

## Entre el miedo a caer y la lucha por mantenerse: la clase media latinoamericana y un nuevo contrato social<sup>1</sup>

Between the Fear of falling and the Struggle to Persist:  
The Latin American Middle Class and a New Social Contract

Juan Jacobo Agudelo-Galeano<sup>2</sup>

juan.agudelo@uniremington.edu.co

<https://orcid.org/0000-0001-8480-9752>

Dora Cecilia Saldarriaga Grisales<sup>3</sup>

dora.saldarriaga@unaula.edu.co

<https://orcid.org/0000-0002-9073-2090>

<https://doi.org/10.22209/rhs.v12n2a01>

**Recibido:** octubre 18 de 2023.

**Aceptado:** mayo 27 de 2024.

**Para citar:** Agudelo Galeano, J. J. & Saldarriaga Grisales, D. C. (2024). Entre el miedo a caer y la lucha por mantenerse: la clase media latinoamericana y un nuevo contrato social. *RHS-Revista Humanismo y Sociedad*, 12(2), 1-25. <https://doi.org/10.22209/rhs.v12n2a01>

1 Artículo de reflexión derivado del proyecto interinstitucional Alianza de trabajo para el litigio estratégico en defensa de los derechos humanos de las mujeres: La Economía del cuidado y su impacto en la vida de las mujeres (Tercera Fase). Código 35 000030.

2 Corporación Universitaria Remington, Medellín, Colombia.

3 Universidad Autónoma Latinoamericana, Medellín, Colombia.

---

## Resumen

Desde que la mayoría de los países latinoamericanos alcanzaron su independencia en el siglo XIX, se han encontrado con un doble desafío: a nivel interno, consolidar Estados fuertes que brinden seguridad y un sentido de identidad a sus ciudadanos y ciudadanas, y, a nivel internacional, insertarse de forma efectiva en el sistema político y económico. En ese proceso, los modelos económicos y los planes de ajuste instaurados en la región a partir del fin de la II Guerra Mundial han incidido en la clase media, ya sea incrementando o disminuyendo su número. Es así como la posibilidad de ingreso a la clase media, que, aunque segmentada en tradicional y nueva, sigue siendo un escenario idealizado para alcanzar estándares de vida dignos e incluso acceder a ciertos lujos. Infortunadamente, la llegada de la pandemia del COVID-19 aumentó en la región la sensación de incertidumbre e inestabilidad evidenciadas en indicadores macroeconómicos negativos en términos del PIB o el aumento de la deuda externa, lo que incidió de manera sustancial en la clase media que se vio afectada por la pérdida de empleos e ingresos que les permitiese mantener o aumentar sus condiciones de vida. Las posibilidades de mejorarlas se alinean al redireccionamiento del contrato social vigente en la mayoría de las sociedades latinoamericanas, en las que tanto las comunidades como los Estados han de propender por acuerdos que reduzcan la incertidumbre y desconfianza mutua. Esta vía abre paso a la aplicación de acciones que beneficien no solo a la clase media sino a las clases menos favorecidas.

**Palabras claves:** clase media, América Latina, sistema económico, distribución del ingreso, contrato social, condiciones económicas.

---

## Abstract

Since most Latin American countries achieved their independence in the 19th century, they have encountered a double challenge: Internally, to consolidate strong states that provide security and a sense of identity to their citizens and, internationally, to insert themselves effectively into the political and economic system. Within this process, the economic models and adjustment plans established in the region since the end of World War II have had an impact on the middle class, either increasing or decreasing its size. This is how the possibility of entering the middle class – although segmented into traditional and new – continues to be an idealized scenario where citizens can achieve decent living standards and even access certain luxuries. Unfortunately, the COVID-19 pandemic increased the feeling of uncertainty and instability in the region, which resulted in negative macroeconomic indicators in terms of GDP or an increase in external debt. This situation had a substantial impact on the middle class, which was affected by the loss of jobs and income that would allow them to maintain or improve their living conditions. The possibilities of improving these conditions are aligned with the redirection of the social contract in force in the majority of Latin American societies, in which both communities and states must strive for agreements that reduce uncertainty and mutual distrust. This path opens the way to the application of actions that benefit not only the middle class but also the less favored classes.

**Keywords:** Middle class, Latin America, Economic system, Income distribution, Social contract, Economic conditions.



## Introducción

Este artículo reflexiona sobre los cambios producidos en la clase media latinoamericana a partir de los diversos modelos económicos instaurados en la región durante el siglo xx y las dos primeras décadas del siglo xxi, período profundamente convulso producto de las disputas ideológicas, políticas y sociales existentes en muchos de los países de la región, a lo que se le sumó la pandemia del COVID-19, que dejó no solo efectos nefastos en la salud pública, sino que también su incidencia se sintió con una fuerza inusitada en la sostenibilidad y el crecimiento de sectores de la industria, el comercio y el empleo que evidenciaron aún más las particularidades y condiciones de las formas de desarrollo en Latinoamérica. El texto se divide en tres partes. Inicialmente se conceptualiza el término de clase media, cuyo significado se brinda desde lo histórico, sociológico y económico; posterior a ello, se realiza un recorrido en torno al contexto y los modelos económicos instaurados en Latinoamérica durante el siglo xx e inicios del siglo xxi. Por último, se plantea un nuevo contrato social que permita la sostenibilidad y crecimiento de la clase media latinoamericana.

## Clase media

Desde la economía, la definición de clase media ha estado ligada a los ingresos derivados de las actividades productivas realizadas por quienes hacen parte de este sector poblacional. Más allá de dicha orientación, la inclusión en esta categoría no se considera homogénea, sino que en la actualidad se deben considerar factores de carácter cultural, político y de consumo que determinan su variabilidad y fluctuación, lo que incluso ha llevado a una separación entre clases medias tradicionales y clases medias nuevas o emergentes (Güemes & Paramio, 2020).

En términos históricos, el concepto de clase media presenta antecedentes en la Grecia clásica cuando Aristóteles se refería a los conflictos surgidos de las desavenencias en el ámbito político entre ricos y pobres; señalaba, además, que estos podrían ser mitigados por la existencia de un colectivo que se ubicaba en el “medio”, producto de su similitud e igualdad, y que al ser mayoría inclinaban la balanza impidiendo que ambos extremos (ricos y pobres) tuviesen el poder suficiente para establecer una forma de gobierno anclada a sus propios intereses (Aristóteles, 2005; Becerra, 2008).

Los Estados bien administrados son aquellos en que la clase media es más numerosa y más poderosa que las otras dos reunidas o, por lo menos, que cada una de ellas separadamente. Incliniéndose de uno a otro lado, restablece el equilibrio e impide que se forme ninguna preponderancia excesiva. Es, por tanto, una gran ventaja que los ciudadanos tengan una fortuna modesta, pero suficiente para atender todas sus necesidades. (Aristóteles, 2005, p. 90)

La primera clasificación operativa de las clases sociales la realizaron los romanos, tarea que fue llevada a cabo con el propósito de ampliar sus fronteras. Será bajo el gobierno de Servio Tulio durante el siglo VI a.C. que se realizó el censo que incluyó información demográfica y socioeconómica de sus súbditos. El resultado de este permitió clasificar a los ciudadanos en grupos de ingresos llamados *classis*, y se estableció la contribución de cada familia al imperio (Ferreira et al., 2013). Durante la edad media, la movilidad social estuvo profundamente restringida como producto de la imposición de la Iglesia sobre las concepciones y el modo de vida de los habitantes, condición evidenciada en los llamados estamentos sociales: clero, nobleza y pueblo.

Los cambios sociales, políticos y económicos presentados durante la edad moderna produjeron el resquebrajamiento del sistema feudal y el surgimiento de la burguesía, centro de la movilidad social. Serán los acontecimientos dados durante la Revolución Francesa los que posibilitaron el cambio de estamentos a clases sociales. Y es que la Francia revolucionaria se transformó no solo en el punto nodal de los derechos humanos, sino que allí se consolidó la separación de la Iglesia y el Estado, y de manera sustancial se dio también la ruptura simbólica y fáctica del *ancien regime* vigente en la Francia prerrevolucionaria.

Jürgen Kocka (1995, como se citó en Adamovsky, 2020) refiere que la clase media surge en Europa entre los siglos XVIII y XIX, integrada por los habitantes del mundo urbano y que no hacían parte ni de la nobleza ni del pueblo, características que permitían que la clase media fuese muy diversa, desde banqueros y mercaderes hasta profesores e intelectuales. A pesar de lo variopinto de esta, Kocka señala que su consistencia radica en dos factores: el primero implica una relación de confrontación frente a los privilegios de la nobleza y la posición antagónica ante la clase proletaria y, el segundo se orienta a la asunción de una cultura distintiva basada en el respeto por los logros individuales, una disposición positiva hacia el trabajo, el control de las emociones y el uso de la lógica, la división de los roles de género y la autonomía paterna. Asimismo, la instauración de la clase media en la configuración de la nueva estructura social estuvo determinada por la llegada del liberalismo y los procesos de secularización e industrialización.

Los postulados marxistas del siglo XIX configuraron la idea de clase social en términos de la propiedad de los factores de producción (trabajo o capital) y será la venta de dichos factores de producción la generadora de una posición para cada grupo en una estructura social estratificada en la que los capitalistas explotaban al proletariado. En dicha estratificación, Marx incluyó a la pequeña burguesía, refiriéndose a esta en oposición a los capitalistas, al indicar que estaba conformada por empresarios y profesionales que dependían de su formación y recursos para lograr una mejora en su posición económica (Ferreira et al., 2013).

