mes), y aproximadamente 246 gigavatios/hora al mes se consumen sólo para alimentar la capacidad individual privada de autogeneración. Esta ineficiencia del sistema supone un costo de oportunidad importante, porque impone una carga tanto al Estado como a los consumidores finales, que pagan cerca de US\$240 millones de su factura anual de electricidad para mantener funcionando los inversores. Los autores también proporcionan evidencia sugerente de que los bajos niveles de confianza institucional tienden a reforzar la individualización de los servicios y debilitan la demanda de mejores servicios. Esto puede haber generado un círculo vicioso de suministro de servicios deficientes, que refuerza la baja confianza en las instituciones porque “las instituciones con bajos gastos y servicios de mala calidad [. . .] siembran la insatisfacción y podrían perpetuar [. . .] el bajo nivel de confianza en las instituciones públicas.” (Ferroni, Mateo y Payne 2008).

GRÁFICO R6.4 Propiedad de inversores eléctricos en la República Dominicana, 2010



Fuente: Datos de Sánchez y Senderowitsch 2011.

Como con muchas instituciones, el estado del bienestar refleja el espíritu y la naturaleza de un contrato social. Sin embargo, en lugar de reflejar una visión definida, el estado del bienestar en la mayor parte de América Latina es el resultado de una acumulación de rasgos, cada uno destinado a abordar desafíos específicos. En muchos lugares, el estado del bienestar sigue sumamente fragmentado y, a través de diversos canales, proporciona servicios específicos a diferentes grupos poblacionales, a menudo separados en el ámbito de la formalidad del empleo (Ribe, Robalino y Walker 2010). Puede que la culpable sea la historia. Tradicionalmente, los sistemas de seguridad social en América Latina estaban diseñados para trabajadores de clase media, del sector formal, con la idea de que la cobertura se ampliaría a medida que las economías se formalizaran. Cuando se vio claro que la informalidad en el empleo no estaba desapareciendo, numerosos países comenzaron a implementar sistemas paralelos para zanzar las brechas de cobertura que ofrecían protección a los trabajadores informales (Kaplan y Levy 2012; Antón, Hernández y Levy 2012).

Por descontado, el rápido desarrollo de programas de subvenciones específicas, combinado con grandes inversiones en educación primaria y secundaria, ha dado sus frutos. Entre 2000 y 2009, cerca del 10% de la población de América Latina salió de la pobreza moderada (medida como el porcentaje de población con ingresos inferiores a US\$4 per cápita al día; ver Banco Mundial 2010). Aunque esto no habría sido posible sin un crecimiento económico sostenido, el desarrollo de programas específicos de transferencia de efectivo y las mejoras en el gasto social en aras de una mayor progresividad jugaron un rol importante (López-Calva y Lustig 2010).

Sin embargo, aunque estos esfuerzos contribuyeron significativamente a disminuir la pobreza, en su mayoría se habían añadido a los estados del bienestar existentes en los diferentes países, en parte porque habría sido políticamente difícil introducir drásticas revisiones de los sistemas de protección social. El

resultado de este desarrollo no coordinado es un cuadro bastante heterogéneo de políticas sociales en diferentes países, donde algunos han tenido que alcanzar un buen grado de progresividad en sus gastos sociales, mientras que otros aún reparten beneficios de una manera relativamente uniforme. El análisis de Lustig (2011) sugiere, por ejemplo, que aunque en países como Argentina y Perú la mayoría de los programas de transferencias de efectivo se dirigen a los pobres y vulnerables, en países como Bolivia y Brasil, la clase media recibe tantas transferencias de efectivo como los pobres (ver el Recuadro 6.3). La falta de progresividad de las subvenciones en estos países se debe ya sea a la introducción de beneficios universales o a la herencia de los sistemas de seguridad social del sector formal (a menudo pensiones y prestaciones por desempleo) que eran financiadas a partir de los impuestos generales. Estos esquemas podrían plantear un desafío para la ampliación de beneficios para los pobres porque consumen una parte importante de los presupuestos del gobierno.

La fragmentación del estado del bienestar puede plantear diversos retos.

- Al contar con programas específicos hechos a la medida de cada clase, puede contribuir a promover la competencia entre clases por los recursos limitados. Estas tensiones pueden ser especialmente fuertes si las necesidades difieren de una clase a otra.
- Puede distorsionar los mercados laborales. Si el sistema de seguridad social es demasiado generoso, puede exacerbar la división entre los que están fuera y los que están dentro y, por ende, la vulnerabilidad del empleo informal. Por otro lado, como parece sugerir el análisis del *Seguro Popular* en México, los programas generosos de ayuda social que compiten con la seguridad social pueden estimular el empleo informal y crear una situación injusta, donde los trabajadores formales se ven obligados a pagar para recibir beneficios similares a los beneficios que los trabajadores informales reciben gratis (Levy 2008).

- También puede plantear dificultades para brindar una protección eficaz porque las personas son más propensas a quedar marginadas (Ribe, Robalino y Walker 2010).

