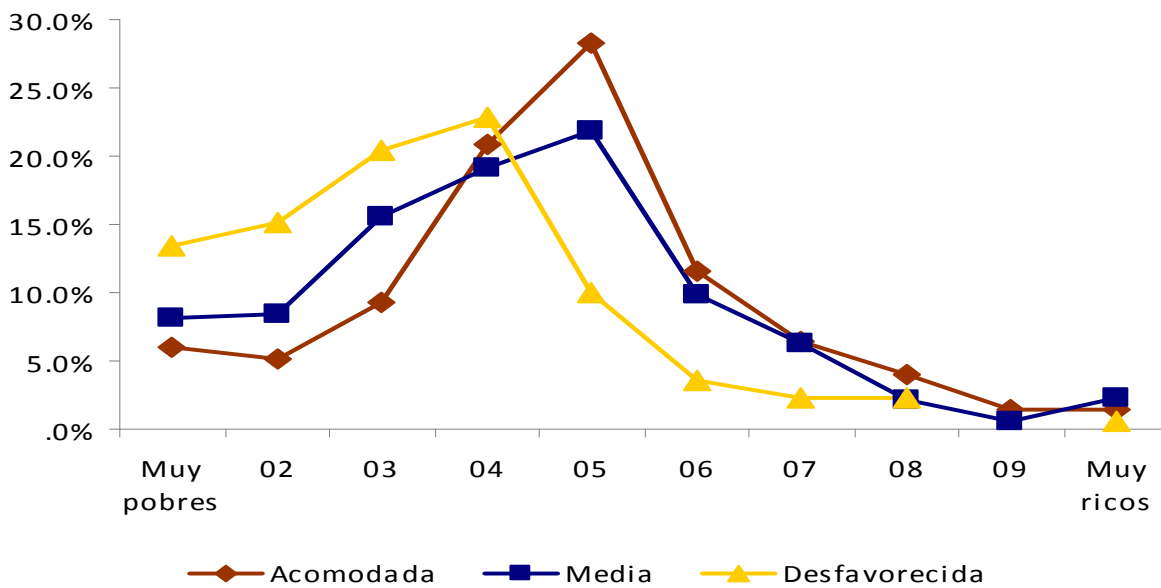




Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo

COMPOSICIÓN ECONÓMICA DOMINICANA EL ESTRATO DE INGRESOS MEDIOS EN EL UMBRAL DEL SIGLO XXI

Documento preliminar para discusión



ROLANDO M. GUZMÁN

Este documento responde a una solicitud del Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, motivada por el interés de tener una reflexión dominicana en las líneas trazadas por el estudio de la OCDE sobre los estratos de ingresos medios en los países de América Latina (OCDE, 2010). El trabajo se realizó durante los meses de diciembre 2010 a febrero 2011. Durante el trabajo, el autor contó con contribuciones de varias personas a las cuales desea expresar agradecimiento. Se reconoce una deuda con Antonio Morillo y Leopoldo Artiles, quienes elaboraron unos términos de referencia muy orientadores y aportaron varias bases de datos que fueron usadas en el estudio. Se agradece también comentarios de Joel Arboleda, Ángeles Calzada, Rodrigo Jaque, Magdalena Lizardo, Wilfredo Lozano y Apolinar Veloz sobre una versión preliminar de este documento. Se ofrece nuestra gratitud a Josmary Pérez y Fanny Vargas, del Grupo de Consultoría Pareto, por su eficiente asistencia de investigación. Por último, es justo agradecer al Ministro de Economía, Planificación y Desarrollo, Juan Temístocles Montás, cuyo entusiasmo con respecto al tema en consideración fue siempre contagioso. Ninguno de ellos es responsable por errores u omisiones.

Santo Domingo, D.N
Febrero 2011

Índice

| | |
|---|------------|
| SIGLAS | 4 |
| Lista de Tablas | 5 |
| Lista de Gráficos | 6 |
| Introducción | 9 |
| | |
| PRIMERA PARTE. CONTEXTO ECONÓMICO | 13 |
| | |
| 1 | |
| Breve reseña del contexto económico dominicano en el período 2000-2010 | 15 |
| 1.1 Crecimiento y composición del producto agregado | 15 |
| 1.2 Pobreza y distribución | 18 |
| 1.3 Tendencias en el mercado laboral y seguridad social | 21 |
| 1.4 Indicadores de escolaridad | 25 |
| | |
| SEGUNDA PARTE. LA ECONOMÍA DE LOS ESTRATOS MEDIOS: CONSIDERACIONES SOBRE LA TEORÍA Y LA MEDICIÓN | 29 |
| | |
| 2 | |
| Clases sociales y estratos medios: Discusión conceptual y formas de medición | 31 |
| 2.1 El concepto de “clase media” en los estudios sociales | 31 |
| 2.2 Mediciones alternativas del “estrato de ingresos medios” | 35 |
| | |
| 3 | |
| La relevancia del estrato medio en la dinámica de desarrollo | 39 |
| 3.1 Desigualdad en la distribución del ingreso y crecimiento económico | 39 |
| 3.2 El estrato de ingresos medios como propulsor de desarrollo | 42 |
| 3.3 Las actitudes políticas de los estratos de ingreso medio | 44 |
| 3.4 Estratos medios, felicidad y cohesión social: ¿existe alguna relación? | 46 |
| | |
| 4 | |
| Un punto de referencia: El estrato de ingresos medios en América Latina | 49 |
| | |
| TERCERA PARTE. EL ESTRATO DOMINICANO DE INGRESOS MEDIOS | 53 |
| | |
| 5 | |
| El estrato dominicano de ingresos medios: ¿cuántos? ¿quiénes? ¿dónde? | 55 |
| 5.1 La “clase media” en la literatura dominicana | 55 |
| 5.2 Una definición de “estrato medio” para el caso dominicano | 58 |
| 5.3 Evolución del estrato dominicano de ingresos medios | 61 |
| 5.4 Caracterización del estrato dominicano de ingresos medios | 66 |
| 5.4.1 Perfil demográfico del estrato de ingresos medios | 66 |
| 5.4.2 La educación en el estrato de ingresos medios | 75 |
| 5.4.3 El estrato de ingresos medios en el mercado laboral | 80 |
| 5.4.4 Ingresos y gastos del estrato medio | 84 |
| 5.4.5 Distribución, movilidad y polarización en los ingresos dominicanos | 90 |
| 5.4.5 El estrato de ingresos medios y el Estado | 95 |
| 5.4.6 Actitudes políticas y sociales del estrato de ingresos medios | 99 |
| | |
| Conclusiones | 101 |
| Bibliografía | 103 |
| Anexo | 115 |

Siglas

| | |
|-----------------|--|
| BCRD/BC | Banco Central de la República Dominicana |
| BM | Banco Mundial |
| CEPAL | Comisión Económica para América Latina y el Caribe |
| CIES | Centro de Investigación Económica y Social |
| ENFT | Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo |
| MEPYD | Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo |
| OCDE | Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico |
| OIT | Organización Internacional del Trabajo |
| ONAPLAN | Oficina Nacional de Planificación (actual Vice Ministerio) |
| ONE | Oficina Nacional de Estadística |
| PEA | Población Económicamente Activa |
| PNUD | Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo |
| SIPEN | Superintendencia de Pensiones |
| SISALRIL | Superintendencia de Salud y Riesgos Laborales |

