



DOCUMENTO DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

NOTA TÉCNICA

LA CLASE MEDIA EN PERÚ: CUANTIFICACIÓN Y EVOLUCIÓN RECIENTE

MARZO 21, 2013

FIDEL JARAMILLO (*)
OMAR ZAMBRANO (**)

(*) Representante del Banco Interamericano de Desarrollo en Perú

(**) Economista País del Banco Interamericano de Desarrollo en Perú

Agradecemos a Sylvia Denisse Laos por su excelente asistencia de investigación. Todos los demás errores u omisiones son responsabilidad de los autores. Las opiniones y conclusiones presentadas en este documento no necesariamente representan la visión del Banco Interamericano de Desarrollo.

1. Introducción y marco conceptual

En los últimos años, Perú ha sido líder regional en desempeño macroeconómico, mostrando ser una de las economías más dinámicas, en un ambiente caracterizado por la estabilidad fiscal, el equilibrio externo y la baja inflación. El crecimiento económico ha sido alto y sostenido en la última década, en particular a partir de 2005 cuando se observa una especial aceleración de la economía. **Pese a enfrentar la crisis internacional de 2009, el PIB per cápita creció a un promedio anual de 7,9% entre 2005 y 2011**, pasando de US\$ 6.475 a US\$ 10.062, a precios de paridad de poder de compra.

A la par del favorable contexto macroeconómico, el Perú mostró también avances significativos en la lucha contra la pobreza y la pobreza extrema. Ayudado por el crecimiento económico, la incidencia de la pobreza total se redujo 20,9 puntos porcentuales, de 48,7% en 2005 a 27,8% en 2011. En términos de ámbitos de residencia, en las zonas rurales, la incidencia de pobreza se redujo de 70,9% en 2005 a 56,1% en 2011, mientras que en las zonas urbanas la pobreza total se redujo de 36,8% a 18,0%. En dicho período, la pobreza extrema pasó de 17,4% a 6,3% (de 37,9% a 20,5% en zonas rurales y de 6,3% a 1,4% en zonas urbanas). Asimismo, el coeficiente de Gini de la distribución de los ingresos disminuyó de 0,530 en 2003 a 0,452 en 2011¹.

Con estos resultados económicos y sociales, el Perú se ha destacado como una de las economías de ingresos medios más sólidas de la región. Sin embargo, para consolidar esta tendencia será fundamental avanzar en la reducción de las brechas sociales y económicas entre los ámbitos rural y urbano, y paralelamente sostener las ganancias obtenidas en el nivel de ingresos y en la calidad de vida de aquellos que han logrado salir de la pobreza. Lo anterior implica, necesariamente, contribuir al desarrollo y consolidación de la llamada clase media, cuya emergencia es un fenómeno que el país ha experimentado en la última década y que ha sido sujeto de numerosos análisis recientes.

La literatura acerca de la importancia de las clases medias sobre el desarrollo económico y social es diversa². **Existe evidencia empírica que sugiere que las clases medias muestran mayor propensión al ahorro, a la inversión y espíritu empresarial; sus hábitos de consumo pueden ser un motor para el crecimiento económico; y tienden a favorecer la estabilidad y la adopción de programas políticos más moderados e incluyentes** (Doepke and Zilibotti, 2005, 2008).

Igualmente, la clase media puede favorecer el crecimiento por su mayor propensión a la acumulación de capital físico y humano, y sus patrones de consumo que estimulan la inversión en producción y comercialización de bienes de calidad, con efectos positivos en la generación de ingresos (Murphy, Shleifer y Vishny, 1989).

Existe alguna evidencia que los países con clases medias más consolidadas, gozan de niveles inferiores de desigualdad y de conflictividad social. **Estas consideraciones son aún más relevantes en economías emergentes como la peruana, donde el rápido crecimiento ha creado una creciente clase media. La clase media tiende a favorecer un mayor grado de cohesión social, y es una fuente**

¹ Fuente: CEPAL-CEPALSTAT. Base de datos y publicaciones estadísticas. No existen indicadores de distribución de ingreso calculados por CEPAL en 2005, debido a discrepancias metodológicas.

² Esta revisión bibliográfica es un resumen de la hecha por Castellani, Martinez y Parent (2011)

estable de trabajo productivo y calificado y demanda de bienes y servicios, que se traduce en mercados internos capaces de convertirse en motores del crecimiento (Easterly, 2001)³.

Existe una fuerte asociación entre la clase media y mayores ingresos, más educación, mejores resultados de salud y mayor movilidad, (Easterly, 2001). Asimismo, hay evidencia de una relación positiva entre el nivel de ingreso per cápita del país y el tamaño relativo de la clase media, sugiriendo una relación negativa entre el grado de desigualdad y el tamaño de la clase media (Solimano, 2008).

Indirectamente, una sólida clase media tiende a apoyar programas políticos y plataformas electorales moderadas y modernizadoras, y fomenta el ahorro y la acumulación de capital humano, ya que se especializan en ocupaciones que requieren habilidades y experiencia (Torche y López Calva, 2010).

En resumen, existe un relativo consenso sobre el impacto positivo que la expansión de la clase media tiene sobre el crecimiento económico, la equidad social y la estabilidad política. Sin embargo, como veremos, existe menos acuerdo en su definición y cuantificación.