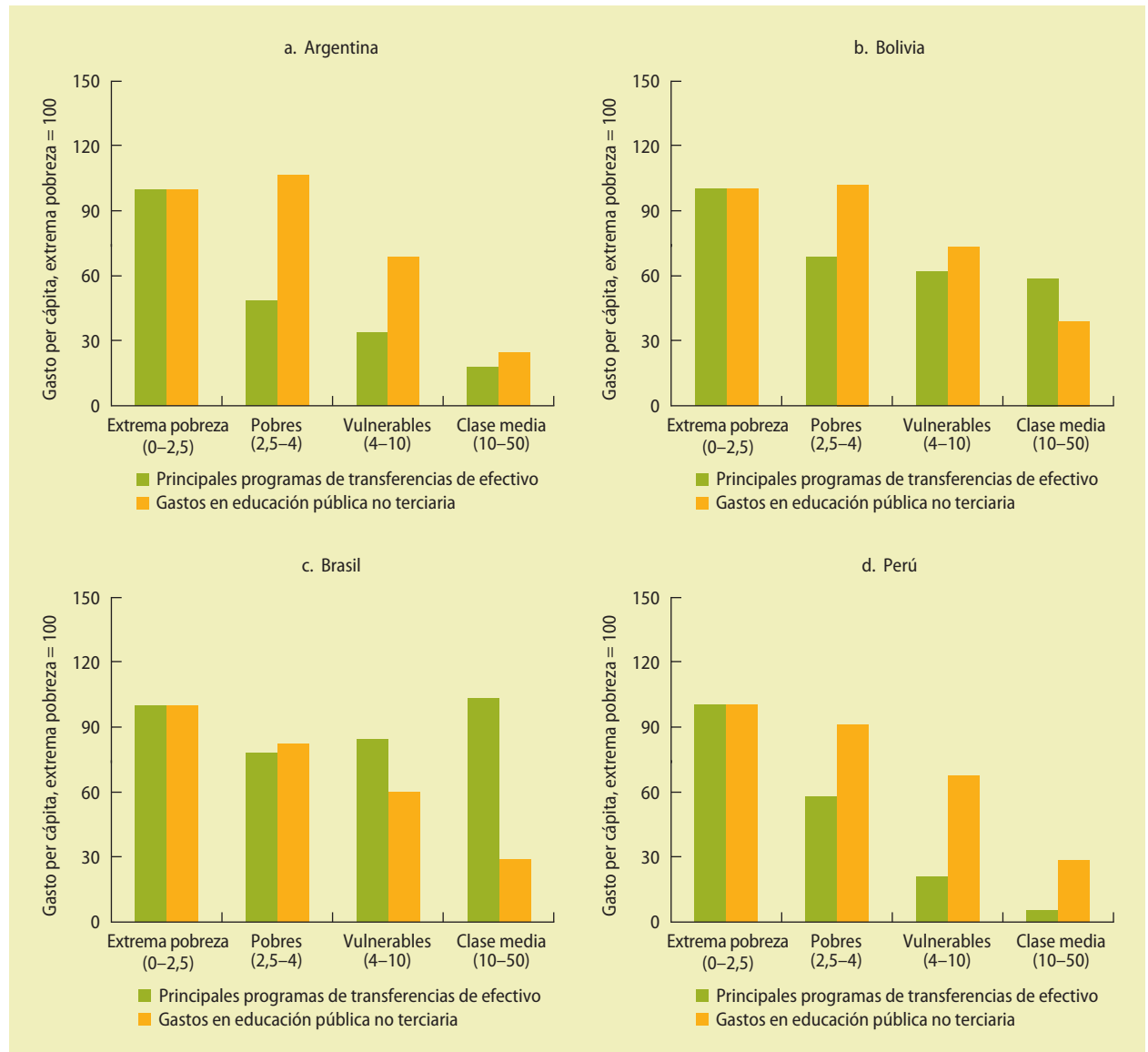
La fragmentación y el truncamiento también se extienden a la educación. Una primera impresión nos dice que la región realizó esfuerzos importantes para aumentar el gasto en educación para los pobres que han dado resultados: en Chile, Costa Rica y México, por ejemplo, las tasas de matrícula netas en la enseñanza secundaria entre los hijos del quintil de ingresos más pobre, aumentaron en 24, 53 y 38 puntos porcentuales, respectivamente, entre los años noventa y 2009 (SEDLAC 2011). Este progreso se refleja en la incidencia del gasto en educación no terciaria, lo cual también es síntoma de progresividad (ver las barras del lado derecho en el Gráfico 6.3): el ratio del gasto per cápita en educación primaria y secundaria entre los pobres extremos y la clase media en Argentina, Bolivia, Brasil y Perú es, respectivamente, de 4,3, 1,8, 2,7 y 3,0. Sin embargo, estas cifras pueden ser tanto el resultado de éxitos pasados como una fuente de desafíos para el futuro, pues ocultan, efectivamente, un alto grado de fragmentación en la provisión de servicios.

Incluso dentro del sector de la educación, el panorama se invierte en casi todos los países para la educación terciaria. En los cuatro países analizados por Lustig (2011), las clases medias se benefician desproporcionadamente del gasto público en educación terciaria (ver el Gráfico 6.4). Así, puede haber surgido una distorsión distribucional en algunos países de América Latina y el Caribe, donde los niños pobres que van a escuelas públicas de baja calidad no pueden acceder a universidades públicas de alta calidad, que generalmente tienen altos estándares de admisión. Los pobres —cuya disposición a pagar por la educación es alta y cuya capacidad de pago ha aumentado en los últimos años— podrían acabar pagando matrículas en instituciones educativas terciarias de baja calidad, que han aumentado espectacularmente en los últimos

15 años (UNESCO 2008). Al mismo tiempo, los hijos de familias de clase media mejor educadas pueden acceder a una educación superior gratis en las mejores universidades públicas. Así pues, no es sorprendente que los movimientos políticos relacionados con la educación pública superior en Brasil, Chile, México y otros países de América Latina hayan sido liderados y apoyados por las clases medias (Arocena y Sutz 2005; Lustig, Mizala y Silva 2012).

Para alimentar aún más la fragmentación, entre las clases medias y altas parece haber una renuncia desproporcionada a la educación pública en los niveles de primaria y secundaria. El Gráfico 6.5 muestra el porcentaje de alumnos entre 6 y 12 años matriculados en colegios privados por grupos de ingreso. En la mayoría de los países, con la excepción de Chile (que ha fomentado la matriculación en los colegios privados a través de cheques escolares), el gráfico muestra un agudo contraste entre la matriculación en los colegios privados de los pobres y vulnerables y dicha matriculación de las clases medias y altas: en Brasil, por ejemplo, sólo el 13% de los niños de la clase vulnerable van a escuelas primarias privadas, mientras que el porcentaje de la clase media es casi la mitad (45%). Incluso en Costa Rica, uno de los países con los mayores logros educativos de América Latina y el Caribe, sólo el 2% de los niños vulnerables van a escuelas primarias privadas mientras que el porcentaje sube a 25,3% en la clase media. El panorama no cambia demasiado en el nivel secundario.