Lista de Tablas

- Tabla 1** Composición del Producto Interno Bruto por sectores 2000-2010
- Tabla 2** Composición del Producto Interno Bruto por formas de gasto 2000-2010
- Tabla 3** Evolución de la balanza de pagos como porcentaje del PIB 2000-2010
- Tabla 4** Evolución del crédito bancario según sector destino, como porcentaje del PIB, 2000-2010
- Tabla 5** Razones entre distintos percentiles de la distribución del ingreso per cápita, 2000-2010
- Tabla 6** Indicadores de desigualdad en los niveles de ingreso per cápita de las regiones geográficas, 2000-2010
- Tabla 7** Composición de la Población Económicamente Activa (de 10 o más años) según género, 2000-2010
- Tabla 8** Evolución de indicadores de cobertura del sistema de pensiones, 2005-2009
- Tabla 9** Evolucion tasas de cobertura (afiliados/poblacion) en el seguro de salud, 2005-2009
- Tabla 10** Evolución de los años de escolaridad promedio en población de 15 a 24 años de países seleccionados, 2004-2007
- Tabla 11** Nivel de escolaridad alcanzado por decil del ingreso del hogar en población de 17 a 24 años de edad, 2008
- Tabla 12** Esquema de estratificación de Goldthorpe
- Tabla 13** Esquema de estratificación de Wright
- Tabla 14** Evolución del tamaño de los distintos estratos de ingresos, 2000-2010
- Tabla 15** Relación entre la estratificación según la relación del ingreso con la mediana y la estratificación según categorías y grupos ocupacionales, 2010
- Tabla 16** Distribución de los distintos estratos de ingresos según regiones de residencia, 2010
- Tabla 17** Valor de los activos en los hogares de los distintos estratos Según estimación de los propietarios, 2007
- Tabla 18** Distribución de los niños, niñas y adolescentes según tipo de centro al que asisten y estratos de ingresos, 2010
- Tabla 19** Ingresos laborales como porcentaje de ingresos totales, 2000-2010
- Tabla 20** Composición del gasto de los hogares según estratos y participación de los estratos en el gasto total, 2007

Lista de Gráficos

- Gráfico 1** Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto, 2000-2010
- Gráfico 2** Composición del crédito bancario según receptores, 2000-2010
- Gráfico 3** Evolución del porcentaje de hogares pobres, 2000-2010
- Gráfico 4** Evolución del coeficiente de desigualdad (Gini), 2000-2010
- Gráfico 5** Evolución de la tasa de desocupación, 2000-2010
- Gráfico 6** Evolución de la cantidad de trabajadores desocupados, 2000-2010
- Gráfico 7** Evolución de remuneración real por hora, a precios de 2000, 2000-2010
- Gráfico 8** Composición de la población ocupada según condición de formalidad 2000-2010
- Gráfico 9** Evolución de los años de escolaridad promedio en población de 15 años o más, 2004-2007
- Gráfico 10** Participación del estrato de ingresos medios en el ingreso total de regiones seleccionadas, a mediados de la década actual
- Gráfico 11** Distribución de la población en países de América Latina según estratos de ingresos
- Gráfico 12** Niveles nominales de estadísticos de ingreso seleccionado en RD\$ corrientes, 2000-2010
- Gráfico 13** Evolución del ingreso familiar per cápita promedio y de los límites del estrato de ingresos medios, 2000-2010 (US\$/mes)
- Gráfico 14** Evolución de la composición de la población según estrato de ingresos, 2000-2010
- Gráfico 15** Distribución de los individuos según estratos de ingresos a partir de la mediana y según auto-percepción, 2004
- Gráfico 16** ¿Cómo se percibe el individuo en una escala de 1 a 10? según estratos de ingresos, 2006
- Gráfico 17** Distribución de los distintos estratos de ingresos según estructura del hogar, 2010
- Gráfico 18** Distribución de los distintos estratos de ingresos según estado civil del jefe/a, 2010
- Gráfico 19** Distribución de los distintos estratos de ingresos según rangos de edad, 2010
- Gráfico 20** Distribución de los distintos estratos de ingresos según zona de residencia, 2010
- Gráfico 21** Distribución de los hogares de los distintos estratos de ingresos según propiedad de la vivienda, 2000 y 2010
- Gráfico 22** Porcentaje de hogares que requiere pagar alquiler, según estratos de ingresos, 2010
- Gráfico 23** Porcentaje de hogares con acceso a servicios básicos según estratos de ingresos, 2000 y 2010
- Gráfico 24** Porcentaje de hogares con activos seleccionados según estratos de ingresos, 2010
- Gráfico 25** Porcentaje de hogares del estrato de ingresos medios con activos seleccionados, 2000 y 2010
- Gráfico 26** Distribución de los hogares según tengan o no un préstamo vigente, 2007
- Gráfico 26** Distribución de los hogares según tengan o no un préstamo vigente, 2007

- Gráfico 27** Monto promedio adeudado por cada hogar según estrato de ingresos, en RD\$, 2007
- Gráfico 28.** Distribución de nivel educativo de los jefes de hogar según estratos de ingreso, 2010
- Gráfico 29** Escolaridad media (años) por estratos de ingresos en población de 15 a 24 años, 2000-2010
- Gráfico 30** Porcentaje de niños, niñas y adolescentes que no asisten a la escuela, según estratos de ingresos, 2000-2010
- Gráfico 31** Porcentaje de niños, niñas y adolescentes en sobreedad, según estratos de ingresos, 2000-2010
- Gráfico 32** Porcentaje de niños, niñas y adolescentes que trabajan, según estratos de ingresos, 2000-2010
- Gráfico 33** Tasas de participación todos los miembros del hogar en edad de trabajar, según estratos de ingresos, 2000-2010
- Gráfico 34** Tasas de desocupación de todos los miembros del hogar en la PEA según estratos de ingresos, 2000-2010
- Gráfico 35** Porcentaje de jefes de hogar con salarios por debajo del mínimo legal, según estratos de ingresos, 2000-2010
- Gráfico 36** Distribución de estratos de ingresos según tipo de entidad en que trabaja, 2010
- Gráfico 37** Incidencia del estrato de ingresos medios en grupos poblacionales, según tipo de establecimiento, 2010
- Gráfico 38** Porcentaje de trabajadores informales según estrato de ingresos, 2010
- Gráfico 39** Porcentaje de cada estrato de ingreso con seguro de salud o pensiones, y de personas con 65 años o más que recibió pensión, circa 2008
- Gráfico 40** Evolución del índice de ingresos per cápita reales, base 2000, por estrato
- Gráfico 41** Evolución del ingresos familiar per cápita, en US\$ mes, según estrato, 2000-2010
- Gráfico 42** Distribución de los ingresos familiares totales entre los distintos estratos, 2000-2010
- Gráfico 43** Distribución de los ingresos laborales entre los distintos estratos, 2000-2010
- Gráfico 44** Relación entre ingresos medios de distintos estratos, 2000-2010
- Gráfico 45** Porcentaje del gasto e ingresos que se dedica a educación en países seleccionados y en República Dominicana, 2007
- Gráfico 47** Evolución de índice de desigualdad (coeficiente de Gini) al interior de los distintos estratos, 2000-2010
- Gráfico 48** Evolución de indicadores de riesgos y oportunidades del estrato de ingresos medios, 2000-2010
- Gráfico 49** En una escala de 0 a 10, ¿cómo califica la situación de sus padres?, 2006
- Gráfico 50** En una escala de 0 a 10, ¿en qué situación cree que se encontrarán sus hijos?, 2006
- Gráfico 51** Evolución del índice de desigualdad y polarización, y porcentaje del estrato de ingresos medios en la población, 2000-2010
- Gráfico 52** Evolución de los índices de desigualdad y de polarización según regiones, 2000-2010
- Gráfico 53** ¿Cree que un buen "enllave" vale más que la ley?, 2004