No obstante, el desarrollo de la economía de mercado en Europa a finales del siglo XIX y principios del siglo XX confrontó la visión marxista de la pequeña burguesía, ya que esta alcanzó un nivel de educación significativo, pero sin ser propietaria del capital por lo que se vería obligada a vender su fuerza de trabajo. De aquí en adelante, los postulados de Marx sobre la lucha de clases

serán un campo prolífico de estudio en el campo de la sociología analítica de forma conjunta con la visión funcionalista y la visión weberiana.

La visión funcionalista, o de atributos individuales, sostiene que la configuración de las clases sociales y sus roles en los distintos estratos del sistema son el resultado de los atributos de cada individuo, los cuales determinan su posición jerárquica. Esto, a su vez, posibilita el equilibrio y el funcionamiento adecuado del sistema en su conjunto (Rojas Ospina, 2020).

No obstante, la visión weberiana o de restricción de oportunidades es la que ha estructurado la concepción más moderna, matizada y compleja sobre la clase media. Para Weber, las clases sociales y su estratificación se realiza a partir de tres nociones que interactúan entre sí (Ferreira et al., 2013; Rojas Ospina, 2020):

- La clase que considera el factor económico.
- El estatus que indica el estilo de vida, identidad y reconocimiento social ligado a los mecanismos de consumo cultural.
- El partido que se relaciona con la idea de poder en la que un individuo al controlar recursos de gran importancia para otros determina que estos actúen a su favor.

Michal Mann (1993, citado por Adamovsky, 2020), plantea, a su vez, que la consistencia sociológica de la clase media depende de tres factores: la propiedad, las posiciones jerárquicas en los sectores privado y público, y las profesiones universitarias. Dicha consistencia, a pesar de la segmentación que se puede encontrar al interior de la clase media, está determinada por tres características: el deseo de promoción y ascenso, las pautas de consumo y la capacidad económica suficiente para realizar inversiones.

Como se mencionó en párrafos anteriores, el acercamiento desde la economía al estudio de las clases sociales ha considerado que la definición de estas debe hacerse a través del establecimiento del nivel de ingresos de los individuos y las familias, los que les deben permitir solventar los bienes y servicios que requieren. Para su estudio desde la economía, se debe considerar la idea de seguridad económica que integra dentro de sí rasgos como estabilidad económica y la capacidad para superar dificultades, los que a su vez posibilitan la movilidad social (Ferreira et al., 2013).

Para definir los ingresos que permiten la inclusión de personas y grupos familiares en la clase media, las investigaciones en el campo de la economía se han centrado en los umbrales de ingreso, ubicando, para el caso de interés, a la clase media entre los que se encuentran debajo del umbral inferior y que hacen parte de la clase baja y los que se encuentran por encima del límite superior integrando la clase alta. Los análisis sobre los umbrales se han clasificado tradicionalmente en dos grupos; el primero define los umbrales a partir del ingreso medio de las personas y el segundo los asume no con relación a los ingresos, sino en el espacio de los rangos o lugares en

su distribución (Ferreira *et al.*, 2013). Es este segundo enfoque el que se considera en el presente artículo y que, por tanto, establece que el rango asumido para la inclusión en la denominada clase media se ubica entre los 10 y 50 dólares diarios (Martínez *et al.*, 2023). De igual forma, una familia de cuatro personas se consideraría que pertenece a la clase media si sus ingresos anuales oscilan entre \$14,600 dólares en el rango inferior y \$73,000 en el rango superior (Ferreira *et al.*, 2013). Por debajo de los umbrales presentados encontramos a la población pobre quienes devengan una cifra entre 0 y 4 dólares diarios; así como a la población vulnerable que devenga entre 4 y 10 dólares diarios. Por encima se encuentra la clase alta con un ingreso superior a 50 dólares diarios (López Calva & Ortiz, 2012; Ferreira *et al.*, 2013).

A pesar de las definiciones anteriores que intentan establecer homogeneidad en la clase media, es difícil considerar que esta es monolítica, en especial para el caso latinoamericano, ya que las fluctuaciones económicas sumadas a la inestabilidad de la región, la intromisión de economías ilegales y procesos de cambio inherentes a las nuevas generaciones han llevado a considerar a los expertos la diferenciación entre clase media tradicional y clase media vulnerable (desde lo económico) o divergente (desde lo sociológico). Las diferencias no solo se establecen a partir de lo cuantitativo, ya fuese por su consumo, ingresos o ahorro, sino también de lo cualitativo, en lo que se incluye la identidad, preferencias o comportamiento político.

### La clase media latinoamericana

En Latinoamérica, el término clase media comenzó a ser de interés a partir de los estudios desarrollados por el sociólogo italoargentino Gino Germani, quien, escapando de la persecución del fascismo en Italia, arribó a Argentina y en medio de las turbulencias de la década de los 50 se interesó por el papel político de la clase media en procesos democráticos y de modernización (Paramio, 2012.; Franco & León, 2010). En pleno proceso de modernización, señala Germani, que para 1947 la clase media en Argentina ya representaba el 40% de la población, siendo no solo representativo su papel desde el punto de vista cuantitativo, sino como factor de acercamiento a las sociedades y economías de los países desarrollados. La cifra alcanzada se explicaría según Germani por tres factores: el aumento de la burocracia al interior del Estado, el crecimiento industrial y la ampliación de la vida económica en torno a los servicios (como se citó en Irazuzta, 2008).

Es así como la configuración de la clase media en Latinoamérica ha sido vista como un producto no solo del esfuerzo individual, sino también como un logro político y sociohistórico que permitió la generación de un sentimiento colectivo de que era posible aspirar a mejorar la propia condición en una región con altas tasas de pobreza y vulnerabilidad. El deseo de hacer parte de la clase media, nos indican Güemes y Paramio (2020), ha generado en gran parte de la población de la región el imaginario que, aunque el ingreso a esta es “complejo e indeterminado sigue siendo atractiva y necesaria para crear y construir futuro” (p. 48).

El desarrollo de la clase media en la región se ha ligado también a la asunción de una serie de valores y creencias, que a la vez se relacionan con el nivel de ingresos y los años de educación. Dicha relación permite considerar, por tanto, que los valores y creencias que estructuran y que a la vez crean un sentido identitario que orienta acciones y actitudes como (Ferreira *et al.*, 2013):

- Más confianza en las instituciones.
- Menor alienación política.
- Mayor percepción de oportunidades de mejora y crecimiento.
- Menor validación de la violencia para dirimir diferencias políticas.
- Incremento en la participación en las elecciones a través del sufragio.
- Decrecimiento de ideas nacionalistas.
- Mayor sensación de confianza hacia los demás.
- Mayor tendencia hacia el individualismo.

Aunque lo anterior puede conllevar a pensar que la clase media en la región es homogénea, dicha mirada se ve afectada por la consideración de que la configuración de esta no es así; por tanto, es posible encontrar una división en su seno que asume una clase media emergente (desde la economía) o vulnerable (desde la sociología) que se diferencia de la clase media tradicional. Esta separación surge por una mayor sensación de inseguridad y de inestabilidad de las primeras en torno a las situaciones que les rodean. Güemes y Paramio (2020) plantean que, en términos de sus integrantes, la clase media tradicional ha estado conformada en su gran mayoría por trabajadores y trabajadoras no manuales, que laboran en el sector público y que tienen como lugar de vivienda la ciudad en barrios cercanos a las clases altas. Por el contrario, la clase media nueva, ha incorporado trabajadores y trabajadoras manuales que viven en las afueras de la ciudad o barrios nuevos y que orientan sus patrones de consumo transversalizados por la cultura y la etnia.<sup>4</sup> Sus actividades productivas se orientan al autoempleo y a la informalidad, lo que ha llevado a considerar que su inserción y crecimiento en la clase media es producto de su propio esfuerzo y no por el apoyo del Estado. En términos de consumo, la nueva clase media lo ha reorientado hacia la tecnología, educación privada, ropa o productos de determinadas marcas en las que combinan lo ancestral con lo moderno. Por el contrario, en el caso de la clase media tradicional está continúa manteniendo conductas de consumo en las que intentan demostrar su capacidad adquisitiva como lo son los viajes y la adquisición de productos finos (Güemes & Paramio, 2020).

Por último, en relación con los gobiernos (Güemes y Paramio, 2020), la clase media nueva ha asumido una mayor independencia, aceptando el papel del gobierno mientras este los deje actuar a su manera. Su postura frente a los diferentes gobiernos en las dos últimas décadas en los que las protestas sociales han aumentado se ha orientado hacia dos aspectos; el primero a la

---

4 En este punto es importante destacar la importancia de realizar los análisis sobre la clase media en Latinoamérica a partir del concepto de interseccionalidad.

búsqueda de mejorar o como mínimo a mantener las condiciones económicas alcanzadas y el segundo, a la búsqueda de una mayor apertura, participación y perfeccionamiento en el sistema democrático. No obstante, a nivel ideológico su adhesión a un partido político es difusa, ya que “[...] pueden apoyar a la izquierda como a la derecha, estar de acuerdo en que la democracia es el mejor sistema de gobierno, pero estar en contra de extender derechos civiles como el matrimonio igualitario o el aborto” (Güemes & Paramio, 2020, p. 56).