En general, es aceptado que el concepto de clase media es una noción multidimensional, que incluye la caracterización de los hogares no solo en términos de su nivel de ingresos, sino de su nivel educativo, tenencia de activos, patrones de consumo, ocupación, etc. Sin embargo, por razones prácticas, casi la totalidad de la literatura económica sobre el tema se enfoca en el ingreso de las familias como única variable relevante y se concentra en la caracterización de los umbrales de ingreso que *delimitan* los bordes de la definición los estratos medios de la sociedad.

Usando datos de ingreso, hay dos grandes grupos de estudios en la definición de la clase media: aquellos que la definen como el conjunto de hogares que se encuentran en la zona central de la distribución del ingreso, generalmente entre cotas que son múltiplos del ingreso mediano de la sociedad, o que refieren la clase media como aquel grupo cuyo ingreso pertenece a los quintiles o deciles centrales de la distribución. Este grupo de puede ser llamado de *definiciones relativas* de la clase media. La gran dificultad de trabajar con nociones relativas sobre la clase media es que, necesariamente, las definiciones no son comparables entre países, pues dependen de los niveles y la distribución del ingreso de cada país.

El otro grupo de estudios, que podría ser llamado de *definiciones absolutas* sobre la clase media, se basan en el establecimiento de cotas –superior e inferior- que midan monetariamente una franja de ingreso que caracterice el nivel de vida típico de la clase media. Estas mediciones son automáticamente comparables entre países, y permiten analizar el tamaño relativo de este sector entre países, con las dificultades obvias que plantea el establecer un criterio –adecuado- para definir la cota superior e inferior de la definición. Esta formulación absoluta se beneficia del hecho de que existen cálculos internacionalmente comparables sobre la porción de la población que se encuentra debajo de la línea de pobreza, el cual sirve de referente natural para el umbral inferior de

³ Sobre la relación particular entre clase media y conflictividad y cohesión social, la evidencia empírica es escasa y no conclusiva. En general se considera que no hay análisis rigurosos que indiquen inequívocamente que el desarrollo de la clase media puede conllevar a una sociedad más inclusiva.

la definición de clase media. Sin embargo, existe controversia sobre si todo aquel que deja de ser pobre puede ser clasificado automáticamente como clase media.

2. Definiciones y cuantificación de la clase media en el Perú

En el Perú, no existe una definición oficial sobre que significa ser clase media. El INEI tiene una larga tradición en el cálculo de los niveles de pobreza absoluta y moderada, lo cuál podría ser considerado como un referente natural de la cota inferior del ingreso de la clase media. En Perú, la línea de pobreza es el valor monetario con el cual se contrasta el gasto per cápita mensual de un hogar para determinar si está en condiciones de pobreza o no. Este valor está conformado por dos componentes: el componente alimentario, que es llamado también línea de pobreza extrema; y el componente no alimentario. La línea de pobreza en el caso de Perú es actualizada cada año, utilizando los precios medianos de los 110 productos que conforman la canasta referencial de consumo. **En el caso de Perú la línea de pobreza moderada (2011) equivale a un ingreso per cápita mensual de PEN 272, que ajustado por un tipo de cambio de paridad de poder de compra (PPP), significan aproximadamente US\$5.75 per cápita por día⁴.**

Enfoque relativo: ingresos alrededor de la mediana

En un estudio reciente, Castellani, Martinez y Parent (2011), aplican el enfoque relativo para la definición de la clase media utilizando la metodología de Davis y Huston (1992), contando aquellos hogares con ingresos per cápita entre 50% y 150% de la mediana de los ingresos. Esta definición de clase media fue aplicada al total nacional, pero permitió también obtener resultados para las grandes regiones socio-geográficas de Perú.

Para el 2011, el ingreso per cápita mediano de los hogares en Perú en 2011 fue de US\$8,16 diarios ajustado por PPP, por lo que el rango descrito por esta metodología como **hogares de clase media estaría ubicado entre US\$ 4,1 PPP diarios y US\$ 12,24 PPP⁵.**

Utilizando esta metodología del enfoque relativo, se puede estimar que en 2011 que la clase media es aproximadamente 47,8% de la población total⁶.

Enfoque basado en la seguridad económica

Por otro lado, en una reciente publicación, el Banco Mundial (2013) ensaya una variación dentro de las formulaciones absolutas sobre la clase media, introduciendo el concepto de *seguridad económica* como parte de los atributos que definen la clase media⁷. Basados en el estudio de López-Calva y Ortiz-Juarez (2011)⁸, proponen una definición de clase media que implica un cierto grado de

⁴ Nótese que la línea de pobreza en Perú es superior a la definición internacional estándar de pobreza moderada que es de US\$ 4 per cápita por día en PPP.

⁵ Nótese que el límite inferior de esta definición corresponde a hogares con ingresos por debajo de la línea de pobreza oficial.

⁶ El estudio reciente de Castellani *et al* (2011), muestra sólo los resultados hasta 2010. Los cálculos actualizados a 2011 son realizados por los autores de esta nota técnica y no responsabilidad del estudio original.

⁷ Ferreira, Francisco H. G., Julian Messina, Jamele Rigolini, Luis-Felipe López-Calva, Maria Ana Lugo, and Renos Vakis. 2013. Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class. Washington, DC: World Bank.