- Gráfico 54** ¿La ley sólo se aplica al que está abajo?, 2004
- Gráfico 55** ¿Los funcionarios se preocupan por nuestras necesidades? 2004
- Gráfico 56** La corrupción en los gobiernos y la política...
- Gráfico 57** ¿Recibió ingresos por ayuda del gobierno durante el año previo?, 2007
- Gráfico 58** Evolucion de hogares beneficiarios de transferencias condicionadas de Solidaridad, 2004-2010
- Gráfico 59** ¿Dónde se ubicaría usted en el espectro político?, 2006
- Gráfico 60** ¿Quién es responsable por el bienestar de un individuo?, 2006
- Gráfico 61** ¿El sistema económico de RD permite que todos tengan igual oportunidad de salir de la pobreza?, 2006

Introducción

Durante las tres últimas décadas, la sociedad dominicana presenció cambios significativos en diversos ámbitos. En el orden económico, la mudanza más notable consistió en el abandono de la estrategia de crecimiento basada en la sustitución de importaciones y la adopción de un modelo de política basado en la expansión de sectores exportadores intensivos en mano de obra de baja calificación. En el ámbito demográfico, se observaron intensos movimientos migratorios (tanto en la forma de emigración de dominicanos hacia otras latitudes, como de inmigración de poblaciones extranjeras hacia el país), junto a un persistente proceso de urbanización. En adición, el perfil educativo de la población dominicana se modificó a medida que aumentaba el acceso a la escuela y los años promedio de escolaridad. Por último, en el ámbito institucional se produjeron cambios progresivos en el liderazgo político, empresarial y sindical, a la vez que surgían nuevos mecanismos de participación de la sociedad civil.

Tales tendencias se encuentran relacionadas, en algunas ocasiones como causas y otras veces como consecuencias, con modificaciones en los patrones de generación y distribución del ingreso y la riqueza. Sin embargo, no existe ningún estudio reciente que centre su atención en tales aspectos y en sus implicaciones para la dinámica social y económica del país. Una carencia particularmente notable es el análisis de los grupos de ingresos medios; es decir, aquellos que se encuentran en los puntos medios de la distribución del ingreso y quienes, sin llegar a ser pobres, están sujetos a niveles de riesgo considerables en el intento por preservar y mejorar sus condiciones de vida. Ese segmento poblacional corresponde, por supuesto, a aquello que la opinión pública usualmente identifica con el rótulo de “clase media”.

El análisis de este grupo resulta relevante por diversas razones. En primer lugar, existe una amplia literatura (que se inicia, al menos, con los escritos de Aristóteles) en la cual se atribuye a los estratos de ingresos medios un papel importante para la estabilidad política de las sociedades democráticas. Otros estudios atribuyen a los segmentos de ingresos medios una función esencial en la generación de innovaciones empresariales y, por consiguiente, en la capacidad de crecimiento de las economías de mercado. En adición, los grupos de ingresos medios contribuyen al financiamiento del Estado -al través de su participación en las recaudaciones fiscales-, a la vez que se constituyen en demandantes de servicios públicos. Este conjunto de consideraciones se sintetiza en una corriente de opinión que considera a la clase media como un agente de modernización en los países subdesarrollados y como un núcleo social relevante en cualquier estrategia de desarrollo para una economía emergente¹.

¹ Kharas, 2010, argumenta que la expansión de una clase media mundial es necesaria para mantener el dinamismo del comercio global. Este autor se refiere a la clase media como “la clase consumista”, y considera que la propensión al consumo la define en mejor medida que cualquier otro criterio. A su vez, Doepe y Zilibotti, 2005, enfatizan el papel de la clase media como formadora de ahorro y recursos humanos. Esos puntos de vistas contrapuestos o complementarios revelan la complejidad del estrato de ingresos medios como objeto de estudio.

En el contexto dominicano, no obstante, la clase media ha sido ignorada durante los últimos años, pues los estudios sociales más recientes se han concentrado en dos líneas de reflexión. La primera vertiente -desarrollada en gran medida por economistas- ha puesto sus esfuerzos en la medición de la pobreza y en la caracterización de las condiciones de vida de los pobres *vis a vis* el resto de la población². La segunda vertiente –desarrollada esencialmente por sociólogos y analistas políticos- ha prestado atención a las actitudes políticas de la población, sobre todo en lo que respecta a su valoración del sistema de democracia representativa, preferencias electorales, formas de participación político-comunitaria y percepciones sobre el Estado³. Ese segundo bloque de estudios con frecuencia ha establecido contrastes entre distintos grupos demográficos y económicos, pero no ha desarrollado hasta el momento un análisis comprehensivo de ningún grupo social específico. En resumen, el estrato dominicano de ingresos medios constituye un grupo de bajo perfil, ignorado en las discusiones de políticas públicas y poco estudiado en los ambientes académicos o intelectuales.

El objetivo de este estudio es contribuir a la superación de tal situación y al deslizamiento del velo que envuelve nuestra comprensión de un segmento poblacional de gran relevancia. La investigación aporta elementos para la discusión de un amplio conjunto de preguntas: ¿Cuál es la magnitud del estrato dominicano de ingresos medios? ¿Cuál son sus características en términos demográficos, laborales y educativos? ¿Cuáles son sus actitudes políticas y sociales? ¿Cuáles son sus capacidades de acumulación de activos? ¿Qué tan vulnerable es el estrato de ingresos medios frente a las fluctuaciones económicas o, más directamente, en qué medida las crisis económicas afectan la magnitud y condiciones de vida de ese estrato? ¿Cuáles son sus riesgos de descenso a condiciones de pobreza y sus oportunidades de ascenso hacia una vida más acomodada en términos materiales? En general, ¿cuál debería ser el papel de las políticas públicas para elevar el bienestar de los individuos que componen el estrato de ingresos medios, a la vez que se crean condiciones para una mayor contribución de dicho grupo al proceso de desarrollo?⁴

Prestar atención al estrato de ingresos medios no resulta contradictorio con la necesidad de continuar escudriñando el problema de la pobreza; más bien, representa un punto de vista complementario sobre el mismo tema. Por ejemplo, el conocimiento del perfil de los grupos medios permitiría una mejor comprensión de la dinámica mediante la cual una crisis económica transforma en pobres a aquellos que se encuentran en condiciones cercanas a la pobreza. A la vez, el conocimiento del estrato de ingresos medios permitiría el diseño de mejores políticas con miras a alejarlo de la frontera inferior que lo separa de la pobreza y a acercarlo a condiciones de vida más acomodadas. Por último, no resulta una discusión superflua abordar la posibilidad de adoptar políticas que transfieran renta desde los grupos más afluentes hacia grupos que, aun sin

² Como ilustración, ver Banco Central, 1999; STP/ONAPLAN, 2005; Banco Mundial/BID, 2007; y Cela, 1997.

³ Ver Brea et al., 2005; Morgan y Espinal, 2006; Dore Cabral et al, 2006; y CIES, 2006, entre otros.

⁴ El escaso interés en la clase media mostrado en los últimos años por los estudiosos sociales dominicanos es similar a lo observado en otros países de América Latina. Esto contrasta con el caso europeo, donde el debate sobre estratificación social se ha mantenido a lo largo del tiempo. El debate sobre la “clase media”, específicamente, ha sido uno de los mayores centros de atención para los sociólogos británicos. Ver Sémpler, 2006, para una exposición al respecto.

ser pobres, enfrentan serias restricciones⁵. La consideración de esos aspectos requiere mucho más que los indicadores usuales de pobreza o distribución.