## Contexto y modelos económicos en Latinoamérica

Los procesos independentistas a los que se vieron abocados los países latinoamericanos durante el siglo XIX, permitieron la construcción de una identidad nacional y una autonomía política y jurídica en pro de su configuración como Estados nacionales. No obstante, dichos procesos también dejaron huellas profundas, no solo en pérdidas humanas, sino que conminaron a los nuevos líderes a restaurar sus golpeadas economías y a buscar fórmulas de inserción en el comercio internacional. Infortunadamente, en el entramado de poder geopolítico, los países latinoamericanos a pesar de su independencia no desempeñaron un papel significativo, más allá de ser nuevos prestatarios o reservorios de materia prima para ser transformada en los países desarrollados; incluso, comenzó su sometimiento a nuevas formas de neocolonialismo.

El ingreso al siglo XX no modificó el papel de los Estados latinoamericanos en el contexto internacional, sino que lo empeoró, ya que muchos países europeos y de otras latitudes se vieron obligados a hacer parte de la “Gran Guerra”,<sup>5</sup> lo que incidió de manera significativa en el intercambio comercial y financiero, y recordó al ser humano los horrores de los conflictos bélicos. La recuperación tras dicho combate no fue posible en el corto tiempo, no solo por factores de índole bélico que adquirirán un tinte mayor con la II Guerra Mundial dos décadas después, sino por la Gran Depresión ocurrida en 1929 que afectó negativamente la economía internacional.

Y es que, a pesar de los deseos y búsqueda de la paz por parte de la comunidad internacional tras la I Guerra Mundial, plasmada en la creación de la Sociedad de las Naciones en 1919, dichas intenciones se fueron “a pique” cuando Hitler decidió el 1.º de octubre de 1938 ocupar la región checoslovaca de Los Sudetes, lo que hizo que una nueva confrontación fuese inevitable. Los Sudetes eran una región con una significativa población germana y se encontraba en la esfera de influencia de la ‘Anschluss’<sup>6</sup> por lo que su anexión era inevitable.

5 Nombre dado a la I Guerra Mundial ocurrida entre 1914 y 1918.

6 Denominación dada a la fusión entre Alemania y Austria el 13 de marzo de 1938.

La postura alemana no encontró oposición en los gobiernos británico y francés, interesados principalmente en contener la posibilidad de una nueva guerra. Fue la invasión ulterior alemana a Polonia el 1.º de septiembre de 1939, lo que dio inicio oficial a la II Guerra Mundial y, con ello, la organización en dos bandos, denominados los Aliados y el Eje.

Los impactos del conflicto fueron numerosos, incluyendo la participación de más de sesenta países y la muerte de más de sesenta millones de personas, en su mayoría civiles. Aunado a lo anterior, la economía se vio fuertemente golpeada, en especial en los escenarios directos del conflicto: Europa y el sudeste asiático. La dinámica instaurada producto de las acciones bélicas derivó para gran parte de los países en conflicto en una economía de guerra, lo que dio como resultado que estos debiesen reorientar el sector industrial y la producción de bienes hacia la confrontación bélica. A nivel geopolítico, los aliados, quienes resultaron vencedores, se dieron a la tarea de establecer un nuevo orden mundial, aspecto que modificaba también la forma en la que se regiría la economía internacional.

América Latina fue un escenario indirecto del conflicto y muchos de los gobiernos apoyaron el actuar de los aliados,<sup>7</sup> incentivados por la profunda influencia estadounidense en la región, propugnada desde el siglo XIX a través de la doctrina Monroe y su famosa frase “América para los americanos”. Dicha relación ha determinado hasta la actualidad el actuar de los gobiernos latinoamericanos, quienes se han movido bajo la premisa de estar en el manto protector de los estadounidenses o buscar alternativas para desarrollarse ingresando a la disputa geopolítica vigente en gran parte del siglo XX.

Tras la II Guerra Mundial, Estados Unidos resultó ser el gran ganador en el ámbito militar y económico, ya que su infraestructura no sufrió daños sustanciales; incluso, se dinamizó producto de la guerra. Su nueva posición en el orden mundial le permitió imponer la nueva dinámica económica internacional que se plasmó en los acuerdos de Bretton Woods, los cuales establecieron dos premisas fundamentales: la instauración del dólar como patrón de cambio y la creación de organismos internacionales (Martínez Rangel & Soto, 2012).

En los años de posguerra, en Latinoamérica se implantaron los Esquemas de Ajuste Estructural (Torres Reina, 2019) que integraron, a la vez, políticas de estabilización económica, orientadas a solucionar los problemas derivados de la inflación y la balanza de pagos; así como los programas de ajuste estructural, que tienen una visión macro con el fin de atender las crisis económicas, en especial, las derivadas del aumento de la deuda externa.

7 En Colombia se dio el caso del presidente Laureano Gómez, quien gobernó en intervalos entre 1950 y 1953, así como manifestó en varias ocasiones su admiración a Hitler y Alemania.

Los programas de ajuste en Latinoamérica en la posguerra se fundamentaron en la teoría de desarrollo planteada por la Comisión Económica para América y el Caribe (Cepal), con el propósito de atender los problemas de progreso, inserción y competitividad de los países latinoamericanos en el mercado internacional. Estos tenían la pretensión de sustituir las importaciones profundamente afectadas por las repercusiones de la guerra (Martínez Rangel & Soto, 2012). Infortunadamente, los resultados no fueron los esperados, sobre todo por la concentración de la riqueza en pocas manos y por el énfasis extractivista, aunado a la baja inversión en tecnología. Esta situación profundizó el papel de las naciones latinas como economías periféricas y dependientes de los países industrializados y del primer mundo.

La crisis de los 70 y 80 que inició en los países desarrollados, tuvo varios factores que incidieron después en las condiciones de progreso pretendidas por la Cepal en Latinoamérica. El aumento de las materias primas, producto de la nacionalización de los recursos naturales; los incrementos salariales de los trabajadores que redujeron las ganancias de los capitalistas, y la regulación del Estado en búsqueda de ingresos fiscales para sufragar los programas sociales en un contexto de alto desempleo, se consideran los factores incidentes en la recesión económica experimentada durante las dos décadas señaladas (Arriola Palomares, 1992).

La caída de las ganancias del capital en países como Estados Unidos y Gran Bretaña, derivó en un proceso que buscó la “redistribución de riqueza desde los pobres hacia los ricos, y de los trabajadores hacia el capital, y esta tendencia económico-política, llamada neoliberalismo, se impuso en todo el mundo capitalista desarrollado” (Arriola Palomares, 1992, p. 628). A lo anterior se sumó la responsabilidad que le fue endilgada a los países con otras formas de desarrollo no hegemónicas, cuyo ahínco se concentró en la clase trabajadora, quienes a través de los sindicatos habían logrado mejoras salariales y demandaban cada vez más al Estado un mayor gasto social.

Las contrarreformas de índole monetarista aplicadas en países desarrollados no tardaron en llegar a América Latina, cuyas medidas se enfocaron en el sector público, por medio de la reducción del déficit fiscal como una política de estabilización y la privatización como parte de los programas de ajuste. Esta dinámica fue iniciada de manera significativa a partir de 1985. El fracaso del modelo cepalino de desarrollo otorgó un rol significativo a los organismos multilaterales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), entidades que se convirtieron en los principales prestatarios de los países en vías de desarrollo. Estas naciones habían fracasado en su inserción en el mercado internacional y en responder de manera significativa a las demandas sociales de sus pobladores. A las condiciones internas que afectaron el tejido económico, se sumó el alza significativa de los precios del petróleo, que hicieron inviable el pago de las acreencias por parte de muchos países, lo que conllevó a que estos no vieran más opción que solicitar préstamos al FMI y al BM. Dicha situación alcanzó un punto máximo en la década de los 80, lo que condujo a que varios Estados latinoamericanos suspendieran “el servicio de la deuda externa, lo cual obligó a los organismos financieros internacionales a negar el refinanciamiento de ésta” (Martínez Rangel & Soto, 2012, p. 41).

En términos de la Ciencia Económica, señala Mazzucato (2022), la incapacidad de los gobiernos para dar respuesta a la crisis estimuló la idea de que los economistas tenían que preocuparse más por el “fallo del gobierno”<sup>8</sup> que por el “fallo del mercado”. En el primero se evidenció la reducción del Estado, a través de la minimización de responsabilidades, tales como el descenso de la inversión en diversos ámbitos y en la privatización de activos. Otro ejemplo fue la externalización, la cual llevó a que contratistas privados fuesen vinculados por los gobiernos para brindar servicios en nombre de este, en áreas como la educación, la vivienda, la sanidad, el transporte, entre otros.

