

Visiones de la clase media

Por Alfredo Torres

(Semana Económica, 21 de Junio de 2015)

Si bien no existe una definición única de clase media, sí existe consenso en registrar su crecimiento inicial en el siglo XX, cuando empiezan a distinguirse dos estratos en su interior: los profesionales y técnicos con educación superior o formación especializada que les permite trabajar como ejecutivos o funcionarios en empresas privadas y en el Estado (White collar, en la acepción anglosajona) y la pequeña burguesía, dueños de negocios que ellos mismos conducen. En el Perú también se han desarrollado estos dos estratos, aunque en las últimas décadas se ha hablado más del segundo, al cual se le llama comúnmente clase media emergente.

Al no haber una definición universal, tampoco hay una única manera de medirla. Por lo general, se aprecia la existencia de dos grandes enfoques: un enfoque multivariado – que incluye educación, tenencia de ciertos bienes, características de la vivienda – que es el enfoque preferido por sociólogos, politólogos e investigadores de mercado; y el enfoque de ingresos familiares, que es el enfoque preferido por los economistas, especialmente en los organismos internacionales. La ventaja del primer enfoque es que permite clasificar rápidamente a un entrevistado, sin tener que preguntar a todos los miembros del hogar por sus ingresos. La ventaja del segundo es que permite la comparación internacional.

El enfoque multivariado se expresa en el Perú en la fórmula de Niveles Socioeconómicos (NSE) adoptada por la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados (APEIM). Sin embargo, no existe unanimidad para determinar qué niveles corresponden a la clase media. En los años noventa se decía que solo el NSE B era clase media. Luego, con la mejora de los ingresos, se pasó a aceptar que el NSE C podía también ser considerado clase media, pero aún ahora diversos investigadores de mercado estiman que solo el estrato C1 califica como clase media. Para fines del estudio de Semana Económica, Ipsos ha considerado el criterio más amplio, es decir, que la clase media corresponde a los NSE B y C, que suman el 35.7% de la población nacional. Por encima está el NSE A que representa solo el 2% de la población y por debajo los NSE D y E que constituyen el 24.6% y el 38.2%, respectivamente.

El enfoque económico, que comparten el Banco Mundial y el BID, establece cortes según el ingreso diario *per capita* (en PPP). Para estos organismos, la clase media es la que gana entre US\$ 10 y 50. Por encima está la clase alta y por debajo la clase vulnerable entre US\$ 4 y 10 y los pobres por debajo de US\$ 4. Según un estudio del Banco Mundial de 2013, la clase media en América Latina representaba el 30% de la población y era de 24% en el Perú. Otro estudio del BID publicado en mayo de este año estimó la clase media de la región también en 30% y la clase media peruana en 26%. Con información más

actualizada y similar metodología, la Cámara de Comercio de Lima calcula que la clase media es ahora 29%.

En contraposición con estos cálculos, la oficina del BID en el Perú produjo, bajo la gestión del anterior representante, Fidel Jaramillo, dos estimaciones sobre el tamaño de la clase media peruana que generaron controversia. La primera, en 2003, según la cual la clase media era de 70% y la segunda recientemente, según la cual era de 50.6%. La diferencia es que la primera vez incluía a la población vulnerable en el cálculo y la segunda no. Sin embargo, incluso la segunda tiene una cifra mucho más elevada que otras fuentes. La explicación es que, de acuerdo a Jaramillo, la clase media peruana está integrada por todos los que tienen “ingresos familiares mensuales desde los S/. 1880 hasta los S/. 10,900”. El problema de esta estimación es que implicaría que, por ejemplo, una familia conformada por un cuidador de autos y una vendedora ambulante que ganen entre 30 y 45 soles diarios cada uno, ya formaría parte de la clase media. Evidentemente, esta afirmación no es sostenible por cualquiera que haya podido visitar las viviendas de las familias con ese ingreso y observar las condiciones de vulnerabilidad en las que viven.

Una fuente de confusión en la discusión del tamaño de la clase media es la existencia de diferencias muy marcadas al interior del país. Se sabe que en Lima es mayoritaria (60%) y en el sector rural casi inexistente (2%). Pero se ignora que en las ciudades chicas es mucho más reducida que en las grandes. Así, los NSE B y C suman 56% en Arequipa pero mucho menos en poblaciones pequeñas como Cocachacra o Punta de Bombón. Por eso, un estudio efectuado en las 14 o 15 mayores ciudades del país puede encontrar que 57% es clase media, pero la realidad es que en esas grandes ciudades vive solo la mitad del Perú y en la otra mitad la proporción de la clase media cae dramáticamente, a 15%.

Si no le convencen los cálculos de NSE de ingresos monetarios para identificar a una familia de clase media, siempre puede escoger alguna variable que le parezca determinante. Gustavo Yamada sugiere la lavadora, con la que cuenta 25% de los hogares del Perú. Otras opciones podrían ser la computadora (33%) o el servicio de televisión por cable (35%). Lo importante es tener en cuenta que Lima no es el Perú. Para seguir el ejemplo de Yamada, la penetración de la lavadora en Lima es de 51%, en otras ciudades de más de 200 mil habitantes de 32%; en ciudades chicas de 18% y en el medio rural de 1%.

Cualquiera que sea el indicador que se escoja – NSE, ingresos monetarios, tenencia de bienes – es indudable que, gracias al crecimiento económico, la clase media se ha venido expandiendo en el Perú. En cifras redondas, podría afirmarse que se ha duplicado en una década, pero no es aun mayoritaria. El Perú viene progresando, sin duda, pero se requiere todavía un gran esfuerzo en la formación de profesionales y técnicos de calidad y en el desarrollo de un entorno empresarial competitivo, para forjar una clase media mayoritaria y sostenible.