El resto de esta exposición se divide en cinco capítulos. El primer capítulo presenta una breve descripción del contexto macroeconómico del país durante la década 2000-2010. Su intención es proveer un telón de fondo para los desarrollos posteriores y, por consiguiente, las variables de interés son aquellas cuya evolución podría tener mayor relevancia para el estudio del estrato de ingresos medios. El segundo capítulo tiene una orientación conceptual. Su interés radica en la discusión de la noción de “*clase media*” en la literatura especializada de los dos últimos siglos. El apartado se inicia con una presentación somera de la visión de autores clásicos, como Karl Marx y Max Weber, para desembocar posteriormente en contribuciones más recientes. En su última parte, el capítulo plantea la dificultad de convertir el concepto de clase media en una categoría operativa, y describe la tendencia reciente a seguir una ruta alternativa en torno al concepto de “*estrato de ingresos medios*”.

El tercer capítulo aborda la relevancia de la clase media (o, más estrictamente, del estrato de ingresos medios) en los procesos de crecimiento económico y transformación institucional de los países. Se argumenta que, a juicio de una larga tradición de reflexión, la magnitud del estrato de ingresos medios ejerce una influencia positiva sobre las tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto. Algunas veces, tal influencia se refleja al través de un impacto favorable sobre la capacidad nacional de ahorro y acumulación; en otras ocasiones, mediante una influencia positiva en la estabilidad política y, en otros momentos, por medio de una contribución a la cohesión social. Ese capítulo también reseña estudios recientes que establecen vínculos entre la distribución del ingreso de un país y la satisfacción de los ciudadanos con sus condiciones de vida.

El capítulo cuarto pone en la mesa los resultados de diversas investigaciones sobre la clase media en América Latina. El interés es disponer de un referente cercano, que permita una mejor apreciación de la experiencia dominicana. Así, tras rememorar los antecedentes de décadas atrás, se presenta la esencia de varios aportes recientes. En particular, se resumen los hallazgos de OCDE, 2010, que constituye el enfoque con un espíritu más cercano al presente documento.

Finalmente, el quinto capítulo se dedica íntegramente a estudiar el estrato dominicano de ingresos medios. Su contenido comienza con una reseña de unos pocos estudios locales en los que se aportan elementos relevantes para nuestro objetivo. Eso es seguido por una propuesta de definición operativa de “*estrato de ingresos medios*” para el contexto dominicano y, a partir de tal definición, se presenta la evolución del estrato en el período desde 2000 hasta 2010. Por último, el capítulo tiene varias secciones en las cuales se desarrollan diversos aspectos del perfil del estrato dominicano de ingresos medios. El período de estudio constituye un laboratorio natural para el estudio de la relación entre condiciones económicas y estratos medios, pues incorpora distintas etapas del ciclo económico: un crecimiento moderado a principios de la

⁵ En ese sentido, Birdsall, 2007, considera que un proceso de crecimiento es “inclusivo” cuando aumenta la clase media, tanto en porcentaje de personas como en porcentaje de ingresos, ya sea reduciendo los pobres o transfiriendo renta de los acomodados hacia el estrato medio (Birdsall, 2007).

década, una crisis aguda durante el bienio 2003-2004 y una recuperación del crecimiento a partir de 2006. Asimismo, el período permite ver los efectos de una secuencia de choques externos que afectaron a sectores importantes de la economía dominicana, como es el caso de la conclusión del Acuerdo de Tejidos y Vestidos que regulaba el mercado externo de las zonas francas.

Este estudio tiene una orientación cuantitativa y, hasta donde nuestro conocimiento alcanza, representa el primer esfuerzo que estudia la estratificación económica dominicana en el siglo XXI desde esa perspectiva. En tal condición, se espera la indulgencia del lector si los logros del trabajo resultan modestos. La intención se limita a sugerir una nueva mirada a un terreno actualmente yermo, pero potencialmente fértil para el entendimiento de la realidad dominicana actual. Es nuestra esperanza que esa meta haya sido alcanzada, en cuyo caso podríamos decir, recordando a Martí,

“no en vano el sueño
a mis pálidos ojos *he* negado⁶”.

⁶ Los versos originales de Martí son: “no en vano el sueño/ a mis pálidos ojos es negado”. Versos Libres.

PRIMERA PARTE
CONTEXTO ECONÓMICO

1

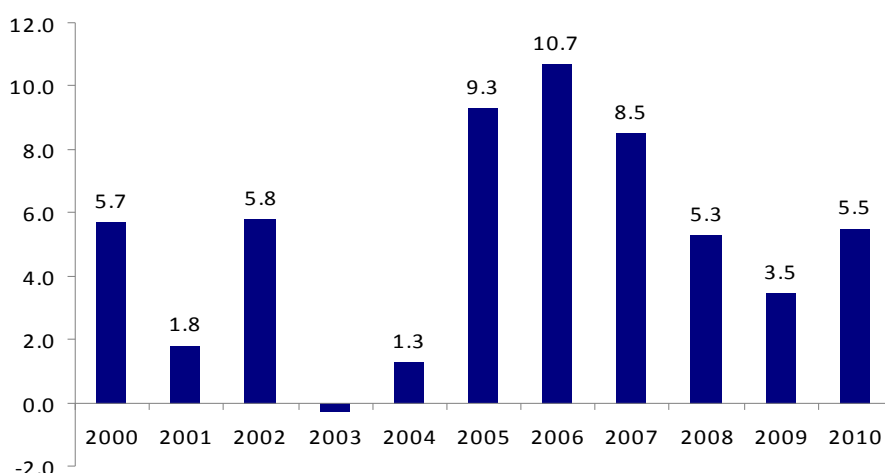
Breve reseña del contexto económico dominicano en el período 2000-2010

1.1 Crecimiento y composición del producto agregado

La magnitud de los distintos estratos económicos y sus condiciones de vida están obviamente relacionadas con la dinámica de la economía. Es conveniente, por tanto, comenzar con una breve descripción de las tendencias macroeconómicas a lo largo del último decenio. La intención de este capítulo no es desarrollar un análisis económico propiamente dicho, sino destacar algunos elementos que pudieran tener incidencia en la trayectoria de distintos estratos económicos a lo largo del período considerado. En consecuencia, la presentación será deliberadamente concisa y, en gran medida, esquemática.

Durante el último decenio, la economía dominicana experimentó cuatro momentos diferenciados. El período 2000-2002 fue una etapa de crecimiento moderado, mientras que el período 2003-2004 correspondió a una recesión asociada a la irrupción de una crisis financiera local. A su vez, el trienio 2005-2007 fue una etapa de fuerte crecimiento, durante el cual la economía se acercó a sus niveles de producción potencial y creció al ritmo promedio más elevado de los últimos veinticinco años. Por último, los años posteriores a 2007 volvieron al crecimiento moderado de principios de la década, en un contexto de altos precios de petróleo, crisis financiera internacional y subsecuente reducción de la demanda externa por productos dominicanos de exportación.

Gráfico 1. Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto, 2000-2010



Fuente: Elaborado con datos del Banco Central.

La evolución de la producción agregada revela variaciones notables en la composición del Producto Interno Bruto. Desde la perspectiva sectorial, un aspecto evidente es la expansión de las actividades de servicios, acompañada de una reducción de la producción agropecuaria y, en menor medida, del sector industrial. Esto último refleja el crecimiento de las actividades de comunicaciones y servicios de intermediación financiera, junto a la pérdida de participación de la producción en el sector manufacturero local y en las zonas francas. Ambas tendencias parecen reflejar factores estructurales de largo plazo. Por el lado del gasto, el último decenio presenció un crecimiento persistente de la participación en el consumo agregado, que pasó de representar alrededor de 85 por ciento del Producto Interno Bruto, a principios de la década, hasta más de 94 por ciento a partir de 2008. La totalidad del aumento del consumo como porcentaje del PIB proviene del consumo privado.