Lo descrito en los párrafos anteriores se dio en medio de la globalización y se convirtió en precedente para la famosa e infausta “receta” del Consenso de Washington, planteada en 1989 por Jhon Williamson y asumida por el FMI y el BM como medidas para el desembolso de dinero a los países solicitantes. Dicho recetario se puede sintetizar así (Martínez Rangel & Soto, 2012):

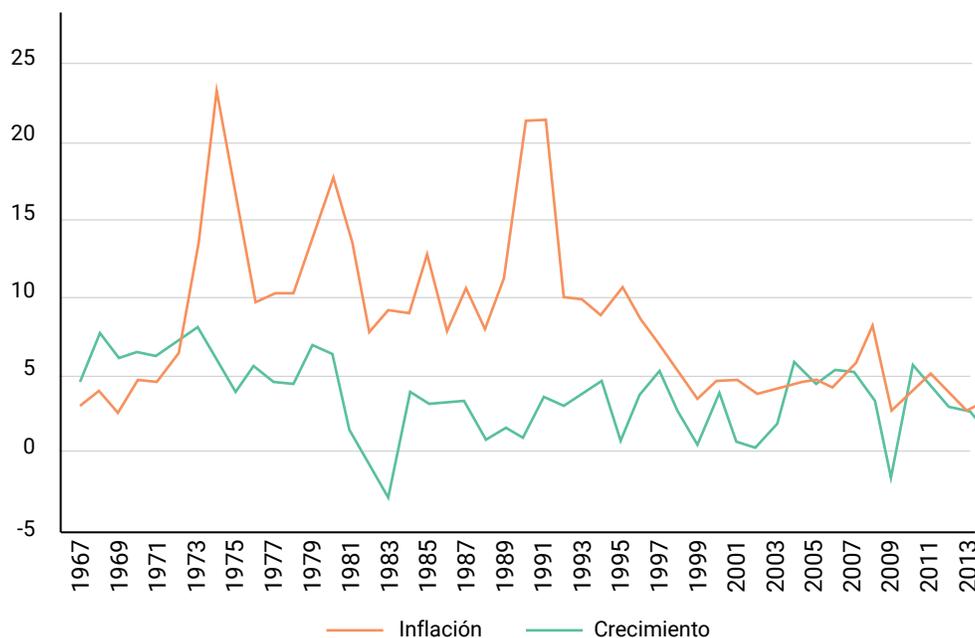
- Disciplina fiscal
- Reordenamiento del gasto público
- Reforma fiscal
- Liberalización de las tasas de interés
- Competitividad en las tasas de cambio
- Liberalización del comercio
- Apertura a la inversión extranjera
- Privatización de entidades estatales
- Desregulación
- Derechos de propiedad

En casi toda la región, se implementó el decálogo del Consenso de Washington durante las décadas de los 80 y 90. Los resultados fueron contradictorios, tal como se presenta en la Figura 1; por un lado, permitieron contener la inflación en la gran mayoría de países; no obstante, no evidenciaron altas tasas de crecimiento que en teoría beneficiarían principalmente a los trabajadores. La implementación del recetario del Consenso de Washington se dio en el proceso de instauración y consolidación de políticas neoliberales en la región, iniciadas el 11 de septiembre de 1973 tras la ejecución del golpe de Estado contra Salvador Allende en Chile y la instauración del gobierno de Augusto Pinochet, quien se asesoró de los llamados *Chicago Boys* con el fin de llevar a cabo una serie de reformas económicas en favor de las élites del país (Puello-Socarrás, 2015).

---

8 Concepto que surge en el campo de la teoría de la elección pública y que da cuenta de la “captura” del sector público por parte del capital privado a través del nepotismo, el enchufismo, la corrupción, la mala asignación de recursos, entre otras vías. La teoría de la elección pública fue postulada por James Buchanan y otros en la Universidad de Chicago.

**Figura 1. Comportamiento de la inflación y del crecimiento económico en América Latina (promedio) entre 1967 y 2014**



Nota. Tomado de Castañeda Rodríguez & Díaz-Bautista (2017), a partir de datos del Banco Mundial.

El proyecto neoliberal configuró la ofensiva del capital para el afrontamiento de la crisis, supeditado, como se indicó, en el interés de las élites económicas para mantener e incrementar la ganancia del capital. Dicha ofensiva se dio en tres fases (Elías, 2015):

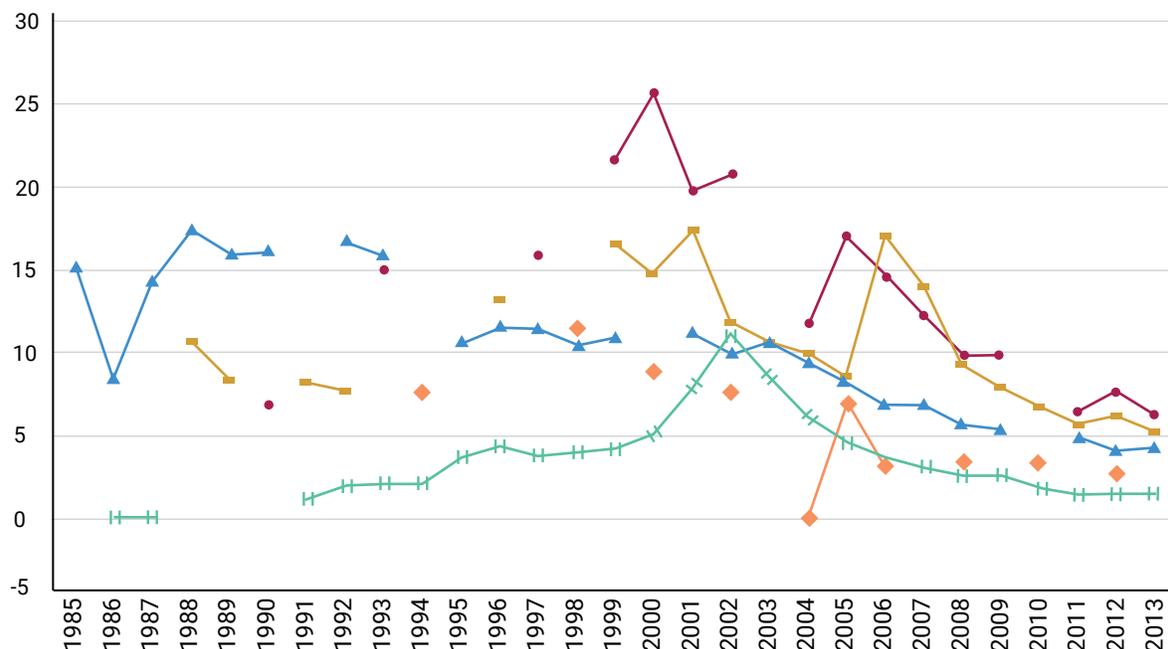
- La primera fase, desde los años 70 hasta mediados de los 80. Se centró en destruir o reducir al mínimo los estados de bienestar a través de gobiernos de tinte autoritario. Las medidas de los diferentes gobiernos en la región llevaron a la reducción del salario real, la disminución de impuestos al capital y la apertura de las economías al exterior, con la consecuente merma de aranceles y liberalización de flujos financieros.
- La segunda fase, desde mediados de los años 80 hasta fines de los 90. Abarca la llegada al poder de gobiernos democráticos interesados en la aplicación del modelo del Consenso de Washington. Tal como se mencionó antes, este patrón se orientó hacia la liberalización del mercado, la imposición del capital y la reducción del Estado.
- La tercera fase inició en los albores del siglo XXI. Se basó en reformas de carácter institucional de segunda generación, promovidas por el FMI, el BM y el Banco Interamericano de Desarrollo. Estas fueron instauradas por diversos gobiernos latinoamericanos con el ánimo de alcanzar los objetivos establecidos por el Consenso de Washington. Las medidas se centraron en otorgar supremacía del mercado sobre el Estado, por lo cual se expulsó el poder político

de la economía, o como máximo dejó al sector público subyugado a los intereses de las transnacionales y el sistema financiero. Todo ello es consecuencia del sistema globalizado, que a la vez determinó que el rol de los países del tercer mundo debía focalizarse en proveer materias primas en bruto o con poco valor agregado.

El Consenso de Washington enfatizó la estabilidad macroeconómica y señaló que las acciones estatales podían brindar garantías al mercado para la libre inversión, así como para la búsqueda de ganancias. Dicho enfoque no consideró los retrocesos en la distribución del ingreso y el descenso de estos por parte de la clase trabajadora, lo cual se explica a partir del cierre de diversas empresas públicas, la pérdida de puestos de trabajo y la precarización de las condiciones laborales.

Durante el período comprendido entre 1985 y 2013, el porcentaje de población que, según el Banco Mundial devengaba 3,1 dólares diarios y que hacían parte de la línea de la pobreza o que se encontraban en estado de indigencia, aumentó exponencialmente en Latinoamérica, tal como se presenta en la Figura 2 al comparar cifras de cinco países.

**Figura 2. Población de cinco países de América Latina con un ingreso diario inferior a 3.1 dólares**



Nota. Tomado de Castañeda Rodríguez & Díaz-Bautista (2017), a partir de datos del Banco Mundial.

Las pérdidas de ingresos profundizaron la desigualdad y la pobreza en Latinoamérica, fenómeno que comenzó a modificarse según Castañeda Rodríguez y Díaz-Bautista (2017), a inicios de la primera década del siglo XXI, debido a un incremento en el gasto público y la llegada al poder de los partidos de centroizquierda a los gobiernos de la región.