⁸ López-Calva, Luis F., and Eduardo Ortiz-Juarez. 2011. "A Vulnerability Approach to the Definition of the Middle Class." Policy Research Working Paper 5902, World Bank, Washington, DC.

estabilidad económica y resistencia a choques negativos. Para establecer el umbral inferior de ingreso que define la clase media, los autores utilizaron el nivel de ingreso que hace que la probabilidad de caer de nuevo en la pobreza no superare el 10% en un período de 5 años. Este umbral resultó ser de US\$10 per cápita por día, ajustado por un tipo de cambio de paridad de poder de compra (PPP). El umbral superior se establece en US\$50 per cápita por día ajustado por PPP⁹. Las familias que poseen ingresos por encima de la línea de pobreza internacional (PPP US\$4), pero inferiores al umbral inferior de la definición, son catalogadas en este estudio como la “población vulnerable”, lo cuál sería más o menos equivalente a lo que en otros estudios se conoce como “clase media emergente”.

De acuerdo a este estudio, una familia de cuatro personas sería considerada de clase media si el ingreso familiar anual varía entre US\$14,600 y US\$73,000 anuales (ajustado por PPP). Para dar una idea de niveles, de acuerdo con esta aproximación, en Perú una familia de cuatro personas tendría que tener un ingreso familiar mensual aproximado de entre PEN 1,880 y PEN 9,440 para entrar en la categoría de clase como clase media en 2011. De acuerdo a esta definición, la población vulnerable o “clase media emergente” tendrían ingresos familiares mensuales aproximados entre PEN 780 y PEN 1,880 de 2011.

De acuerdo con la definición de clase media como agentes que gozan de cierto grado de *seguridad económica* del Banco Mundial, se estima que para 2011 el 40,1% de la población puede ser categorizada como clase media¹⁰. De acuerdo a este criterio la población considerada no pobre, pero vulnerable, sería aproximadamente 38% de la población.

Clasificación basada en estratos socio económicos

Existe además el enfoque de estratos socioeconómicos, que es un enfoque ampliamente utilizado en los estudios de mercado y opinión¹¹. De acuerdo a una clasificación, la población de Perú puede ser dividida en cinco grandes estratos (A, B, C, D y E), de acuerdo a sus niveles de ingreso, características familiares y hábitos de consumo. Según los resultados más recientes de este tipo de estudios, la mayor parte de la población peruana se concentra en los estratos D y E, lo cual viene dado por la población rural y el resto urbano. Mientras que en las grandes ciudades se encuentra una concentración mayor de los estratos C y D. La clase media se define como los estratos B y C.

De acuerdo al último estudio de la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercado¹², la definición de clase media como la suma de los estratos B y C, estaría conformada por las unidades familiares con ingresos mensuales aproximados entre PEN 3,915 y PEN 8,230 en 2011¹³. Según esta metodología el estrato D correspondería a la población de ingresos emergentes, con una

⁹ El umbral superior de esta definición de clase media proviene también de López-Calva, Luis F., and Eduardo Ortiz-Juarez. 2011, quiénes usaron el umbral indicativo subjetivo de PPP US\$ 50, derivado de los resultados de la Encuesta de Cohesión Social en América Latina (Ecosocial), realizada por la Corporación de Estudios para Latinoamérica (CIEPLAN) de Chile para Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, México, y Perú.

¹⁰ El estudio reciente del Banco Mundial muestra sólo los resultados hasta 2009. Los cálculos actualizados a 2011 son realizados por los autores de esta nota técnica y no responsabilidad del Banco Mundial.

¹¹ Por ejemplo, Ipsos-Apoyo emplea una metodología de encuestas realizadas a una muestra aleatoria conformada por 5,736 jefes del hogar mayores de 18 años en las 10 principales ciudades del país, el resto urbano y el ámbito rural.

¹² APEIM (2012): Niveles socioeconómicos de Perú 2011.

¹³ Adoptando por los límites porcentuales de los resultados a la distribución de ingresos derivada de la ENAHO 2011.

concentración fundamentalmente urbana y patrones de consumo que crecientemente similares a los de los estratos medios.

Siguiendo esta categorización del enfoque de estratos socioeconómicos, la clase media –la suma de los estratos B y C- alcanzaría 38,7% de la población en 2011¹⁴. Según esta metodología, el estrato D, que agruparía la llamada población emergente, alcanzaría aproximadamente 35,9% de la población.

Los no pobres-no ricos

Aunque el BID no tiene una definición oficial de clase media, en esta nota técnica se ha adoptado una definición ecléctica de la clase media como la población “no pobre y no rica”. Esta definición ad-hoc utiliza como límite superior el utilizado por el Banco Mundial de PPP US\$ 50, que como se explicó, es un umbral subjetivo que divide la clase media y la clase alta derivado de los resultados de la Encuesta de Cohesión Social en América Latina (Ecosocial), realizada por la Corporación de Estudios para Latinoamérica (CIEPLAN) de Chile para Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, México, y Perú. Este umbral de ingresos familiares de PPP US\$ 50, o aproximadamente PEN 9,830 mensuales en 2011, sería la línea de demarcación entre familias ricas y no ricas.

El umbral inferior adoptado por la noción de clase media como familias *no pobres-no ricas*, parte de la línea de pobreza moderada oficial de Perú, que para 2011 fue de PEN 1,088 mensuales por familia de cuatro personas (unos PPP US\$ 5.53 diarios). De acuerdo a datos oficiales, en 2011 el 27,8% de la población en Perú se encontraba por debajo de la línea de pobreza. Este grupo de familias está de plano fuera de la definición de clase media como familias *no pobres-no ricas*.