Tabla 1. Composición del Producto Interno Bruto por sectores 2000-2010

| Conceptos | 2000 | 2002 | 2004 | 2006 | 2008 | Sept. 2010 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|------------|
| Agropecuario | 8.5 | 8.8 | 8.7 | 8.3 | 7.1 | 7.6 |
| Industrias | 34.3 | 32.5 | 32.1 | 30.1 | 27.4 | 25.5 |
| Explotación de Minas y Canteras | 0.9 | 0.8 | 0.9 | 0.8 | 0.5 | 0.1 |
| Manufactura Local | 22.0 | 21.5 | 21.6 | 20.4 | 19.3 | 19.3 |
| Manufactura Zonas Francas | 5.4 | 4.7 | 5.2 | 4.0 | 3.1 | 2.2 |
| Construcción | 6.0 | 5.6 | 4.5 | 5.0 | 4.5 | 3.8 |
| Servicios | 46.8 | 49.6 | 51.7 | 51.5 | 53.3 | 54.7 |
| Comercio | 10.2 | 9.9 | 8.2 | 8.7 | 9.1 | 9.4 |
| Hoteles, Bares y Restaurantes | 7.0 | 6.6 | 7.6 | 7.2 | 6.8 | 6.2 |
| Transporte y Almacenamiento | 6.5 | 6.2 | 5.8 | 5.4 | 5.3 | 5.1 |
| Comunicaciones | 4.6 | 8.0 | 10.0 | 12.9 | 15.6 | 17.7 |
| Intermediación Financiera, Seguros y Actividades Conexas | 2.5 | 3.2 | 2.9 | 2.9 | 3.7 | 3.3 |
| Otros Servicios | 16.0 | 15.8 | 17.2 | 14.3 | 12.9 | 13.1 |
| Valor Agregado | 89.5 | 91.0 | 92.5 | 89.9 | 87.8 | 87.9 |
| Impuestos a la producción netos de subsidios | 10.5 | 9.0 | 7.5 | 10.1 | 12.2 | 12.1 |
| Producto Interno Bruto | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Fuente: Elaborado con datos del Banco Central.

Tabla 2. Composición del Producto Interno Bruto por formas de gasto 2000-2010

| Conceptos | 2000 | 2002 | 2004 | 2006 | 2008 | Sept. 2010 |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|------------|
| Consumo Final | 85.55 | 86.69 | 84.31 | 89.58 | 95.44 | 94.69 |
| Consumo Privado | 77.78 | 78.00 | 78.11 | 82.41 | 87.81 | 87.04 |
| Consumo Público | 7.77 | 8.68 | 6.21 | 7.17 | 7.64 | 7.65 |
| Formación Bruta de Capital | 23.27 | 21.17 | 14.91 | 18.41 | 18.31 | 16.88 |
| Exportaciones | 37.05 | 32.48 | 42.33 | 29.99 | 25.49 | 23.32 |
| (-) Importaciones | 45.87 | 40.33 | 41.56 | 37.98 | 39.24 | 34.90 |
| Producto Interno Bruto | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |

Fuente: Elaborado con datos del Banco Central.

Ese aumento del consumo se ha producido, por un lado, al costo de una reducción en el gasto de inversión como porcentaje del producto y, por otro lado, al costo de un déficit persistente en la

cuenta comercial de la balanza de pagos. Ese déficit ha sido financiado gracias a un aporte del influjo de remesas internacionales (que ha promediado alrededor de 7.6 por ciento del Producto Interno Bruto) e inversión extranjera directa (alrededor de 4.3 por ciento del PIB), entre otras inversiones financieras. Esa movilización de recursos se refleja en un aumento del crédito al consumo, que se ha expandido como porcentaje del PIB y como porcentaje del crédito total tras la crisis financiera de 2003. Un aspecto de importancia es la forma en que el crédito se ha distribuido entre los distintos grupos de consumidores, lo que será objeto de cierta atención en un capítulo posterior.

**Tabla 3. Evolución de la balanza de pagos como porcentaje del PIB
2000-2010**

| Conceptos | 2000 | 2002 | 2004 | 2006* | 2008** | Sept. 2010** |
|--------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------------|
| I.- Cuenta Corriente | -4.31 | -3.19 | 4.61 | -3.59 | -9.91 | -8.59 |
| I.1 Balanza Comercial | -15.72 | -14.70 | -8.63 | -15.50 | -20.22 | -17.25 |
| Exportaciones | 24.10 | 20.67 | 26.25 | 18.41 | 14.76 | 13.29 |
| Importaciones | -39.83 | -35.37 | -34.89 | -33.91 | -34.98 | -30.54 |
| I.2 Balanza de Servicios | 7.79 | 7.03 | 10.13 | 8.32 | 6.48 | 6.46 |
| I.3 Renta de Inversión | -4.38 | -4.61 | -8.07 | -5.16 | -3.85 | -4.09 |
| I.4 Transferencias Corrientes Netas | 7.99 | 9.08 | 11.18 | 8.76 | 7.68 | 6.28 |
| Remesas Familiares | 7.10 | 7.84 | 9.86 | 7.63 | 7.05 | 5.91 |
| II.- Cta. Capital y Financiera | 6.71 | 1.53 | 0.52 | 4.45 | 9.74 | 7.71 |
| II.1 Cuenta de Capital ^{1/} | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.71 | 0.30 | 0.15 |
| II.2 Cuenta Financiera | 6.71 | 1.53 | 0.52 | 3.74 | 9.45 | 7.56 |
| Inversión Directa | 4.00 | 3.67 | 4.02 | 4.26 | 6.50 | 3.46 |
| III.- Errores & Omisiones | -2.60 | -0.56 | -4.33 | -0.41 | -0.55 | -0.81 |
| IV.- Balance Global (I + II + III) | -0.20 | -2.22 | 0.79 | 0.46 | -0.71 | -1.69 |

Fuente: Elaborado con datos del Banco Central.

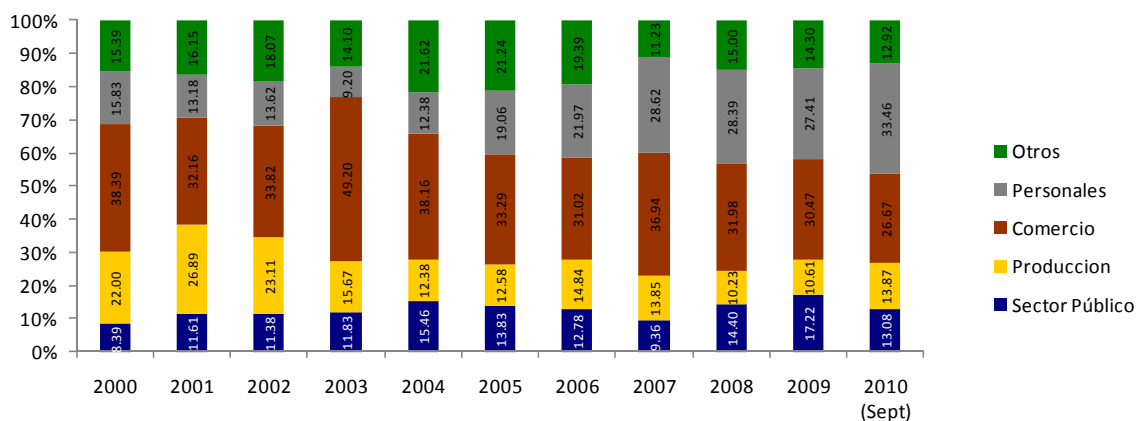
* Cifras revisadas. ** Cifras preliminares.