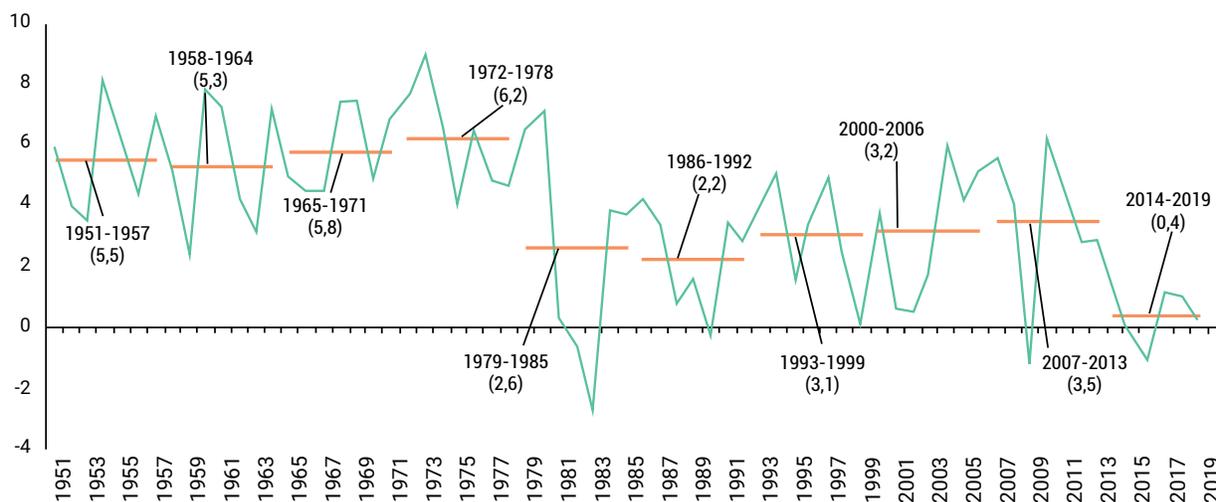
No obstante, otras visiones, como las de Ocampo (2009), consideran que durante la tercera fase del proyecto neoliberal fueron las condiciones y acciones del mercado las que propiciaron un efecto favorable en América Latina durante el período 2003-2007, producto de “una combinación inusual de auge financiero, bonanza excepcional de precios de los productos básicos y nivel elevado de remesas de los trabajadores migrantes” (p. 11). Sin embargo, para el año 2008, diversas economías latinoamericanas, como Colombia, México, Venezuela y algunas de Centroamérica y el Caribe, comenzaron a presentar una desaceleración significativa; en el caso de Brasil y Perú, la desaceleración se presentó en el tercer trimestre de 2008. La crisis que tuvo un impacto global y que se dio durante el período 2008-2011 tuvo su punto central en los Estados Unidos, donde hubo una paralización de los pagos por parte de los agentes económicos, que, viendo la bonanza que se venía dando en años anteriores, adquirieron créditos sin el soporte de liquidez necesario para responder por los créditos obtenidos. Dicha circunstancia demostró la incapacidad del sistema financiero para autorregularse (Ocampo, 2009).

La crisis global de la que no escapó Latinoamérica se caracterizó porque “en todas partes del mundo los ingresos laborales disminuyeron con respecto al PIB. Los trabajadores quedaron sin ingresos para adquirir los bienes de consumo que pueden producir y los empresarios sin inversiones dónde colocar sus excesivas ganancias” (Sarmiento Palacio, 2014, p. 77).

Y es que como señala Sarmiento Palacio (2014), a pesar de que la pobreza en la región disminuyó durante el período 2008-2011, producto de una reducción del desempleo, la mayoría de las actividades laborales no eran de calidad y se sustentó primordialmente en la informalidad. Con ello el desempleo aumentó a largo plazo, así como la contratación por parte de las empresas de empleados temporales.

El período comprendido entre 2010-2019, previo a la pandemia, develó una crisis financiera mundial, la cual propició efectos aún más negativos en Latinoamérica (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Cepal, 2020). Así, la tasa de crecimiento del PIB disminuyó del 6% al 0,2%. En el período 2014-2019, la región presentó la menor tasa de crecimiento desde el decenio de los 50, pues se registró un 0,4%, como se evidencia en la Figura 3.

Figura 3. América Latina y el Caribe: tasa de crecimiento del PIB real, 1951-2019 (En porcentajes).

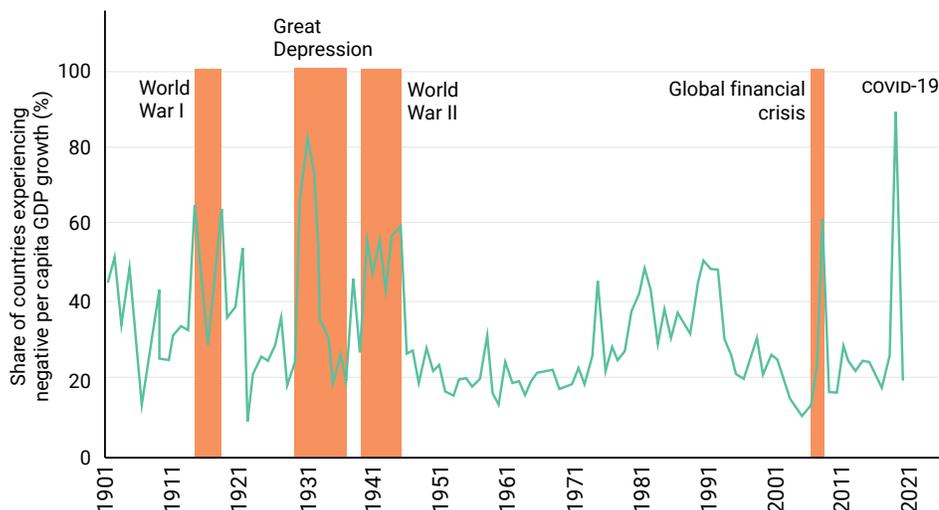


Nota. Información de la Cepal con base en cifras oficiales. Tomado de Informe sobre el impacto económico en América Latina y el Caribe de la enfermedad por coronavirus (COVID-19) (CEPAL, 2020, p. 8).

Las cifras presentadas en la Figura 3 muestran un comparativo del crecimiento del PIB en Latinoamérica durante diversos períodos; es así, como encontramos la cifra máxima durante el período 1972-1978 donde se alcanzó un crecimiento de 6,2%. A dicho indicador se ha de sumar el déficit fiscal acumulado, que conllevó al incremento de la deuda pública, que para el año de 2019 promedió un 44,8% del PIB. Este valor indica una diferencia de 15 puntos porcentuales que se dio en 2011. Para 2019, las cifras registradas entre países latinoamericanos eran muy diversas, ya que Perú y Paraguay mostraban valores inferiores al 25% del PIB; en oposición, otros presentaban deudas por encima del 50%; como en el caso de Argentina con el 89,45%, Brasil con el 75,8% y el 61,3% en Costa Rica (Cepal, 2020).

La llegada del COVID-19 produjo no solo la muerte de millones de personas a nivel global, sino que, según datos del BM (2024), la economía global se contrajo aproximadamente un 3% y el índice de pobreza global aumentó significativamente al empujar a 97 millones de personas a la línea de pobreza. Incluso, se considera que la pandemia en contraste con otros acontecimientos de alcance mundial ha tenido el mayor impacto económico alcanzando al 90% de países, tal como se muestra en la Figura 4, que compara el impacto de la pandemia con eventos de un alcance similar a la I y II Guerra Mundial, la Gran Depresión y la crisis financiera global (2011).

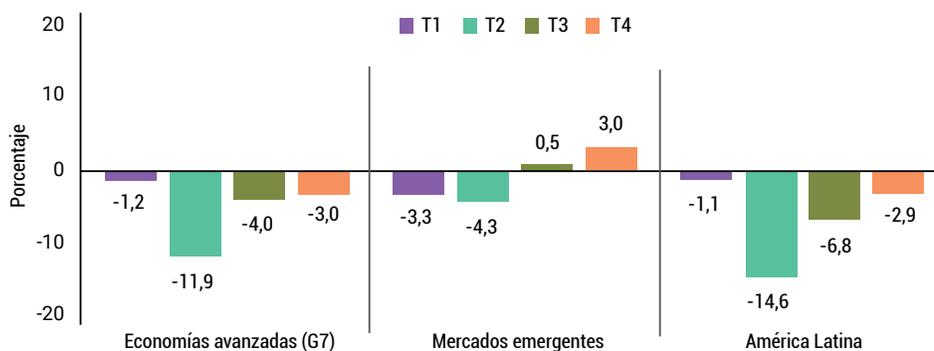
Figura 4. Impacto económico del covid-19 en perspectiva histórica



Nota. Porcentaje de países que presentaron un crecimiento negativo per cápita, de 1901 a 2021. Tomado de Finance for an equitable recovery (World Bank Group, 2022, p. 2).

El impacto económico se sintió con mayor fuerza en Latinoamérica, ya que en comparación con las economías avanzadas que integran el G7 o las economías emergentes, la contracción económica en términos del PIB durante el segundo trimestre de 2020 fue de -14,6, lo que la ubicó en el primer lugar entre las zonas con mayor impacto durante la pandemia (Figura 5).

Figura 5. Crecimiento del PIB en 2020 por trimestres (variación en % interanual)



Nota. Tomado de Banco de Desarrollo de América Latina (2021, p. 7).

A lo anterior, durante 2020 (Sánchez & García, 2021), se sumaron otros indicadores en la región como:

- Cierre de 2,7 millones de empresas, el 19% del total de la región.
- Aumento tanto del déficit como de la deuda pública. En este ítem se encuentran Brasil y Argentina, países que alcanzaron una deuda cercana al 100% del PIB y un déficit superior al 10% del PIB.
- Reducción de las exportaciones en 10,1% y de importaciones del 13,4%.
- Reducción de la inversión extranjera cercana al 50% con un valor de \$82.000 millones de dólares, que afectó principalmente a Perú, Argentina, Chile y Colombia.
- Reducción de las remesas en un 19,3%.