A partir de la línea de pobreza, esta definición reconoce que la pobreza es un fenómeno estructural que trasciende el ingreso familiar, que tiene naturaleza multidimensional¹⁵, y que existe una franja de familias que a pesar de poseer ingresos por encima de la línea oficial de pobreza, no se perciben a sí mismas como familias de clase media. Esta definición de clase media, discrimina entre estratos sociales haciendo uso de la noción subjetiva que más allá del ingreso, la clase media también tiene que con estilos de vida, maneras de ser y actuar, aspiraciones y auto-percepciones¹⁶.

Para hacer operativo este umbral subjetivo que serviría de cota inferior a esta definición de clase media, es posible acudir a los resultados obtenidos en la ENAHO 2011, cuyo cuestionario pregunta específicamente la percepción del jefe del hogar con respecto a la situación socioeconómica de su familia¹⁷. De esta manera es posible contrastar la categorización socioeconómica de cada hogar de acuerdo a su nivel de ingreso (con respecto a la línea de pobreza nacional) y la autopercepción de cada hogar. Interesantemente, los resultados para 2011 indican que aproximadamente un 23% de la población se consideraba “muy pobre” o “pobre” a pesar de contar con un ingreso por encima de la

¹⁴ Esta cifra corresponde a la estimación nacional para todo Perú de APEIM, disponible sólo desde 2009.

¹⁵ Por ejemplo, la Ministra de Inclusión y Desarrollo Social de Perú, Carolina Trivelli, declaró recientemente que la pobreza, medida de manera estructural, podría ser estar cerca del 43%. Citó un cálculo de la Universidad del Pacífico que dice que hay 11,9 millones de pobres multidimensionales, pero los resultados oficiales de pobreza estructural podrían estar alrededor de 12,9 millones de pobres.

¹⁶ Arellano, Rolando (2010). Al medio hay sitio: El crecimiento social según estilos de vida. Editorial Planeta, Lima.

¹⁷ Específicamente, en su módulo de opinión, la ENAHO realiza la siguiente pregunta: “De acuerdo a su condición económica, ¿Ud. considera que su hogar es: Las categorías posibles de respuesta son: Pobre extremo, Pobre, Más o Menos Pobre y No Pobre.

línea de la pobreza¹⁸. Esta porción de la población correspondería a hogares que formalmente son “no pobres”, pero que reúnen algunas condiciones estructurales/multidimensionales de pobreza. Esta franja de población sería análoga a las familias vulnerables reseñadas en el estudio del Banco Mundial, o a una franja de pobreza subjetiva a la Arellano (2010). Aplicando esta definición, el umbral inferior de la noción de clase media como *no pobre-no rico* serían familias con ingresos mensuales mayores a aproximadamente PEN 1,710 en 2011.

Utilizando el criterio de no pobres-no ricos, la clase media peruana sería aproximadamente 48,9% de la población. El número criterio de hogares no pobres, pero con una auto-percepción de hogares pobres (pobreza subjetiva) sería de aproximadamente 23,3%.

La tabla 1 resume la cuantificación de la clase media según las diferentes metodologías mostradas en esta sección. Como se aprecia a continuación, lo primero que salta a la vista es que independientemente de la metodología utilizada, la estimación de cuántos son las familias de clase media en Perú se encuentra en el rango de 40%-50% de los hogares. Si a la anterior definición se le añade que existe una porción importante de hogares que, aún con ingresos por encima de la pobreza, no entran en la definición de clase media, podríamos afirmar que aproximadamente 7 de cada 10 peruanos pertenecen a los estratos de clase media o emergentes.

Tabla No. 1

Perú 2011: Cuantificación de la clase media. Diversas metodologías				
Enfoque	Definición	Clase Media	Población Emergente	Total Clase Media + Emergente
Enfoque relativo (Castellani, Martinez y Parent)	50% - 150% ingreso mediano	47.8%	-	-
Enfoque de Seguridad Económica (Banco Mundial)	US\$10 - US\$50 PPP	40.1%	38.0% (US\$4-US\$10)	78.1%
Enfoque de Estratos Socioeconómicos (APEIM)	Suma de Estratos B y C	38.7%	35.9% (Estrato D)	74.6%
Enfoque de No pobres-No ricos (BID)	(Línea pobreza - PPP US\$50) - Pobres subjetivos	48.9%	23.3% (Pobreza Subjetiva)	72.2%

Fuente: Cálculos propios

La Base de la Pirámide (BdP)

Recientemente, se ha difundido el concepto de Base de la Pirámide, referido a la población compone los segmentos inferiores del espectro socioeconómico, cuyas necesidades básicas de vivienda, infraestructura, empleo, educación y salud las no están satisfechas. Se considera que la BdP posee un gran potencial para movilizar recursos a la provisión de bienes y servicios básicos orientados a satisfacer necesidades básicas. Desde hace unos años, el Departamento de Oportunidades para la Mayoría (OMJ) del BID, ha hecho operativo el concepto de Base de la Pirámide (BOP). La BOP está definida como la población con ingresos per cápita inferiores a US\$3260 por año, ajustado por un tipo de cambio de paridad de poder de compra (PPP) del año 2005. La noción de base de la pirámide no es similar ni comparable a la llamada clase media pues incluye a la población en situación de pobreza y excluye a las porciones más altas de la clase media.