A pesar de que se han realizado importantes inversiones para mejorar la cobertura de los servicios, puede que los problemas de calidad expliquen la renuncia de las clases medias y altas. Consideremos, por ejemplo, la evidencia a partir de las evaluaciones de las transferencias condicionadas de efectivo (CCT), analizadas en el capítulo 3. A pesar de que estas transferencias han mejorado las vidas de las personas y han influido de manera positiva en la escolarización de los beneficiarios, el impacto en los logros educativos sigue siendo limitado, y los aumentos en el empleo, los salarios y la movilidad

GRÁFICO 6.3 Incidencia de clase de las políticas sociales, países seleccionados de América Latina, c. 2007–10

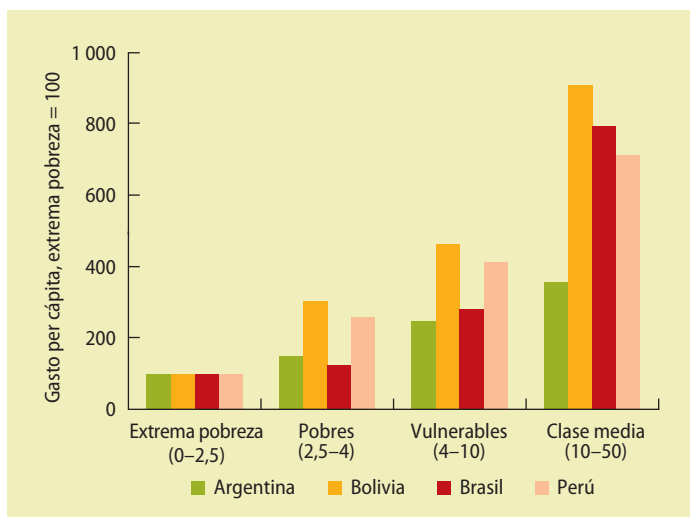
Fuente: Lustig 2011.

Nota: El estatus de clase se basa en el ingreso neto de mercado. Se omite la clase alta. "Extrema pobreza" = ingreso per cápita de US\$0-US\$2,50. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4-US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día, de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. El principal programa de transferencias de efectivo incluía *Jefas y Jefes de Hogar*, *Familias*, seguro de desempleo, becas, pensiones no contributivas, alimentación y *Asignación Universal por Hijo* (Argentina); *Bono Juancito Pinto*, alimentación escolar, *PAN*, *Bonosol*, un subsidio de lactancia, *Bono de Natalidad* y pensiones (*Sistema de Reparto*) (Bolivia); *Bolsa familia*, otras becas, *Beneficio de Prestação Continuada*, beneficios de desempleo, pensiones en circunstancias especiales, del INSS y otros programas sociales (Brasil); y *Juntos* y transferencias de alimentos (Perú).

ocupacional intergeneracional quizá no sean suficientes, por sí solos, para romper el ciclo intergeneracional de la pobreza (Rodríguez-Oreggia y Freige 2012). Sin embargo, este último resultado (o ausencia de) no es un

defecto de los programas de CCT en sí mismos, que han logrado su objetivo (aumentar la matriculación y los niveles escolares). Al parecer, en muchos casos no existen políticas complementarias relacionadas con la calidad

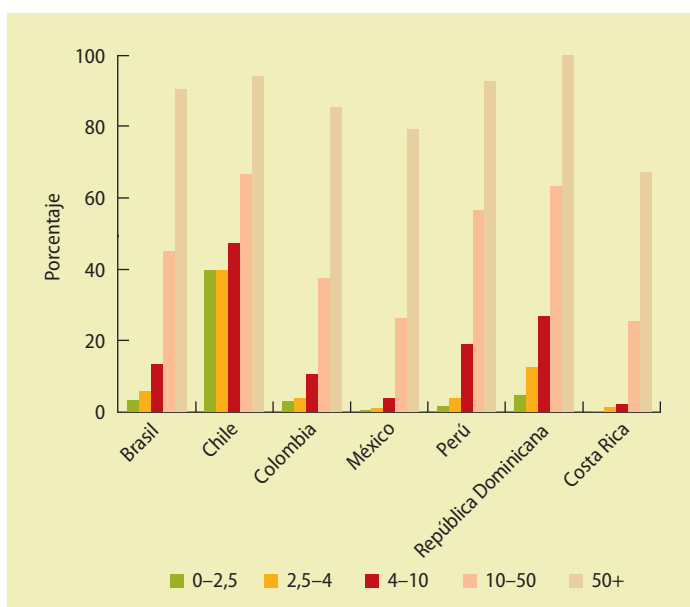
GRÁFICO 6.4 Incidencia del gasto en educación pública terciaria, países seleccionados de América Latina



Fuente: Lustig 2011.

Nota: El estatus de clase se basa en el ingreso neto de mercado. Se omite la clase alta. "Extrema pobreza" = ingreso per cápita de US\$0-US\$2,50. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4-US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo.

GRÁFICO 6.5 Porcentaje de estudiantes entre 6 y 12 años matriculados en colegios privados por grupo de ingreso, países seleccionados de América Latina



Fuente: Datos de SEDLAC.

Nota: "Extrema pobreza" = ingreso per cápita de US\$0-US\$2,50. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4-US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. Los umbrales de la pobreza y los ingresos se expresan en US\$ PPP al día de 2005. PPP = Paridad del poder adquisitivo. SEDLAC = Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean.