Este fue un panorama complejo que encontró Latinoamérica al iniciar la tercera década del siglo XXI, no solo producto de los impactos derivados del COVID-19 en todas las áreas, sino que a ello se aunaron los vaivenes y disputas a nivel político e ideológico, los cuales incidieron de forma negativa en la reconfiguración económica y social de las sociedades de la región. Esta situación generó como resultado una profunda inestabilidad en la clase media que ha asumido con incertidumbre e incluso resignación la posibilidad de ascenso social, lo que ha derivado en que sea más probable la caída y pérdida de lo construido.

### La clase media latinoamericana frente al COVID-19

Durante la primera década del siglo XXI, la clase media en Latinoamérica creció de manera significativa hasta alcanzar el 35% de la población de la región, producto del período de expansión económica acaecido entre 2003 y 2013. Dicho tiempo permitió la reducción sustancial de la pobreza pasando del 43 al 25% (Foxley Rioseco & Derpich, 2020). Caso significativo es el de Uruguay, donde la pobreza pasó de 32,5% en 2006 a 9,4% en 2016; la pobreza extrema alcanzó niveles cercanos a 0, al pasar de 2,5% al 0,35% durante el mismo período. Estos datos permitieron que en Uruguay se consolidara la clase media, la cual presentó un registro cercano al 60% (Banco Mundial, 2017, como se citó en Foxley Rioseco & Derpich, 2020).

No obstante, las cifras no fueron sostenibles en la región, producto de la fuerte contracción económica que se dio entre 2014-2019, estimulada por diversos factores como “la evasión fiscal, la caída de los precios internacionales de las materias primas, la reducción de aranceles por la apertura comercial y la creciente renuncia fiscal por concesiones a las zonas francas y la maquila” (CEPAL, 2020, p. 10). Esto afectó ostensiblemente a la clase media, tal como reveló el informe del Banco Mundial titulado *The Gradual Rise and Rapid Decline of the Middle Class in Latin America and the Caribbean*, el cual estimó que la clase media se redujo durante 2020 en un 37,3%, lo cual fue una pérdida neta de 4,7% de personas en ese renglón. Esta situación se debió a la merma de

empleo o una baja sustancial en sus ingresos, dado que la pandemia aceleró la disminución de la capacidad adquisitiva de la clase media, que ya veía cómo entre el período de 2014 a 2019 la economía se contrajo, al pasar de un PIB del 6% al 0.2% tras la finalización del período (Cepal, 2020).

Para el año 2019, los países con un mayor porcentaje de clase media en la región eran Perú con un 62,6%, Chile con un 61,7%, Paraguay con un 54,2% y Argentina con un 51,1%. En contraposición, la cifra más baja es de Honduras con solo un 17,8% y con una distancia muy significativa frente a los siguientes países que son México y Colombia con un 29,6% y 30,5% respectivamente (Tabla 1).

**Tabla 1. % Clase media Latinoamérica 2019**

País	% Clase media
Argentina	51.1 %
Bolivia	36.5 %
Chile	61.7 %
Colombia	30.5 %
Costa Rica	50.4 %
Ecuador	33.3 %
Honduras	17.8 %
México	29.6 %
Paraguay	54.2 %
Perú	62.6 %
República Dominicana	39.6 %

*Nota.* Adaptado de Centro de Investigación Económica y Social [Fedesarrollo] (2022).

Información obtenida a partir de una investigación desarrollada por el Banco Mundial en 2020.

No obstante, a pesar de las diferencias de algunas de las cifras entre los países latinoamericanos, es posible considerar la complejidad y dificultad para que la población en general se sostuviese o ingresase a la clase media, previo a la pandemia en 2019, ya fuese por la imposibilidad de alcanzar los ingresos requeridos para estar en ella debido al desempleo, o por condiciones macroeconómicas complejas como la pérdida de ingresos fiscales derivados de las exportaciones a partir de 2015, producto de la disminución de la demanda y el precio de las materias primas. A esto, se sumaron protestas sociales estimuladas por las situaciones descritas en países como Colombia, Chile, Ecuador, Bolivia, Argentina y Puerto Rico que agregaron mayor inestabilidad a la ya convulsa región.

En cuanto a la pérdida de empleo, las mayores afectaciones para el año 2020 se vivieron en países como Colombia con 19,42%, Ecuador con un 14,47%, República Dominicana con 13,14%, Perú con un 12,35% y Bolivia con un 12,22%. En oposición, Paraguay con 7,72%, Costa Rica con

9,09% y México con 9,05% fueron los países menos afectados en ese rubro (Fedesarrollo, 2022). El panorama frente a las posibilidades de recuperación laboral tampoco es alentador, ya que esta se ha mantenido en una media de un 54,3% en niveles cercanos a los indicadores de la prepandemia, lo que da como resultado una mayor desigualdad y una baja productividad. Ello debido a factores como menor participación laboral, precarización y aumento de la informalidad en la mayoría de los países (Ayuso, 2022).

Con relación a la disminución de los ingresos, la reducción más significativa se dio en países como Perú con 45,22%, Honduras con un 45,1%, Bolivia con un 43,15%, Ecuador con un 43,06% y República Dominicana con un 41,32%. Los países menos afectados en este indicador fueron Argentina con 19,21%, México con 25,59%, Chile con 35,56% y Paraguay con 36,26% (Fedesarrollo, 2022). Estas cifras presentan un panorama complejo y todavía generan desafíos a los diferentes agentes económicos, sean estos los Estados, los negocios o las familias.

En cuanto al PIB, aunque este presentó una leve mejoría del 6% durante la primera mitad del año 2021; la mayoría de los países han retornado a un PIB de la prepandemia y, en comparación con otras regiones a nivel mundial, América Latina se considera la más endeudada, pues alcanzó el 77,6% del PIB (Ayuso, 2022). En la transición de 2021 a 2022 no fue posible mantener las cifras de crecimiento; por tanto, se presentó una desaceleración de la economía en el continente, condicionada por los conflictos a nivel internacional; la minimización de los efectos de la reapertura de las economías, y la reducción o eliminación de las medidas de contención y ayuda a nivel fiscal y monetario establecidas durante la pandemia. Entre las acciones gubernamentales pospandemia desde 2021, se debe considerar el aumento de las tasas de interés por parte de los bancos centrales, con el fin de contener la inflación, a lo cual se ha de sumar la reducción del gasto público para reducir la deuda y el déficit público (OCDE *et al.*, 2022).

El COVID-19 hizo más visible situaciones como la alta tasa de informalidad de la clase media en la región, sumada a la inexistencia de redes de protección social, tal como lo señaló Lucila Berniell, ejecutiva principal de la Vicepresidencia de Conocimiento del Banco de Desarrollo de América Latina, al manifestar “A diferencia de los más pobres, que sí están generalmente cubiertos por programas como los de transferencias condicionadas de ingresos, la clase media informal en muchos países no recibe los típicos servicios de la protección social básica” (Banco de Desarrollo de América Latina, 2021, p. 5). Para el año 2020, en relación con los sistemas de seguridad social en la región y su capacidad para afrontar la pandemia, se puede indicar que presentaban altas tasas de informalidad, cuentapropismo, dificultades para acceder a la protección social contributiva, baja cobertura por desempleo, mayor demanda de licencias por enfermedad y necesidad de ampliación de protección social no contributiva derivada de impuestos (Cepal, 2020). Esto revela la enorme dificultad para la sostenibilidad de la clase media en los rangos previos a la pandemia.

A excepción de Brasil, que registró un impacto menor, producto de las transferencias de emergencia realizadas por el gobierno de Jair Bolsonaro y que benefició aproximadamente a 67 millones

de personas, lo cual impidió que cayeran en la pobreza, los demás países en Latinoamérica no lograron fortalecer programas en el mediano y largo plazo. Las iniciativas no alcanzaron a mitigar ostensiblemente la pérdida de empleo y de ingresos y, por ende, se abrió la posibilidad de ingresar a la línea de la pobreza. A la situación creada por la pandemia, se sumó la proyección de crecimiento regional que, para los años 2022 y 2023, no superó el 3% (Banco Mundial, 2024) y un fuerte descontento social evidenciado en protestas y movilizaciones, las cuales formularon un mayor desafío para los diferentes gobiernos de la región, que para hacerles frente al clima de incertidumbre y tensión deben realizar inversiones que posibiliten un crecimiento económico que beneficie a los diversos sectores sociales a lo que se le debe sumar la implementación de reformas históricamente postergadas en los ámbitos de la infraestructura, educación, política energética, innovación y cambio climático (Banco Mundial, 2021).

Y es que las condiciones de ingreso de Latinoamérica al contexto de la pandemia de COVID-19 se presentaron en un contexto que ya era de por sí complejo y conflictivo derivado del incremento de la tensión social, la reducción de la confianza en las instituciones estatales y la insatisfacción con el alcance y calidad de los servicios sociales prestados; todo ello expuso los problemas estructurales de las naciones de la región que afectaron ostensiblemente el contrato social existente entre la ciudadanía latinoamericana y sus gobernantes.