La definición de base de la pirámide pudiera ser útil para delimitar la llamada “clase media emergente”, pues bajo esta definición de ingreso no se incluirían necesariamente los segmentos más consolidados de la clase media. Para poner en

¹⁸ En estricto sentido, no hay ninguna razón para pensar que el mencionado 23% de hogares no pobres que se consideran pobres se encuentran ubicados en la franja contigua a la línea de pobreza en la distribución del ingreso. Sin embargo, esta nota está más enfocada en la cuantificación de la clase media, que en la determinación de sus límites exactos, por lo que por motivos prácticos se hará el supuesto de contigüidad entre las familias pobres y las pobres subjetivas.

perspectiva esta definición, el concepto de base de la pirámide incluiría en Perú a toda la población con ingresos per cápita por debajo de aproximadamente US\$9 por día (ajustado por PPP). Esto incluiría a toda la población en pobreza moderada y extrema (por debajo de US\$5.53), y a casi toda la población incluida en la noción de clase vulnerable (excluida de la clase media) del Banco Mundial. Según el concepto de Base de la Pirámide, definida como la población con ingresos per cápita inferiores a US\$3260 por año PPP, en Perú a la población con ingresos per cápita por debajo de ese umbral es de 52,4% de la población, de los cuales 27,9% son considerados pobres de acuerdo a la línea de pobreza del INEI. Si excluimos la porción de hogares pobres, la clase media “emergente” de acuerdo a esta definición sería de 24,5% de la población en Perú.

3. La expansión de la clase media peruana

La expansión reciente de la clase media peruana es un fenómeno que anecdóticamente puede ser verificado en la mayoría de las zonas urbanas del país, pero que además ha sido documentado por varios estudios recientes¹⁹. Para analizar la dinámica poblacional de la clase media, esta nota técnica escrutina el cambio ocurrido en la porción de la población definida como clase media, entre 2005, año en que inició el período de mayor dinamismo económico de Perú y 2011, año de información más reciente de la ENAHO.

En primer lugar, aplicando el enfoque relativo que define la clase media como los hogares entre 50% y 150% de la mediana de los ingresos, se estima que la clase media pasó de ser 43,6% de la población en 2005, a 47,8% de la población total en 2011 (un incremento de 10% en el tamaño de la clase media). Por construcción, la definición de clase media mediante esta metodología tiende a variar lentamente en el tiempo, pues depende más de la distribución, que de la dinámica de los niveles de ingreso. Quizá más revelador resulta observar que pasó con el ingreso promedio del grupo categorizado como clase media entre estos años. Entre 2005 y 2011, el ingreso promedio per cápita de la población de clase media creció de US\$3,2 diarios ajustado por PPP, hasta US\$7,8 diarios PPP, un crecimiento de más de 140%.

Si aplicamos el concepto de *seguridad económica* del Banco Mundial, que define a la clase media como las familias con un ingreso entre US\$10 per cápita por día y US\$50 per cápita por día, ajustado por PPP, la clase media pasó de ser 11,9% en 2005, a ser 40,1% de la población en 2011, con lo cual la clase media se habría más que triplicado en dicho período, cosa que no ha de extrañar dada la naturaleza del umbral inferior utilizado en esta definición.

Como se mencionó, de acuerdo al enfoque de estratos socioeconómicos, el 38,7% de la población peruana sería clase media en 2011. Sin embargo, no se tienen estimaciones nacionales en 2005 como para hacer una comparación. Una buena aproximación ilustrativa es observar que ha pasado con la clase media de Lima Metropolitana, para la cual si se dispone de datos. De acuerdo a este enfoque, en Lima la clase media alcanzaba 43,3% de la población en 2005, mientras que llegó a 54,6% de la población en 2011²⁰, un incremento de más de 26%.

Finalmente, utilizando definición ecléctica de la clase media como la población no pobre-no rica, de hogares con un ingreso familiar por encima de la línea de pobreza, por debajo de PPP US\$ 50 per