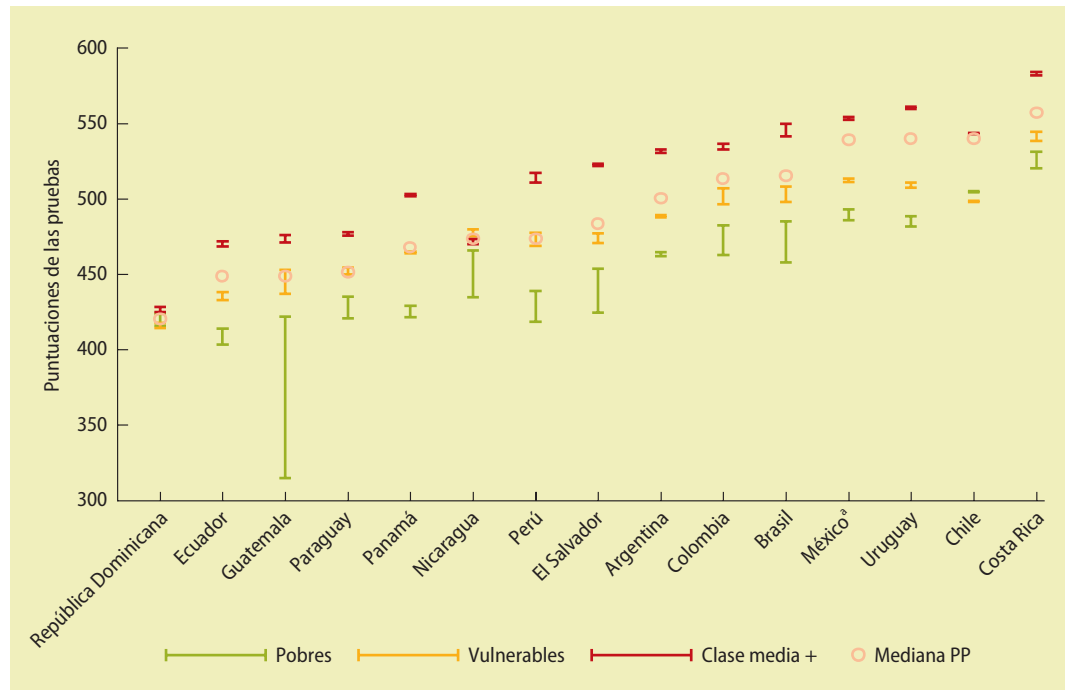
por el lado de la oferta y con la generación de empleo (Fiszbein y Schady 2009).

En educación, por ejemplo, a pesar del aumento en la asistencia de los quintiles inferiores, sigue habiendo marcadas diferencias en los logros de aprendizaje entre las clases. El Gráfico 6.6 muestra las puntuaciones de pruebas de lectura para niños del sexto curso por grupo de ingreso (basado en las evaluaciones del Segundo Estudio Regional Comparativo y Explicativo 2006 [SERCE], representativas de cada país). Las "cotas" en el Gráfico 6.6 intentan corregir por el hecho de que, en algunos países, las tasas de abandono escolar siguen siendo importantes y pueden sesgar al alza los cálculos observados (ver Nota técnica 3.1, al final del capítulo 3).

El Gráfico 6.6 muestra que hay casi tanta variación entre clases como entre países. Por ejemplo, los niños de familias pobres y vulnerables en Chile (el segundo país con los mejores resultados de la muestra, después de Costa Rica) parecen tener resultados tan malos como los niños de las clases media y alta en Panamá (el quinto país con peores resultados). Y la diferencia entre las puntuaciones de las pruebas de niños pobres y de clase media en Uruguay (el tercer país con los mejores resultados) es casi tan grande como la diferencia entre las puntuaciones de las pruebas de los niños de clase media en Uruguay y Ecuador (el segundo país con los peores resultados). A menos que se mejore la calidad, la mayor demanda de servicios servirá poco para mejorar la movilidad y la cohesión del contrato social.

Sin embargo, mejorar la calidad no es una tarea fácil y, con la excepción de unos pocos países —como Brasil, donde los ingresos han sido históricamente altos, o Argentina, que experimentó un aumento espectacular de los ingresos—, los ingresos fiscales tienden a ser bajos en la región, como se muestra en el Gráfico 6.7. En muchos casos, los ingresos bajos no se deben a que los tipos impositivos sean bajos (según el Proyecto de Reforma fiscal y gobernanza económica de la Agencia para el Desarrollo Internacional de Estados Unidos [USAID], 2009, los tipos impositivos marginales máximos de la renta personal en Colombia y Chile, por ejemplo, se acercan a

GRÁFICO 6.6 Puntuaciones en las pruebas de comprensión lectora de sexto curso por grupo de ingreso, países seleccionados de América Latina, 2006



Fuente: Datos de SERCE 2006 y encuestas de los hogares

Nota: SERCE = Segundo Estudio Regional Comparativo y Explicativo. PP = Puntuación de la prueba. Las cotas nacen de sesgos estimados causados por observaciones omitidas. "Pobres" = personas con un ingreso per cápita inferior a US\$4. "Vulnerables" = personas con un ingreso per cápita de US\$4–US\$10. "Clase media" = personas con un ingreso per cápita superior a US\$10. NLE = estado de Nuevo León, México.
a. Para México, los datos son para el Estado de Nuevo León

los niveles de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE]). Los bajos ingresos se deben más bien a la evasión y a unas bases tributarias estrechas, porque muchas empresas y trabajadores operan en la informalidad.