**Tabla 4. Evolución del crédito bancario según sector destino,
como porcentaje del PIB, 2000-2010**

| Conceptos | 2000 | 2002 | 2004 | 2006* | 2008* | Sept. 2010** |
|-------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------------|
| I.- Cuenta Corriente | -4.31 | -3.19 | 4.61 | -3.59 | -9.91 | -8.59 |
| I.1 Balanza Comercial | -15.72 | -14.70 | -8.63 | -15.50 | -20.22 | -17.25 |
| Exportaciones | 24.10 | 20.67 | 26.25 | 18.41 | 14.76 | 13.29 |
| Importaciones | -39.83 | -35.37 | -34.89 | -33.91 | -34.98 | -30.54 |
| I.2 Balanza de Servicios | 7.79 | 7.03 | 10.13 | 8.32 | 6.48 | 6.46 |
| I.3 Renta de Inversión | -4.38 | -4.61 | -8.07 | -5.16 | -3.85 | -4.09 |
| I.4 Transferencias Corrientes Netas | 7.99 | 9.08 | 11.18 | 8.76 | 7.68 | 6.28 |
| Remesas Familiares | 7.10 | 7.84 | 9.86 | 7.63 | 7.05 | 5.91 |
| II.- Cta. Capital y Financiera | 6.71 | 1.53 | 0.52 | 4.45 | 9.74 | 7.71 |
| II.1 Cuenta de Capital | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.71 | 0.30 | 0.15 |
| II.2 Cuenta Financiera | 6.71 | 1.53 | 0.52 | 3.74 | 9.45 | 7.56 |
| Inversión Directa | 4.00 | 3.67 | 4.02 | 4.26 | 6.50 | 3.46 |
| III.- Errores & Omisiones | -2.60 | -0.56 | -4.33 | -0.41 | -0.55 | -0.81 |
| IV.- Balance Global (I + II + III) | -0.20 | -2.22 | 0.79 | 0.46 | -0.71 | -1.69 |

Fuente: Elaborado con datos del Banco Central.

Gráfico 2. Composición del crédito bancario según receptores, 2000-2010



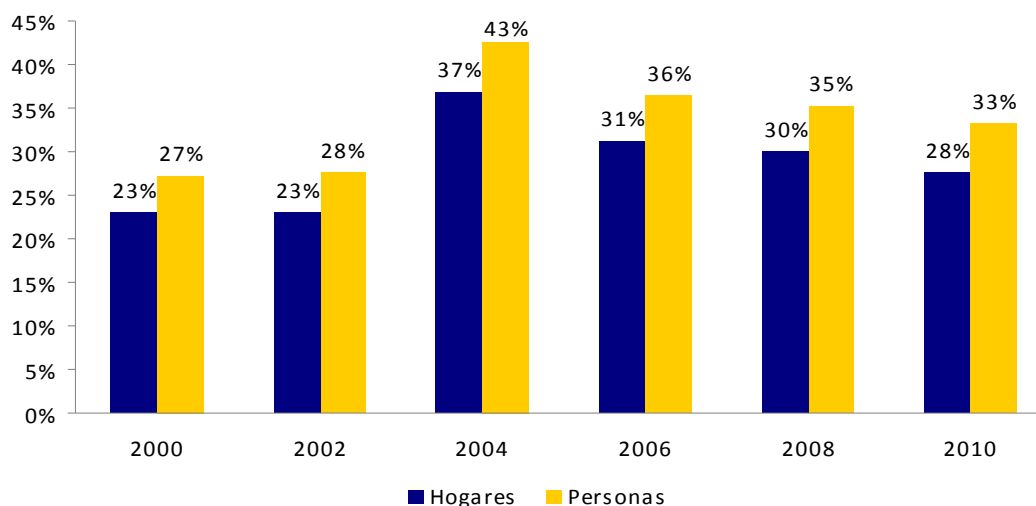
Fuente: Elaborado con datos del Banco Central.

1.2 Pobreza y distribución

El vaivén macroeconómico repercutió de forma evidente en la incidencia de la pobreza, y existe una clara correspondencia entre el porcentaje de hogares o individuos pobres y el comportamiento del Producto Interno Bruto. Así, Morillo, 2010, destaca correctamente que las tasas de pobreza han evolucionado conforme a cuatro etapas: i) en los primeros años, se observaron niveles bajos y estables; ii) de 2002 al 2004, se tuvo un aumento significativo hasta alcanzar el máximo de la década; iii) de 2004 a 2007, se logró una reducción, en un contexto de recuperación económica posterior a la crisis, y iv) de 2007 hasta la actualidad, se ha visto una desaceleración de la reducción de la pobreza.

Es notable que, aunque el porcentaje de hogares pobres ha decrecido desde 2004, todavía en 2010 se encontraba alrededor de seis puntos porcentuales por encima del nivel que había alcanzado al comienzo de la década. Esto revela una asimetría en la sensibilidad de la pobreza con respecto a las condiciones económicas, en el sentido de que las tasas de pobreza aumentan rápidamente en los períodos de crisis, pero sólo se recuperan lentamente en los períodos de expansión. En términos absolutos, se estima que entre 2002 y 2004 la población pobre se incrementó en alrededor de 1.5 millones. En el año 2010, el país tenía alrededor de 747,650 hogares pobres, que equivalían a unos 3.23 millones de personas.

Gráfico 3. Evolución del porcentaje de hogares pobres, 2000-2010



Fuente: Estimaciones basadas en los datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo.

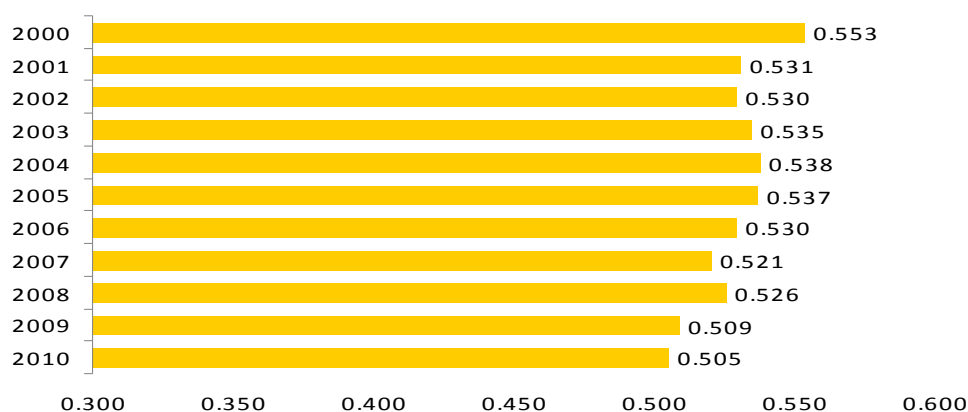
Las evidencias sugieren una tendencia lenta, pero perceptible, hacia la reducción de los niveles de desigualdad en la distribución del ingreso. La medida de desigualdad más convencional es el denominado coeficiente de Gini, que mide la desigualdad en un rango de 0 a 1. Un valor de 0 corresponde a la distribución absolutamente igualitaria, mientras 1 corresponde a un caso de absoluta desigualdad. Los datos sobre el particular, computados a partir de la Encuesta de Fuerza de Trabajo, muestran dos momentos de mejora en la distribución de la renta: un primer momento se produjo entre 2000 y 2001, y un segundo momento entre 2008 y 2009. En los demás años de la década, el nivel de desigualdad varió de forma sosegada, ya sea aumentando (como en el período 2003-2005) o reduciéndose (como en el período 2005-2007). En el contexto internacional, República Dominicana siguió teniendo un nivel de desigualdad alto en comparación con las economías desarrolladas, pero ligeramente inferior al promedio latinoamericano.