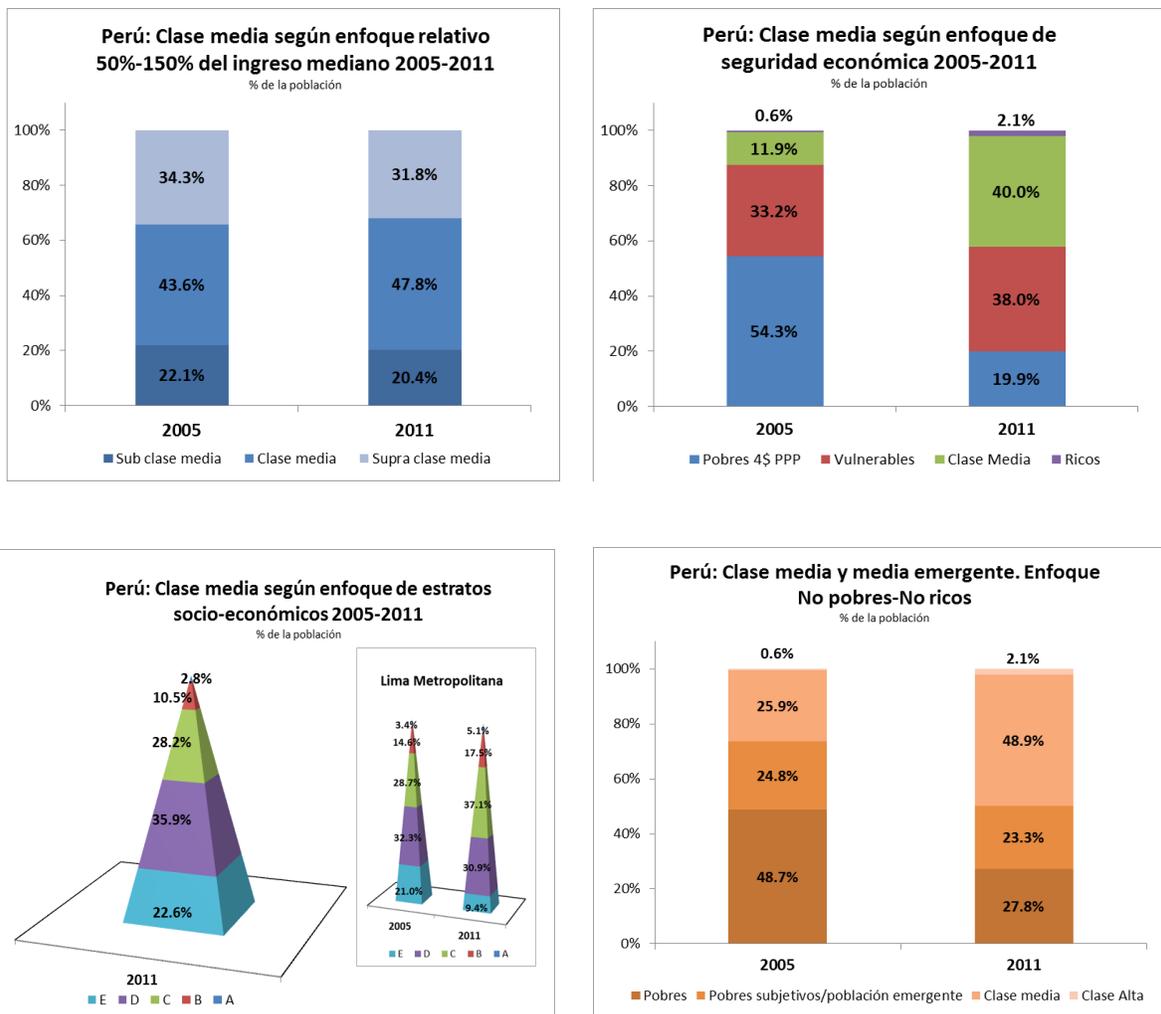
¹⁹ Por ejemplo, los ya citados en Arellano (2010) y Castellani, Martínez y Parent (2011), hacen además de la cuantificación, una aproximación a la evolución reciente de este sector. Ambos estudios concluyen que el crecimiento económico reciente ha venido acompañado de la expansión y consolidación de la clase media peruana.

²⁰ El cambio en los niveles socio económicos entre 2005-2011 corresponde a cifras solo disponibles para Lima metropolitana.

cápita, y excluyendo los llamados “pobres subjetivos”, se puede observar que la clase media pasó de ser aproximadamente 25,9% de la población total en 2005, a ser 48,9% de la población en 2011, con lo cual la clase media se habría casi duplicado en el periodo de referencia.

En conclusión, más allá de la definición de clase media y su metodología de cálculo, que como vimos puede ser muy diversa y arrojar resultados disímiles, existe fuerte evidencia que el crecimiento económico experimentado por Perú en años recientes tuvo un efecto significativo sobre la clase media. Tal y como se puede observar la representación gráfica subsiguiente, independientemente de su cuantificación, se puede afirmar que la clase media en Perú ha experimentado un proceso sostenido de expansión y consolidación en los últimos años.

Gráfica No. 1



Fuente: Cálculos propios con base en la ENAHO

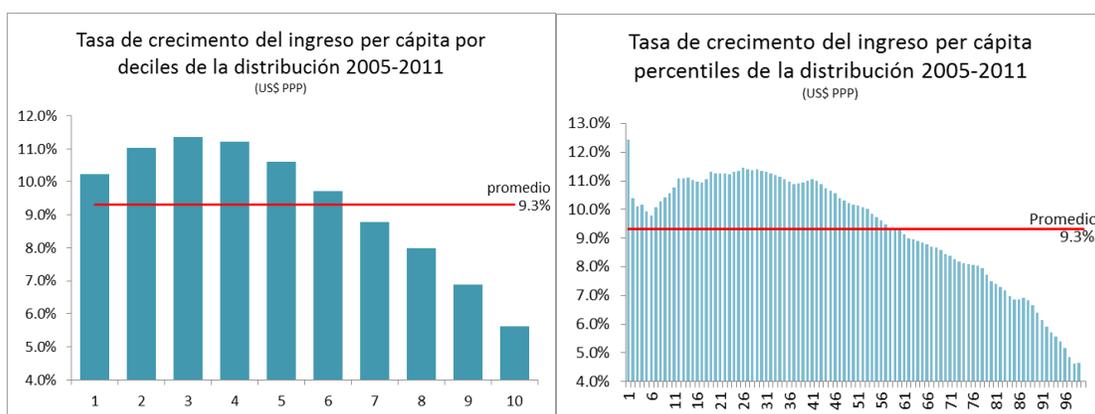
4. Crecimiento económico y clase media: el vaso medio lleno

Desde comienzos de los años noventa, Perú ha experimentado un significativo crecimiento económico. Con el resultado de 2012 el país acumuló 14 años de crecimiento ininterrumpido del PIB, con una tasa de expansión promedio de 6,0% interanual²¹. Como se mencionó anteriormente, este crecimiento económico ha sido acompañado por una reducción acelerada de la tasa de pobreza, y ganancias modestas en términos de una mejor distribución del ingreso. La economía peruana, ayudada por un favorable entorno internacional, ha sido particularmente dinámica a partir de 2005, con una tasa de crecimiento anual promedio que supera el 7,0%.