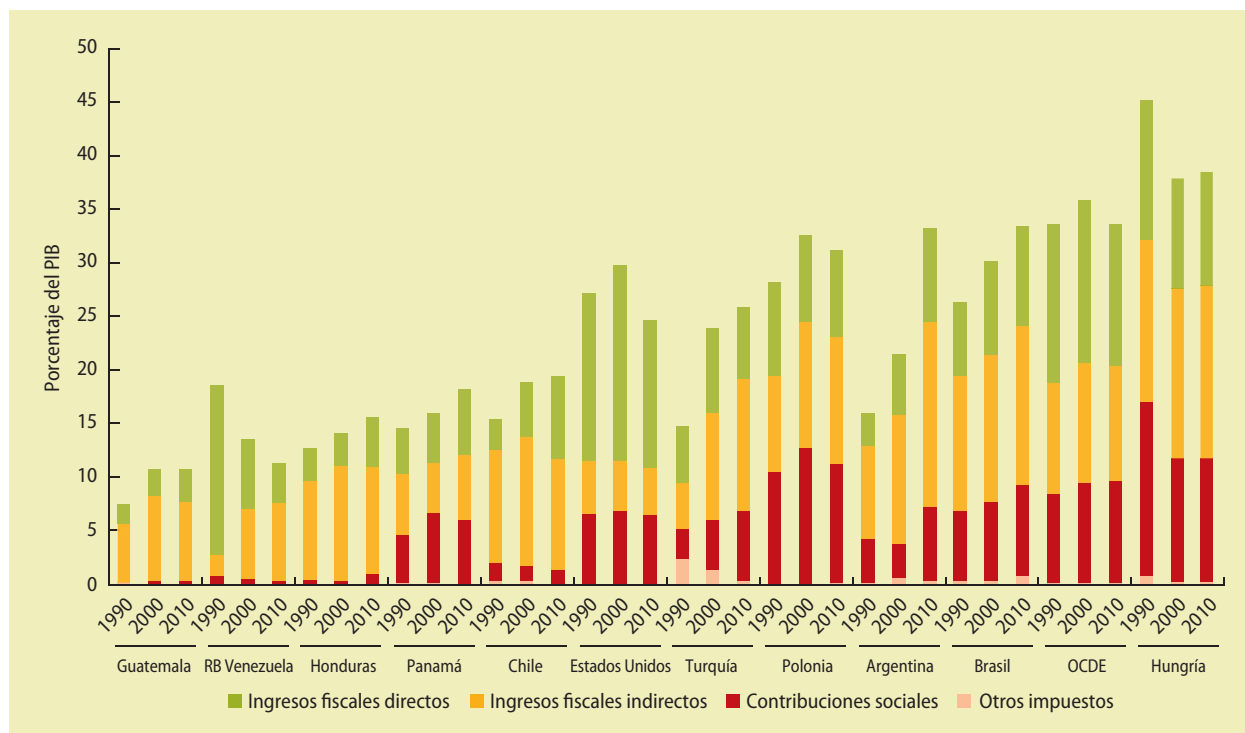
Los bajos ingresos fiscales limitan la capacidad de los gobiernos para mejorar la calidad de los servicios. También hacen que sea más difícil ampliar la cobertura de programas más incluyentes financiados con los impuestos generales. Cuanto más bajos sean los ingresos, más probable será que la ampliación de un programa se dé a expensas de otro, lo cual genera tensiones entre los grupos y clases que podrían socavar el contrato social.

La buena noticia es que los bajos ingresos se deben fundamentalmente a un problema de cumplimiento (con las obligaciones fiscales). Por lo tanto, técnicamente sería posible aumentar los ingresos mediante reformas

administrativas. Los datos del Proyecto de Reforma fiscal y gobernanza económica, de USAID, señalan que en Ecuador, por ejemplo, los ingresos recaudados del impuesto al valor añadido (IVA) de cada punto porcentual del IVA aumentaron del 0,22% del PIB en 2004 al 0,53% en 2009, en gran parte gracias a las reformas administrativas.

Puede que el desafío fundamental en la recaudación, no obstante, no sea técnico. Para aplicar la legislación fiscal, tiene que existir una voluntad política y, a menos que las clases medias y altas (que contribuyen con la mayor parte de los ingresos) se beneficien del aumento en el gasto, puede que sea difícil ganarse su apoyo cuando se trate de una subida de impuestos.

Terminamos esta sección —y el capítulo— con una nota positiva. Vemos dos maneras de salir de este círculo vicioso en que algunos países pueden estar atrapados:

GRÁFICO 6.7 Ingresos fiscales por tipo, países seleccionados de América Latina, 1990–2010

Fuente: Bases de datos de OCDE. Stat (stats.oecd.org) y ECLASTAT (www.eclac.org).

Nota: CEPAL = Comisión Económica para América Latina y el Caribe; OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

- En primer lugar, no se trata sólo de dinero. En muchos países, el diseño de las políticas sociales presenta serios defectos y, para mejorar la calidad, sería un gran logro corregir los incentivos institucionales e individuales en un entorno presupuestario estable. Un estudio reciente sobre las prácticas docentes en la región, por ejemplo, señala que los logros educativos pueden aumentar si se proporcionan los incentivos adecuados a los profesores para que mejoren su dominio del contenido y de las prácticas docentes (Bruns, Evans y Luque 2012). En México, una intervención de bajo costo para formar a los padres en la gestión de las escuelas en zonas rurales desfavorecidas ha tenido impacto en los fracasos escolares y en la repetición de cursos (Gerteler, Patrinos y Rubio-Codina 2012).
 - En segundo lugar, el reciente aumento de los precios de las materias primas, junto con el descubrimiento de nuevos yacimientos de petróleo y de nuevas materias primas, además del progreso en la gestión macroeconómica, ha dotado a muchos países del margen fiscal necesario para invertir en la calidad de los servicios sin entrar en una competición de suma cero en que los segmentos más pobres y los más ricos de la sociedad compiten por un conjunto limitado de recursos.
- Si las clases medias son más pragmáticas, en lugar de orientarse por valores, como señala este capítulo, quizá la creación de alianzas en torno a las políticas adecuadas requiera menos una discusión normativa y más un esfuerzo para diseñar una plataforma política adecuada y compatible con

los incentivos. En cualquier caso, es probable que en un futuro previsible, el tema de cómo mejorar los servicios y lograr una mayor aportación de los segmentos más ricos de la sociedad, siga en el centro del debate de las políticas sociales.