Otras miradas alternativas confirman la tendencia a la reducción del nivel de desigualdad – aunque, como ya fue dicho, sin llegar a reflejar mejoras drásticas. En el año 2000, los hogares cuyos ingresos se situaban en el percentil 90 de la distribución tenían un ingreso equivalente a 11.7 veces el ingreso de los hogares en el percentil 10; en 2010, la relación se había reducido a alrededor de 9.45.⁷ Desde la perspectiva geográfica, se observa que la relación entre el ingreso medio en las regiones más ricas (Santo Domingo y Santiago) con respecto al ingreso medio en el país como un todo también se redujo entre los años 2000 y 2010. En el caso de Santiago, de

⁷ El percentil 10 corresponde a un valor tal que sólo 10 por ciento de la población tiene ingresos por debajo del mismo, mientras el percentil 90 corresponde un valor tal que sólo 10 por ciento de la población tiene ingresos por encima. La relación entre ambos percentiles indica qué tan grande es la brecha entre el ingreso del 10 por ciento más rico de la población y el 10 por ciento más pobre.

hecho, la reducción resulta muy notable, lo que refleja las dificultades que la región ha enfrentado tras el debilitamiento de la producción textil en las empresas de zonas francas.

Gráfico 4. Evolución del coeficiente de desigualdad (Gini), 2000-2010



Fuente: Estimaciones basadas en los datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo.

Tabla 5. Razones entre distintos percentiles de la distribución del ingreso per cápita, 2000-2010

| | 2000 | 2002 | 2004 | 2010 |
|----------------|--------|--------|-------|-------|
| p90/p10 | 11.714 | 10.597 | 9.856 | 9.45 |
| p90/p50 | 3.396 | 3.292 | 3.366 | 3.375 |
| p10/p50 | 0.29 | 0.311 | 0.341 | 0.357 |
| p75/p25 | 3.611 | 3.232 | 3.177 | 3.313 |
| p75/p50 | 1.857 | 1.796 | 1.822 | 1.875 |
| p25/p50 | 0.514 | 0.556 | 0.573 | 0.566 |

Fuente: Estimaciones basadas en los datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo.

Tabla 6. Indicadores de desigualdad en los niveles de ingreso per cápita de las regiones geográficas, 2000-2010

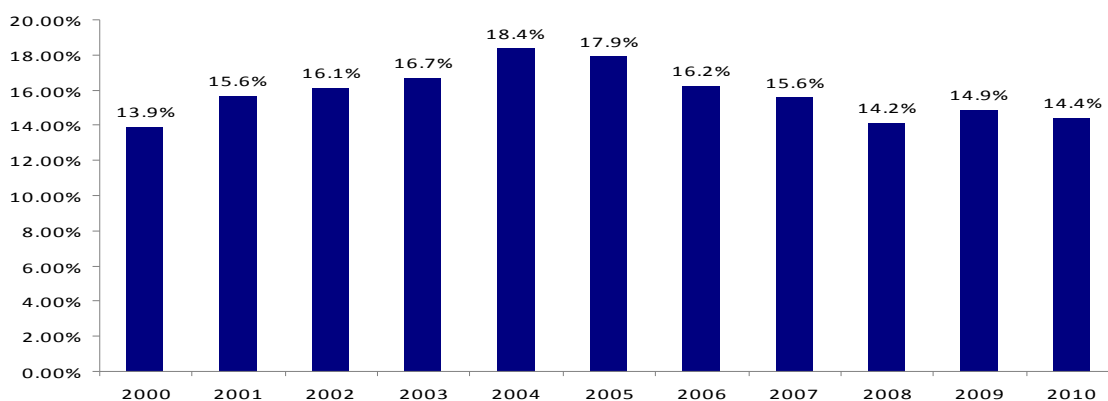
| Región | 2000 | | | 2008 | | |
|-------------|---------------|------------------------------------|--|---------------|------------------------------------|--|
| | Población (%) | Participación en ingreso total (%) | Relación ingreso medio regional/ingreso medio del país | Población (%) | Participación en ingreso total (%) | Relación ingreso medio regional/ingreso medio del país |
| Metro | 31% | 46% | 1.48 | 32% | 46% | 1.44 |
| Santiago | 7% | 9% | 1.37 | 10% | 11% | 1.09 |
| Resto Norte | 31% | 25% | 0.82 | 26% | 20% | 0.75 |
| Sur | 19% | 10% | 0.52 | 19% | 12% | 0.65 |
| Este | 12% | 9% | 0.75 | 12% | 10% | 0.83 |

Fuente: Estimaciones basadas en los datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo.

1.3 Tendencias en el mercado laboral y seguridad social

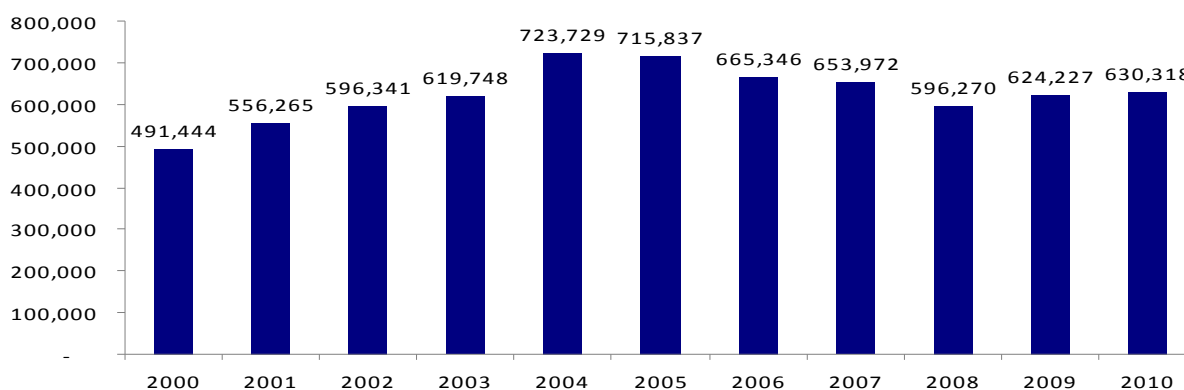
La evolución de los indicadores de pobreza y desigualdad es esencialmente un resultado de las condiciones del mercado laboral y, en particular, de los niveles de ocupación y remuneraciones reales de la población ocupada. Por el lado del empleo, la tasa de desocupación aumentó desde 2000 hasta alrededor de 2004, y se redujo a partir de entonces. La desocupación es especialmente alta entre las mujeres (23 por ciento), y entre los trabajadores de escolaridad primaria o secundaria (entre 14 y 19 por ciento). Alrededor de 17 de cada 100 trabajadores de Santo Domingo y de la región Sur se encuentran desocupados. En valores absolutos, se estima que unos 630,000 trabajadores y trabajadoras estaban sin ocupación a mediados de 2010⁸.

Gráfico 5. Evolución de la tasa de desocupación, 2000-2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

Gráfico 6. Evolución de la cantidad de trabajadores desocupados, 2000-2010

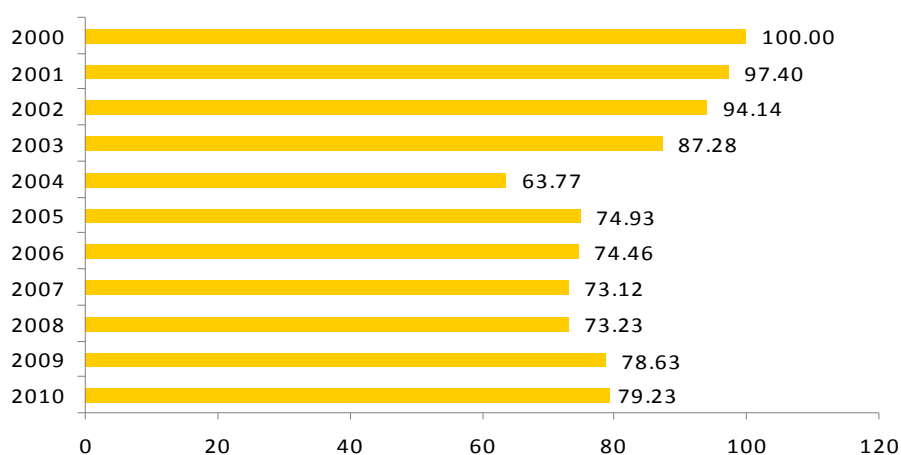


Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

⁸ En este documento, la “tasa de desocupación” se refiere a la tasa de desocupación en sentido amplio, que es la medida de desocupación tradicionalmente reportada por el Banco Central de la República Dominicana.