## **Hacia un nuevo contrato social para la clase media en Latinoamérica**

El nuevo escenario derivado del COVID-19 golpeó con fuerza las economías y sociedades latinoamericanas y precarizó mucho más las condiciones ya de por sí complejas que, aunque en años previos se habían presentado indicadores positivos en algunos rubros, los gobiernos de la región no habían logrado subsanar condiciones anómalas e injustas provenientes de un contrato social fragmentado. Durante este período, la clase media vio cómo su capacidad adquisitiva se menguó, también producto de la incertidumbre económica y de la pérdida progresiva de condiciones dignas en términos de empleabilidad y de recursos económicos. A lo anterior se sumaron otros factores como la percepción de inseguridad de gran parte de la ciudadanía y la inestabilidad política de la región, la cual se ha introducido en disputas ideológicas en torno al espectro derecha-izquierda. Esto ha afectado aún más la estabilidad de la región y, de manera concreta, tiende a afectar a la clase media que se encuentra en la disyuntiva de mantenerse en su país con las condiciones descritas o buscar posibilidades en otros países. Producto de lo narrado, surge en Latinoamérica la necesidad de elaborar un nuevo contrato social en el que la situación en la que se encuentra la clase media no empeore y en cambio brinde la posibilidad de mejorar sus condiciones de vida.

Las teorías contractualistas originadas durante los siglos XVII y XVIII han marcado de manera ostensible el desarrollo y consolidación de las democracias occidentales principalmente en torno a la concepción del poder del Estado y la relación de este con sus ciudadanos. Las ideas contractualistas consideran que el poder del Estado político proviene del acuerdo de la ciudadanía que está bajo su égida y que dicho contrato posibilita superar la condición del estado de naturaleza, en la que los seres humanos no se sienten protegidos y tienden a destruirse entre sí; de igual forma, este proviene de la idea de que las personas poseemos por naturaleza una serie de derechos inalienables (Suárez, 2007). En la actualidad, la ciudadanía ha centrado sus exigencias al Estado en dos puntos que son la garantía y protección de los derechos fundamentales y, segundo, el establecimiento de límites frente al poder del Estado para que este en su accionar no afecte su libertad individual (Agudelo Galeano, 2023).

Las ideas contractualistas se agruparon acorde a la visión sobre el tamaño y poder del Estado; así como la relación y transferencia de potestades que el Estado debería recibir de las personas. Dichas ideas que en mayor o menor medida se han buscado instaurar en la región pueden agruparse así (Hobbes, 1994; Locke, 1983; Suárez, 2007):

- El modelo de Locke, soporte de la democracia liberal y que en la actualidad se asume como Estado mínimo, será continuado por Robert Nozick y Jhon Rawls en el que la función básica del Estado es “proteger a los contratantes de la violencia, el robo y el fraude y a la vez vela por la obligatoriedad de los contratos y los convenios establecidos entre los individuos” (Suárez, 2007, p. 84). La visión Lockeano establece que el contrato político surge para la defensa de los derechos naturales o individuales y es la ciudadanía quien transfiere determinados derechos al Estado; el principal es el de la seguridad y la protección orientados a resguardar la vida, la libertad y la propiedad. Dicha transferencia a la vez implica límites para el poder del Estado que solo puede quebrantar sobre condiciones especiales.
- Bajo una mirada más absolutista del Estado, se encuentra Tomás Hobbes, quien considera que el Estado político debe ser receptor de todos los derechos, ya que, al hacerlo, este dispondrá de todo el poder para controlar las condiciones y actuaciones prepolíticas del ser humano en estado de naturaleza que tienden a la destrucción mutua.
- En un punto intermedio entre la visión de Locke y la de Hobbes, se ubica Rosseau, para quien el contrato social debe orientarse a reemplazar el individualismo por un sentido de solidaridad basada en la voluntad general. Dicha voluntad general considera que el Estado político al no ser natural da lugar a que ningún individuo pueda someter a otro, lo que lleva al gobierno sobre sí mismo. Rousseau reconoce la dificultad que ello conlleva; por tanto, es la voluntad individual de adherirse a una ley general que integre el equilibrio entre la libertad y la obligación individual la que posibilita el desarrollo del bien común.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> La visión contractualista de Rosseau es excluyente y discriminatoria con las mujeres al plantear que estas son inferiores y son complemento del hombre; por lo que no tienen vida propia.

Ferreira *et al.* (2013) señalan que el contrato social establecido en Latinoamérica en la segunda mitad del siglo xx se configuró a partir de un Estado pequeño en el que la élite y la clase media ligada a esta obtenían grandes beneficios a cambio de bajos impuestos. Dicho acuerdo no incluyó proporcionar servicios públicos de alta calidad, lo que dio como resultado que tanto la élite como la clase media dejaran de confiar en el Estado y buscaran respuestas en el sector privado. Dicho panorama comenzó a modificarse en la década de los 90 a partir de la ampliación del papel del Estado en la provisión de servicios y la inclusión de sectores pobres y vulnerables al Estado de bienestar; no obstante, dichos cambios no alcanzaron en la forma esperada a la clase media, en especial en los ámbitos de la salud y la educación.

La primera década del siglo xxi propició el crecimiento de la economía en la región; lo que redundó en la movilidad social y el incremento de la clase media en la región. Dicha situación permitió, a su vez, un aumento en los recursos fiscales de los gobiernos, lo que derivó en beneficio de sectores vulnerables y deprimidos; sin embargo, amplios sectores de la clase media seguían proveyéndose de servicios en el sector privado y en algunos casos, como lo son la educación y las transferencias, continuaban siendo excluidos. La mayor movilidad social, que permitió que grandes sectores de la población lograsen ingresar a la clase media, se vio acompañada de un mayor poder adquisitivo, lo que ha llevado a considerar que la clase media ha incidido de manera significativa en las políticas económicas de la región. Ferreira *et al.* (2013) indican que la clase media influye de manera significativa en el crecimiento económico mediante varias vías; una, a través de hacer más inversiones a partir de una mayor formación y dos, a partir de la demanda de más productos, ambos incentivados por el incremento en su poder adquisitivo.

Las fluctuaciones económicas y políticas de la región, maximizadas por el COVID-19 pauperizaron las condiciones socioeconómicas que ya venían en decrecimiento durante la segunda mitad del siglo xxi y afectaron aún más el fragmentado contrato social existente en la región. Esta situación lleva a cuestionarse sobre el rol que asumirá la clase media en dicho contexto: un rol activo en el que propenderá por la búsqueda de mayores condiciones de igualdad o un rol pasivo en el que se moverá al vaivén de la situación y sus temores, orientándose por la autoexclusión y decisiones de carácter individualista que le brinden soluciones particulares a su condición. La posibilidad de un contrato social más justo y legítimo en el que la clase media sea un elemento diferenciador, según Ferreira *et al.* (2013) debe considerar lo siguiente:

- Incorporación del objeto de la igualdad de oportunidades de forma más explícita en las políticas públicas.
- Reformas al sistema de protección social orientadas a programas sociales y a la seguridad social.
- Ruptura del círculo vicioso entre bajos impuestos y mala calidad de los servicios públicos que ha llevado a las clases medias y altas a elegir la privatización de estos.

## Conclusiones

Las dificultades de inserción al mercado global y a lugares de poder en la disputa geopolítica iniciada posterior a la II guerra mundial ubicó a Latinoamérica en un lugar periférico, lo que derivó en intentos de implementar durante el siglo XX modelos económicos más competitivos y aplicar planes de ajuste estructural. Es así como los diversos gobiernos de la región inicialmente se suscribieron al modelo cepalino; no obstante, los resultados no fueron los esperados y se sustituyó por el modelo neoliberal liderado por el denominado Consenso de Washington. Este último estimuló el desarrollo del sector privado permitiendo a la vez la inserción de un número mayor de ciudadanos y ciudadanas a la denominada clase media que en años previos hacía parte en número importante del aparato estatal. Aunque se destaca de igual forma que el incremento de la clase media estuvo determinado por actividades informales o de cuentapropismo en las que la intervención del Estado era mínima, lo que les otorgaba libertad de inversión y manejo de sus recursos a estos sectores.

Durante la primera década del siglo XXI, los indicadores económicos de la gran mayoría de los países en la región fueron positivos, lo que benefició a la mayor parte de sectores poblacionales; no obstante, la crisis iniciada en los Estados Unidos en 2008 afectó dichos indicadores, producto de la fragilidad de las economías regionales que comenzaron a presentar condiciones anómalas como altas tasas de endeudamiento, bajo crecimiento del PIB, desaceleración de la economía, pérdida de empleo y de poder adquisitivo de gran parte de la población. La recuperación de algunas economías estuvo supeditada a la intervención de gobiernos de carácter progresista, que proporcionaron una serie de programas sociales que se enfocaron no solo en las poblaciones pobres o vulnerables, sino que alcanzaron a las clases medias otorgándoles beneficios que no se brindaban de forma sistemática en períodos previos.

Las condiciones macroeconómicas presentadas por Latinoamérica, antes de la pandemia, evidenciaron un tejido social y económico muy endeble y fragmentado, marcado por repuntes altos de informalidad y condiciones precarias de empleo que dificultaban y tendían a pauperizar aún más las condiciones de vida propicias para alcanzar un empleo digno y llegar o mantenerse en la tan anhelada clase media. Estas condiciones se exacerbaban de manera ostensible durante la pandemia y en fechas posteriores, debido a la imposibilidad de los Estados de mejorar dichos indicadores y de emularlos en épocas pretéritas, como los alcanzados antes de la crisis financiera de 2008. No obstante, es importante señalar que históricamente los países de la región, aparte de algunas economías fuertes como Brasil, Argentina o México, no han representado un contrapoder frente a países de desarrollo hegemónico. Por lo tanto, se mantienen en la periferia del sistema-mundo, lo cual incide de manera sustancial en la posibilidad de aumentar y mantener el número de personas y familias que integran a la clase media.