Notas

1. Ver, entre muchos otros, Weber (1905), Adelman y Morris (1967), y Landes (1998) para Europa occidental, y Pike (1963), Parker (1998), Barr-Melej (2001), y Adamovsky (2009).
2. Estos argumentos han sido estudiados fundamentalmente en el contexto de la literatura sobre la desigualdad y el crecimiento. (Banerjee y Newman 1993; Galor y Zeira 1993), pero también se aplican a las clases medias. Ver también Galor y Moav (2004), Voitchovsky (2005), y Foellmi y Oechslin (2008).

Bibliografía

- Adamovsky, Ezequiel. 2009. *Historia de la Clase Media Argentina: Apogeo y Decadencia de una Ilusión, 1919–2003*. Buenos Aires: Planeta.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson, James A. Robinson, y Pierre Yared. 2008. “Income and Democracy.” *American Economic Review* 98 (3): 808–42.
- . 2009. “Reevaluating the Modernization Hypothesis.” *Journal of Monetary Economics* 56 (8): 1043–58.
- ADB (Banco Asiático de Desarrollo). 2010. *Informe anual 2010*. Manila: ADB.
- Adelman, Irma, y Cynthia T. Morris. 1967. *Society, Politics, and Economic Development: A Quantitative Approach*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- AfDB (Banco Africano de Desarrollo). 2011. *Informe de competitividad África 2011*. Ginebra: Foro Económico Mundial.
- Alesina, Alberto, y Roberto Perotti. 1996. “Income Distribution, Political Instability and Investment.” *European Economic Review* 40 (6): 1203–28.
- Alesina, Alberto, y Dani Rodrik. 1994. “Distributive Politics and Economic Growth.” *Quarterly Journal of Economics* 109 (2): 465–90.
- Amoranto, Glenita, Natalie Chun, y Anil Deolalikar. 2010. “Who Are the Middle Class and What Values Do They Hold? Evidence from the World Values Survey.” Documento de trabajo Economics 229, Banco Asiático de Desarrollo, Manila.
- Antón, Arturo, Fausto Hernández, y Santiago Levy. 2012. “The End of Informality in Mexico? Fiscal Reform for Universal Social Insurance.” Documento de trabajo, Centro de Investigación y Docencia Económicas, Ciudad de México; Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Arellano, Manuel, y Stephen Bond. 1991. “Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations.” *Review of Economic Studies*, 58 (2): 277–97.
- Arellano, Manuel, y Olympia Bover. 1995. “Another Look at the Instrumental—Variable Estimation of Error—Components Models.” *Journal of Econometrics* 68 (1): 29–52.
- Arocena, R., y J. Sutz. 2005. “Latin American Universities: From an Original Revolution to an Uncertain Transition.” *Higher Education* 50 (4): 573–92.
- Banco Mundial. 2010. *Did Latin America Learn to Shield Its Poor from Economic Shocks?* Washington, DC: Banco Mundial.
- Banerjee, Abhijit V., y Esther Duflo. 2003. “Inequality and Growth: What Can the Data Say?” *Journal of Economic Growth* 8 (3): 267–99.
- Banerjee, Abhijit V., y Andrew F. Newman. 1993. “Occupational Choice and the Process of Development.” *Journal of Political Economy* 101 (2): 274–98.
- Barr-Melej, Patrick. 2001. *Reforming Chile: Cultural Politics, Nationalism and the Rise of the Middle Class*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Barro, Robert J. 1999. “Determinants of Democracy.” *Journal of Political Economy* 107 (6): 158–83.
- . 2000. “Inequality and Growth in a Panel of Countries.” *Journal of Economic Growth* 5 (1): 5–32.
- . 2008. “Inequality and Growth Revisited.” Documento de trabajo sobre Integración económica regional 11, Banco Asiático de Desarrollo, Manila.
- Benhabib, Jess, Alejandro Corvalan, y Mark M. Spiegel. 2011. “Reestablishing the Income—Democracy Nexus.” Documento de trabajo 16832, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