Al examinar en detalle los efectos del crecimiento económico sobre los distintos grupos de la población, es posible distinguir si el crecimiento observado ha sido “pro-pobre”, y análogamente, si ha sido “pro-clase media”. De acuerdo a la definición seminal (Ravallion y Chen, 2003), crecimiento “pro pobre” significa que el ingreso de los pobres aumenta en mayor proporción que el ingreso del resto de la población. Análogamente, se puede inspeccionar si lo mismo sucede con los deciles intermedios de la distribución, para extrapolar el mismo concepto a una definición de crecimiento “pro-clase media”.

Utilizando datos de la Encuesta Nacional de Hogares del INEI, el gráfico siguiente muestra que entre los años 2005 y 2011 el ingreso per cápita real en Perú aumentó para todos los deciles de la distribución, a una tasa promedio de 9,3% -incluso por encima de la tasa de crecimiento del PIB per cápita-. Asimismo, es posible verificar que el crecimiento observado fue mayor -al promedio- para los deciles más pobres de la distribución, incluyendo los deciles intermedios de la distribución - del 3 al 6-. Un patrón similar aparece inspeccionando el cambio porcentual en los ingresos per cápita reales de los hogares entre 2005 y 2011, pero observando la distribución en percentiles. La tabla anexa muestra en detalle los datos de ingreso por hogar y por deciles de la distribución.

Gráfica No. 2



Fuente: Cálculos propios con base en la ENAHO

²¹ En el período 2005-2011 el crecimiento del PIB per cápita se aceleró considerablemente. El PIB per cápita creció a un promedio anual de 7,9% entre en ese lapso, pasando de US\$ 6.475 a US\$ 10.062, a precios de paridad de poder de compra.

Tabla No.2

Promedio de ingreso per cápita por deciles de la distribución											
Decil	Año 2005			Año 2011				Incidencia		Incidencia % (AVG)	
	Soles nominales	US\$	US\$ PPP	Soles nominales	US\$	US\$ PPP	Soles reales (2005)	Soles Reales	US\$ PPP	Soles Reales	US\$ PPP
1	544	165	329	1107	402	650	933	389	321	10.2%	13.9%
2	966	293	584	2032	738	1193	1712	746	609	11.0%	14.9%
3	1360	412	822	2895	1051	1699	2440	1080	877	11.3%	15.2%
4	1791	543	1083	3792	1376	2226	3196	1405	1143	11.2%	15.1%
5	2303	699	1393	4764	1729	2797	4015	1712	1404	10.6%	14.4%
6	2922	886	1767	5822	2113	3418	4907	1985	1651	9.7%	13.4%
7	3696	1121	2235	7076	2569	4155	5964	2268	1920	8.8%	12.3%
8	4742	1438	2868	8768	3183	5148	7390	2648	2280	8.0%	11.4%
9	6621	2008	4004	11643	4227	6836	9813	3192	2832	6.9%	10.1%
10	16228	4923	9815	26816	9735	15745	22602	6374	5930	5.6%	8.6%

Fuente: ENAHO-INEI. Cálculos propios

Este resultado sugiere que el crecimiento reciente en el Perú ha resultado pro-pobre según la definición clásica de Ravallion, y también sugeriría que, a nivel agregado, el crecimiento favoreció a los estratos medios de la distribución –crecimiento “pro-clase media”. Tómese por ejemplo el desempeño de los ingresos promedio del decil 3 entre 2005 y 2011. Este decil, que se encuentra ubicado en lo que hoy en día es el entorno superior de la línea de pobreza, experimentó un crecimiento promedio anual de sus ingresos per cápita de 11,3% en soles reales y de 15,2% en US\$PPP, ambas muy por encima de la tasa de crecimiento del PIB durante este periodo.

En general, la evidencia anecdótica sobre el crecimiento de la clase media en Perú apunta a que esta es hoy en día más grande y más consolidada de lo que era hace unos años, sobre todo en las zonas urbanas del Perú. Si bien la determinación objetiva de la evolución reciente de la clase media en Perú depende de la noción conceptual de “clase media” que se utilice, tal y como se argumentó en la sección anterior, el dinamismo observado por los estratos intermedios de la sociedad trasciende el aspecto conceptual y su metodología de cálculo. Independientemente de la aproximación utilizada existe evidencia de que el crecimiento peruano reciente ha sido fuertemente “pro clase media”.

5. Conclusiones

En los últimos años Perú ha registrado un proceso sostenido de crecimiento económico, con ganancias en la reducción de la pobreza. Como nación de ingresos medios, el país se enfrenta al reto de cómo hacer sostenibles las ganancias alcanzadas. Para ello tendrá que consolidar los ingresos y el bienestar de la población que, al salir de la pobreza, se incorpora crecientemente a la nueva clase media peruana.