En este contexto, la clase media latinoamericana, que no puede considerarse cualitativamente un sector poblacional homogéneo, más allá de los rangos en términos de ingresos definidos por

organismos internacionales o locales, tuvo una afectación sustancial en la pandemia (en cuanto a la pérdida del empleo y, por ende, de ingresos que les permitiesen solventar condiciones de vida dignas). Además, se suma que gran parte de las ayudas sociales destinadas por los gobiernos de la región no se orientaron a mantener o mejorar dichos niveles de vida, aspecto que profundizó aún más la posibilidad de pasar a sectores poblacionales de pobreza o pobreza extrema.

Lo descrito anteriormente, deriva en la necesidad de que la ciudadanía y los Estados establezcan un nuevo contrato social que permita generar una sensación mayor de seguridad frente a la criminalidad y de libre uso de su libertad y de confianza frente a la incertidumbre de la economía. Con respecto a esta última, es perentorio que los gobiernos y los sectores empresarial y financiero de la región adopten medidas de carácter económico y social que permitan modificar positivamente indicadores como el PIB, deuda externa o la balanza comercial. A su vez, con estas acciones se puede reducir el impacto en los sectores vulnerables y en especial en la clase media, para generar así mejoras en cuanto a las cifras negativas de empleo e ingresos. En ese sentido, también es necesario mejorar la confianza en las instituciones y en la clase política, a través del cumplimiento de sus deberes y la reducción de la corrupción, mal endémico de las sociedades latinoamericanas.

## Referencias

- **Adamovsky, E.** (2020). Clase media: mitos, usos y realidades. *Nueva sociedad*, (285), 35-46. <https://nuso.org/articulo/clase-media-mitos-usos-y-realidades/>
- **Agudelo Galeano, J.** (2023). El riesgo de la libertad en las sociedades democráticas contemporáneas. En G. Y. Calle Álvarez (Ed.), *Reflexiones sobre las competencias transversales en la educación superior* (pp. 119-129). Fondo Editorial Remington. [https://www.uniremington.edu.co/wp-content/uploads/2023/05/Reflexiones\\_Archivo\\_final.pdf#page=118](https://www.uniremington.edu.co/wp-content/uploads/2023/05/Reflexiones_Archivo_final.pdf#page=118)
- **Aristóteles.** (2005). *La Política* (P.L. Borja y E. García, Trad.). Istmo.
- **Arriola Palomares, J.** (1992). El fracaso de los programas de ajuste estructural en América Latina. *Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, (30), 627-643. <https://doi.org/10.5377/realidad.v0i30.5262>
- **Ayuso, A.** (2022). América latina en el escenario Pospandemia: reactivación y financiación de La agenda 2030. *CIDOB briefings*, (39), 1-7. [https://www.cidob.org/es/publicaciones/serie\\_de\\_publicacion/cidob\\_briefings/america\\_latina\\_en\\_el\\_escenario\\_pospandemia\\_reactivacion\\_y\\_financiacion\\_de\\_la\\_agenda\\_2030](https://www.cidob.org/es/publicaciones/serie_de_publicacion/cidob_briefings/america_latina_en_el_escenario_pospandemia_reactivacion_y_financiacion_de_la_agenda_2030)
- **Banco de Desarrollo de América Latina** (2021). *La pandemia del COVID-19 en América Latina: impactos y perspectivas*. Iniciativas para la recuperación en la pospandemia, CAF. <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1788>
- **Banco Mundial** (2021). Recobrar el crecimiento: reconstruyendo economías dinámicas pos COVID-19 con restricciones presupuestarias. <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/e45b66fe-d866-5f0f-b0a7-31876d9504f4/content>

- **Banco Mundial** (2024). *América Latina y el Caribe: panorama general*. <https://www.bancomundial.org/es/region/lac/overview#1>
- **Becerra, A.** (2008). *Las ideas políticas en la historia*. Universidad Externado de Colombia.
- **Castañeda Rodríguez, V. & Díaz-Bautista, O.** (2017). El Consenso de Washington: algunas implicaciones para América Latina. *Revista Apuntes del CENES*, 36(63), 15-41. [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0120-30532017000100015](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-30532017000100015)
- **Centro** de Investigación Económica y Social [Fedesarrollo]. (2022). Estimación de los impactos del COVID-19 sobre la pobreza en Latinoamérica. <https://www.repository.fedesarrollo.org.co/handle/11445/4239>
- **Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal]**. (2020). *Informe sobre el impacto económico en América Latina y el Caribe de la enfermedad por coronavirus (covid-19)*. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45602/1/S2000313\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45602/1/S2000313_es.pdf)
- **Elías, A.** (2015). La ofensiva del capital impulsa el libre comercio en América del Sur. En: Luis Rojas Villegas (Coord.). *Neoliberalismo en América Latina. Crisis, tendencias y alternativas* (pp. 43 – 64). CLACSO. <https://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20151203044203/Neoliberalismo.pdf>
- **Ferrerira, F., Messina, J., Rigolini, J., López-Calvo, L., Lugo, M., & Vakis, R.** (2013). *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*. Banco Mundial.
- **Foxley** Rioseco, A. & Derpich A., P. (2020). *¿Cuáles son los desafíos para América Latina pos-covid-19?: Un análisis de políticas de largo plazo*. Cieplan. <https://www.cieplan.org/wp-content/uploads/2020/08/Desafios-de-AL-COVID-web.pdf>
- **Franco, R. & León, A.** (2010). Clases medias latinoamericanas: ayer y hoy. *Estudios Avanzados*, (13), 59-77. <https://www.redalyc.org/pdf/4355/435541644004.pdf>
- **Güemes, C. & Paramio, L.** (2020). El porvenir de una ilusión: clases medias en América Latina. *Nueva Sociedad*, (285), 47-59. <https://nuso.org/articulo/el-porvenir-de-una-ilusion-clases-medias-en-america-latina/>
- **Hobbes, T.** (1994). *Leviatán* (C. Mellizo, Trad.). Altaya.
- **Irazuzta, I.** (2008). Clases medias, política y sociedad en los inicios de la sociología empírica en la Argentina. *Trayectorias*, 10 (27), 90-99. <https://www.redalyc.org/pdf/607/60712752009.pdf>
- **Locke, J.** (1983). *Ensayo sobre el gobierno civil*. Orbis.
- **López Calva, L. & Ortiz J., E.** (2012). Clases medias y vulnerabilidad a la pobreza en América Latina. *Pensamiento iberoamericano*, (10), 49-70. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3944189>
- **Martínez Rangel, R. & Soto R., E.** (2012). El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. *Política y cultura*, (37), 35-64. <https://polcul.xoc.uam.mx/index.php/polcul/article/view/1169>
- **Martínez, L., Espada, A.D. & Vidal, N.** (2023). Clase media durante la pandemia: endeudamiento y percepción de la gestión gubernamental. *Estudios Gerenciales*, 39(167), 159-172. [https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios\\_gerenciales/article/view/5466/4673](https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/5466/4673)
- **Mazzucato, M.** (2022). *El valor de las cosas*. Penguin Random House.
- **Ocampo, J. A.** (2009). Impactos de la crisis financiera mundial sobre América Latina. *Revista CEPAL*, (97), 9-32. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/cd3745a7-88a7-42aa-9edf-3a5728601f87/content>

- **OCDE**, Banco de Desarrollo de América Latina, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, & Comisión Europea (2021). *Perspectivas económicas de América Latina 2021. Avanzando juntos hacia una mejor recuperación*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/2958a75d-es>
- **OCDE**, Banco de Desarrollo de América Latina, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, & Comisión Europea (2022). *Perspectivas económicas de América Latina 2022. Hacia una transición verde y justa*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/f2f0c189-es>
- **Paramio**, L. (2012). Clases medias, política y democracia. *Pensamiento iberoamericano*, (10), 273-294. <https://biblioteca.corteidh.or.cr/tablas/r29288.pdf>
- **Puello**-Socarrás, J. (2015). Neoliberalismo, antineoliberalismo, nuevo neoliberalismo. Episodios y trayectorias económico-políticas suramericanas (1973-2015). En L. Rojas Villegas (Coord.), *Neoliberalismo en América Latina. Crisis, tendencias y alternativas* (pp. 18-42). CLACSO. <https://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20151203044203/Neoliberalismo.pdf>
- **Rojas** Ospina, D. (2020). Relaciones de clase y estratificación social desde las perspectivas de la sociología analítica. *Sociológica*, 35 (99), 9-41. <https://www.scielo.org.mx/pdf/soc/v35n99/2007-8358-soc-35-99-9.pdf>
- **Sánchez**, Á. & García, J. M. (1 de marzo de 2021). Coronavirus en América Latina: las cifras que muestran el brutal impacto de la pandemia en las economías de la región. *BBC New Mundo*. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-56239544>
- **Sarmiento** Palacio, E. (2014). *Distribución del ingreso con crecimiento es posible*. Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito.
- **Suárez**, J. (2007). *Syllabus sobre filosofía política*. Universidad Pontificia Bolivariana.
- **Torres** Reina., D. (2019). Las políticas de ajuste estructural en Colombia durante los años ochenta y noventa. *Apuntes del CENES*, 39 (89), 71-101. [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0120-30532020000100071](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-30532020000100071)
- **World** Bank Group (2022). *Finance for an equitable recovery*. <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/e1e22749-80c3-50ea-b7e1-8bc332d0c2ff/content>