- Benhabib, Jess, y Adam Przeworski. 2006. "The Political Economy of Redistribution under Democracy." *Economic Theory* 29 (2): 271–90.
- Benhabib, Jess, y Aldo Rustichini. 1996. "Social Conflict and Growth." *Journal of Economic Growth* 1 (1): 125–42.
- Benhabib, Jess, y Mark M. Spiegel. 1994. "The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-Country Data." *Journal of Monetary Economics* 34 (2): 143–73.
- Birdsall, Nancy. 2010. "The (Indispensable) Middle Class in Developing Countries; Or, the Rich and the Rest, Not the Poor and the Rest." Documento de trabajo 207, Centro para el Desarrollo Global, Washington, DC.
- Bruns, Barbara, Dave Evans, y Javier Luque. 2012. *Building Better Teachers in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Cárdenas, Mauricio, Homi Kharas, y Camila Henao. 2011. "Latin America's Global Middle Class." Documento de trabajo, Global Economy and Development, Brookings Institution, Washington, DC.
- Doepke, Matthias, y Fabrizio Zilibotti. 2008. "Occupational Choice and the Spirit of Capitalism." *Quarterly Journal of Economics* 123 (2): 747–93.
- Downs, Anthony. 1957. "An Economic Theory of Political Action in a Democracy." *Journal of Political Economy* 65 (2): 135–50.
- Easterly, William. 2001. "The Middle Class Consensus and Economic Development." *Journal of Economic Growth* 6 (4): 317–35.
- Easterly, William, Jozef Ritzen, y Michael Woolcock. 2006. "Social Cohesion, Institutions, and Growth." *Economics and Politics* 18 (2): 103–20.
- ECLACSTAT (base de datos). Estadísticas de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL). <http://www.eclac.org/esta/disticas/default.asp>.
- Epstein, David, Robert Bates, Jack A. Goldstone, Ida Kristensen, y Sharyn O'Halloran. 2006. "Democratic Transitions." *American Journal of Political Science* 50 (3): 551–69.
- Esteban, Joan, y Debraj Ray. 2008. "Polarization, Fractionalization and Conflict." *Journal of Peace Research* 45 (2): 163–82.
- Esteban, Joan, y Gerald Schneider. 2008. "Polarization and Conflict: Theoretical and Empirical Issues." *Journal of Peace Research* 45 (2): 131–41.
- Ferroni, Marco, Mercedes Mateo, y Mark Payne. 2008. "Development under Conditions of Inequality and Distrust." Documento de trabajo 777, International Food Policy Research Institute, Washington, DC.
- Fischer, Justina A. V., y Benno Torgler. 2007. "Social Capital and Relative Income Concerns: Evidence from 26 Countries." Serie Documentos de trabajo, Berkeley Olin Program in Law & Economics, University of California–Berkeley.
- Fiszbein, Ariel, y Norbert Schady. 2009. *Conditional Cash Transfers: Reducing Present and Future Poverty*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Foellmi, Reto, y Manuel Oechslin. 2008. "Why Progressive Redistribution Can Hurt the Poor." *Journal of Public Economics* 92 (3–4): 738–47.
- Forbes, Kristin J. 2000. "A Reassessment of the Relationship between Inequality and Growth." *American Economic Review* 90 (4): 869–87.
- Fukuyama, Francis. 2012. "The Politics of Latin America's New Middle Class." Comentarios en el Foro Sol M. Linowitz 2012, El diálogo interamericano, Washington, DC, 8–9 de junio.
- Galor, Oded, y Omer Moav. 2004. "From Physical to Human Capital Accumulation: Inequality and the Process of Development." *Review of Economic Studies* 71 (4): 1001–26.
- Galor, Oded, y Joseph Zeira. 1993. "Income Distribution and Macroeconomics." *Review of Economic Studies* 60 (1): 35–52.
- Gertler, Paul, Harry Patrinos, y Marta Rubio-Codina. 2012. "Empowering Parents to Improve Education: Evidence from Rural Mexico." *Journal of Development Economics* 99 (1): 68–79.
- Glaeser, Edward L., Rafael La Porta, Florencio López-de-Silanes, y Andrei Shleifer. 2004. "Do Institutions Cause Growth?" *Journal of Economic Growth* 9 (3): 271–303.
- Kaplan, David S., y Santiago Levy. 2012. "The Evolution of Social Security Systems in Latin America." Documento de trabajo, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Kharas, Homi. 2010. "The Emerging Middle Class in Developing Countries." Documento de trabajo 285, Centro de desarrollo, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, París.

- Landes, David S. 1998. *The Wealth and Poverty of Nations*. Nueva York, Londres: W. W. Norton & Company.
- Levy, Santiago. 2008. *Good Intentions, Bad Outcomes: Social Policy, Informality, and Economic Growth in Mexico*. Washington, DC: Brookings Institution Press.
- Lipset, Seymour M. 1959. "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy." *American Political Science Review* 53 (1): 69–105.
- Loayza, Norman, Jamele Rigolini, y Gonzalo Llorente. 2012. "Do Middle Classes Bring Institutional Reforms?" Documento de trabajo de investigaciones relativas a políticas 6015, Banco Mundial, Washington, DC.
- López-Calva, Luis F., y Nora Lustig, eds. 2010. *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* Washington, DC: Brookings Institution Press.
- López-Calva, Luis F., Jamele Rigolini, y Florencia Torche. 2011. "Is There Such a Thing as Middle Class Values? Class Differences, Values, and Political Orientations in Latin America." Documento de trabajo de investigaciones relativas a políticas 5874, Banco Mundial, Washington, DC.
- Lustig, Nora. 2011. "Fiscal Policy, 'Fiscal Mobility,' the Poor, the Vulnerable and the Middle Class in Latin America." Artículo de antecedentes preparado para este volumen, El diálogo interamericano, Washington, DC; Tulane University, New Orleans.
- Lustig, N., A. Mizala, y G. E. Silva. 2012. "¡Basta YA! Chilean Students Say 'Enough'." En *The Occupy Handbook*, ed. J. Byrne. Back Bay, MA: Little, Brown & Company.
- Matsuyama, Kiminori. 2002. "The Rise of Mass Consumption Societies." *Journal of Political Economy* 110 (5): 1035–70.
- Meltzer, Allan H., y Scott F. Richard. 1981. "A Rational Theory of the Size of Government." *Journal of Political Economy* 89 (5): 914–27.
- Murphy, Kevin M., Andrei Shleifer, y Robert W. Vishny. 1989. "Income Distribution, Market Size, and Industrialization." *Quarterly Journal of Economics* 104 (3): 537–64.
- Nun, José. 1967. "The Middle-Class Military Coup." En *The Politics of Conformity in Latin America*, ed. Claudio Veliz, 66–118. Londres: Oxford University Press.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico). 2011. *Perspectivas económicas para América Latina 2011: ¿En qué medida es clase media América Latina?* París: OCDE.
- OCDE.Stat (base de datos). Datos y metadatos para los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y economías seleccionadas no miembros. stats.oecd.org.
- Parker, Danny S. 1998. *The Idea of the Middle Class: White-Collar Workers and Peruvian Society, 1900–1950*. University Park: Pennsylvania State University Press.
- Perotti, Roberto. 1996. "Growth, Income Distribution, and Democracy: What the Data Say." *Journal of Economic Growth* 1 (2): 149–87.
- Persson, Torsten, y Guido Tabellini. 1991. "Is Inequality Harmful for Growth? Theory and Evidence." Documento de trabajo 581, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Pike, Fredrick B. 1963. "Aspects of Class Relations in Chile, 1850–1960." *Hispanic American Historical Review* 43 (1): 14–33.
- PovcalNet. Instrumento de análisis online sobre la pobreza. Banco Mundial, Washington, DC. <http://iresearch.worldbank.org/povcalnet>.
- PRC (Pew Research Center). 2008. *Inside the Middle Class: Bad Times Hit the Good Life*. Washington, DC: PRC.
- Przeworski, Adam, Michael E. Alvarez, Jose A. Cheibub, y Fernando Limongi. 2000. *Democracy and Development: Political Institutions and Well-Being in the World: 1950–1990*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Reinstein, David, y Juan M. Cayo. 2010. "El Sector Eléctrico." En *República Dominicana: de la crisis financiera internacional al crecimiento para todos*, ed. Roby Senderowitsch y Yvonne M. Tsikata, 77–87. República Dominicana: Banco Mundial.
- Ribe, Helena, David Robalino, y Ian Walker. 2010. *From Right to Reality: Achieving Social Protection for All in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: Banco Mundial.
- X Roberts, Kevin, W.S., 1977. "Voting Over Income Tax Schedules." *Journal of Public Economics* vol 8 (3): 329–40.
- Rodríguez-Oreggia, Eduardo, y Samuel Freije. 2012. "Long-Term Impact of a Cash-Transfers Program on Labor Outcomes of the Rural Youth." Documento de trabajo 230, Center for International Development, Harvard University, Cambridge, MA.
- Sánchez, Miguel E., y Roby Senderowitsch. 2011. "The Political Economy of the Middle Class in the Dominican Republic: Individualization