Existe consenso sobre el impacto positivo de la clase media sobre el crecimiento económico, la equidad y la estabilidad política. La evidencia empírica muestra que las clases medias tienen mayor propensión al ahorro, a la inversión y espíritu empresarial; sus hábitos de consumo pueden ser un motor para el crecimiento económico; y tienden a favorecer la estabilidad y la adopción de programas políticos más incluyentes.

Sin embargo, existe menos consenso en su definición y cuantificación. A pesar de que se reconoce que la condición de clase media es un fenómeno complejo de carácter multidimensional, que incluye aspectos económicos, sociales, psicológicos, culturales y generacionales en su definición, la mayor parte de la literatura se centra en la definición basada en ingresos. En este trabajo se han identificado al menos cuatro enfoques: i) el relativo al ingreso mediano; ii) el enfoque de seguridad económica; iii) el enfoque de niveles socioeconómicos; iv) y el enfoque de no pobres-no ricos.

En el caso del Perú, las diferentes metodologías arrojan cuantificaciones que en la actualidad colocan a la clase media entre el 40% y el 50% de la población aproximadamente²². Es necesario añadir a esta conceptualización, alguna noción que incluya a esa franja de hogares que, aún con ingresos por encima de la pobreza, no entran en la definición de clase media por motivos de vulnerabilidad, autopercepción o factores estructurales. Tomando entonces una definición amplia que incluya a esta “clase emergente”, podríamos afirmar que aproximadamente 7 de cada 10 peruanos pertenecen a los estratos más allá de la pobreza.

Trascendiendo las particularidades metodológicas en su definición, existe fuerte evidencia de dos hechos: El primero es que el proceso de crecimiento económico reciente indujo una importante expansión de esta clase media, que pasó de aproximadamente 25,9% de la población total en 2005, a ser 48,9% de la población en 2011 –de acuerdo a nuestra formulación preferida de no ricos-no pobres-. El segundo hecho es que no solo ha aumentado el número de familias clasificadas como clase media, sino también sus ingresos que han crecido a una tasa superior al promedio de la economía en años recientes: El ingreso familiar promedio de los 4 deciles centrales de la distribución del ingreso –deciles del 4 al 7- creció a una tasa de 10,1% interanual en términos reales entre 2005 y 2011 (aproximadamente de PEN 1,790 a PEN 5,360 mensuales).

Esta tendencia muestra que en el Perú, el crecimiento económico ha sido pro pobre, permitiendo salir de la pobreza a millones de peruanos, y ha sido pro clase media, permitiendo al mismo tiempo una expansión y consolidación de los estratos intermedios. Este crecimiento de los estratos medios ha sido – y seguirá siendo- una piedra angular del desarrollo económico es la población que está dejando la pobreza e incorporándose a la clase media emergente, la que posee un poder adquisitivo creciente y una serie de necesidades insatisfechas que da robustez a la demanda interna de bienes y servicios de educación, salud, recreación, construcción, etc. Resulta razonable afirmar que la consolidación del proceso de Perú hacia el desarrollo económico, es en gran parte la consolidación de los niveles de vida de sus estratos medios.

²² El uso de indistinto de la categoría de “clase media” para las distintas definiciones puede agregar confusión, en vista que los resultados obtenidos son altamente dependientes de la metodología utilizada. Este hecho no hace más que acentuar la falta de consenso académico en torno a la definición de un fenómeno que es de naturaleza multidimensional. El presente trabajo, al mostrar que se pueden obtener distintos resultados al aplicar distintas metodologías, pretende agregar transparencia a la controversial discusión sobre la cuantificación de la clase media en Perú.

6. Referencias

- APEIM (2012): Niveles socioeconómicos de Perú 2011. Mimeo
- Arellano, Rolando (2010). Al medio hay sitio: El crecimiento social según estilos de vida. Editorial Planeta, Lima.
- Castellani, F., E. Martínez y G. Parent (2011), La Clase Media en Perú, mimeo, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Doepke, M. y F. Zilibotti (2005), "Social Class and the Spirit of Capitalism." *Journal of the European Economic Association*, vol. 3(2-3), pp. 516-24.
- Doepke, M. y F. Zilibotti. (2008), "Occupational Choice and the Spirit of Capitalism", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 123(2), pp. 747-93.
- Easterly, W. (2001), "The middle class consensus and economic development", *Journal of Economic Growth*, vol. 6(4), pp. 317-35.
- Ferreira, Francisco H. G., Julian Messina, Jamele Rigolini, Luis-Felipe López-Calva, Maria Ana Lugo, and Renos Vakis, (2013). *Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class*. Washington, DC: World Bank.
- López-Calva, Luis F., and Eduardo Ortiz-Juarez. (2011). "A Vulnerability Approach to the Definition of the Middle Class." *Policy Research Working Paper 5902*, World Bank, Washington, DC.
- Shleifer, Andrei & Vishny, Robert W, (1989). "Industrialization and the Big Push," *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 97(5), pages 1003-26, October.
- Solimano, Andres, 2008, The middle class and the development process, serie macroeconómica del desarrollo, N°65 (LC/L.2892-P), Santiago de Chile, Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.08.II.G.29
- Torche, F. y L.F. López Calva (2010), "Stability and Vulnerability of the Latin American Middle Class", no publicado, New York University y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).
- Ravallion, M. y S. Chen (2003): "Measuring Pro-poor Growth," *Economics Letters*, 78, 93-99.