- of Public Goods, Lack of Institutional Trust, and Weak Collective Action.” Documento de trabajo de investigaciones relativas a políticas, 6049, Banco Mundial, Washington, DC.
- SEDLAC (Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean). 2011. Centro de Estudios Distributivos Laborales y Sociales, Argentina, y Banco Mundial, Washington, DC. <http://sedlac.econo.unlp.edu.ar/eng>.
- SERCE (Segundo Estudio Regional Comparativo y Explicativo (UNESCO).
- Torche, Florencia. 2009. “Sociological and Economic Approaches to the Intergenerational Transmission of Inequality in Latin America.” Documento de trabajo HD-09-2009-PNUD, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Nueva York.
- UNESCO (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura). 2008. *Trends in Higher Education in Latin America and the Caribbean*, ed. Lúcia Gazzola y Axel Didriksson. Bogotá: Panamericana.
- Voitchovsky, Sarah. 2005. “Does the Profile of Income Inequality Matter for Economic Growth? Distinguishing Between the Effects of Inequality in Different Parts of the Income Distribution.” *Journal of Economic Growth* 10 (3): 273–96.
- Weber, Max. (1905) 2003. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Mineola, NY: Dover.
- Wright, Erik O. 2005. *Approaches to Class Analysis*. Cambridge, R.U.: Cambridge University Press.
- You, Jong-Sung, y Sanjeev Khagram. 2005. “A Comparative Study of Inequality and Corruption.” *American Sociological Review* 70 (1): 136–57.

ECO-AUDIT

Environmental Benefits Statement

El Banco Mundial está comprometido con la conservación de los bosques y los recursos naturales amenazados. La oficina del Editor ha decidido imprimir *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina* en papel reciclado, con un 50% de fibra reciclada, de conformidad con los estándares recomendados en el uso del papel establecidos por la Iniciativa para una Prensa Verde, un programa sin fines de lucro que apoya a editoriales que utilicen fibra que no proviene de bosques amenazados. Para más información, se recomienda visitar www.greenpressinitiative.org.

Se ha ahorrado:

- 2 árboles
- 1 millón de Btu de la energía total
- 82 kilos de gases de invernadero
- 3.718 lts. de agua de desecho
- 30 libras de desechos sólidos



Tras décadas de estancamiento, la población de clase media en América Latina y el Caribe ha aumentado en un 50%—de aproximadamente 100 millones de personas en 2003 a 150 millones (o un 30% de la población del continente) en 2009. Durante este periodo, el porcentaje de la población pobre disminuyó notablemente, del 44% al 30%. *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina* analiza la naturaleza, los determinantes y las posibles consecuencias de este notable proceso de transformación social. Los autores proponen una original definición de la clase media, hecha a la medida de América Latina y centrada en el concepto de seguridad económica. Según esta definición, el grupo social más grande de la región actualmente no son ni los pobres ni la clase media, sino un estrato de personas vulnerables situadas entre el umbral de la pobreza y los requisitos mínimos para disfrutar de un modo de vida más seguro, propio de la clase media.

El auge de la clase media refleja los cambios recientes en la movilidad económica. La movilidad intergeneracional—un concepto contrario a la desigualdad de oportunidades—ha mejorado ligeramente pero sigue siendo muy limitada. Tanto el nivel educativo como los logros educativos siguen siendo sumamente dependientes del nivel de escolarización de los padres. Sin embargo, se ha producido un aumento real de la movilidad de los ingresos. En los últimos 15 años, al menos el 43% de los habitantes de América Latina ha cambiado de clase social, en la mayoría de los casos en un sentido ascendente. Los autores sostienen que hay numerosos beneficios potenciales en el auge de esta clase media, si bien advierten que la materialización de esos beneficios depende en gran medida de que los países consigan anclar la clase media en torno a un nuevo contrato social, más cohesivo, que ponga de relieve la necesidad de incluir a todos aquellos que han quedado rezagados.

La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina despertará un gran interés entre los responsables de las políticas en América Latina y en otras regiones, entre los funcionarios de las instituciones multilaterales y entre estudiantes y docentes de economía, políticas públicas y ciencias sociales.