Las estadísticas de remuneraciones parecen la imagen en un espejo de la tasa de desocupación: un deterioro agudo entre 2000 y 2007 (especialmente durante el bienio 2003-2004), un estancamiento entre 2005 y 2008, y una recuperación parcial a partir de entonces. No obstante, a diferencia de la tasa de desocupación, las remuneraciones reales no han logrado recuperarse, y todavía en 2010 se encontraban alrededor de 22 por ciento por debajo del nivel que habían alcanzado en el año 2000. Una estimación realizada a partir de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo indica que alrededor de 27 personas de cada 100 reciben remuneraciones inferiores al salario mínimo establecido para la rama de actividad y tamaño de empresa en que se desempeñan.

**Gráfico 7. Evolución de remuneración real por hora, a precios de 2000
2000-2010**



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

Dos tendencias laborales resultan especialmente importantes para los fines de este estudio. La primera se refiere a la incorporación al mercado de trabajo de un amplio contingente de mano de obra femenina, que se manifiesta en aumentos en las tasas de participación laboral de las mujeres y en el porcentaje que las mismas representan en la Población Económicamente Activa. En la actualidad, de cada 100 mujeres en edad de trabajar, alrededor de 42 se encuentran en el mercado laboral; y de cada 100 trabajadores en el mercado, las mujeres representan alrededor de 39. En ambos indicadores se observan aumentos notables con respecto al inicio de la década. Esto podría significar, por un lado, que en una gran cantidad de hogares las mujeres están aportando una fuente adicional de ingresos, lo que elevaría el ingreso per cápita del hogar y aumentaría sus posibilidades de situarse en los estratos medios o acomodados; por otro lado, podría significar que en una gran cantidad de hogares las mujeres representan la única fuente de ingresos, como resultado de la tendencia paralela a una mayor proporción de hogares mono parentales. Ambas situaciones tienen implicaciones potenciales, aunque en distintas direcciones, para la estructura de distribución del ingreso y la estratificación económica de los hogares.

Tabla 7. Composición de la Población Económicamente Activa (de 10 o más años) según género, 2000-2010

| PEA por Género (1996-2010) | | | | | | |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Año | 2000 | 2002 | 2004 | 2006 | 2008 | 2010 |
| PEA | 3,532,536 | 3,701,798 | 3,933,660 | 4,100,432 | 4,256,447 | 4,388,688 |
| Hombres | 2,202,527 | 2,270,693 | 2,398,890 | 2,486,412 | 2,573,864 | 2,668,948 |
| Mujeres | 1,330,009 | 1,431,106 | 1,534,770 | 1,614,021 | 1,682,583 | 1,719,740 |
| PEA (%) por Género (1996-2010) | | | | | | |
| Año | 2000 | 2002 | 2004 | 2006 | 2008 | 2010 |
| Hombres | 62.3% | 61.3% | 61.0% | 60.6% | 60.5% | 60.8% |
| Mujeres | 37.7% | 38.7% | 39.0% | 39.4% | 39.5% | 39.2% |
| Total | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |
| Tasa de participación por Género (1996-2010) | | | | | | |
| PEA/PET | 55.3% | 55.1% | 56.3% | 56.0% | 55.5% | 55.0% |
| Hombres | 70.4% | 68.3% | 69.2% | 68.6% | 67.9% | 67.6% |
| Mujeres | 40.8% | 42.1% | 43.7% | 43.6% | 43.5% | 42.7% |

Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

La segunda tendencia laboral, de igual relevancia para nuestro ámbito de interés, se refiere a las condiciones en las cuales el trabajo se realiza, que se concretan en el grado de formalidad en el mercado de trabajo. El concepto de informalidad ha sido definido de diversas formas, cada una de las cuales intenta capturar algún aspecto de precariedad o ilegalidad en las condiciones de ocupación. En el abordaje más tradicional, introducido por la OIT en 1982, se parte del supuesto de que los tamaños de las unidades productivas y la categoría laboral de los individuos tienen una cercana relación con el grado de precariedad del trabajo, y se define informalidad a partir de las características demográficas de los trabajadores y de las unidades productivas donde laboran. En la actualidad se entiende que la informalidad tiene formas diversas y complejas y que puede incluso surgir como una respuesta eficiente a un esquema regulatorio exageradamente restrictivo. En el caso dominicano, una parte considerable de la informalidad (aunque no toda) corresponde ciertamente a empleos precarios⁹.

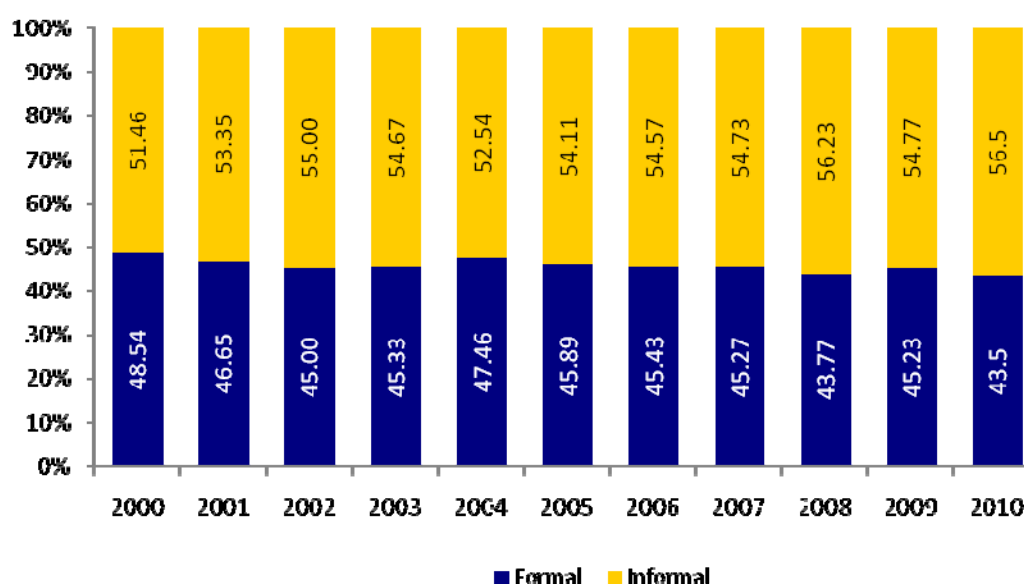
En ese tenor, el Banco Central de la República Dominicana tradicionalmente ha definido como trabajadores informales a los siguientes grupos:

- Asalariados que laboran en establecimientos de menos de cinco empleados
- Trabajadores por cuenta propia y patrones en los grupos ocupacionales agricultores y ganaderos, operadores y conductores, artesanos y operarios, comerciantes, vendedores y trabajadores no calificados
- Trabajadores no remunerados y servicio doméstico

⁹ Ver Guzmán, 2007, para una discusión más rigurosa.

Bajo ese criterio, a lo largo del último decenio el grado de informalidad del mercado laboral dominicano ha mostrado fluctuaciones alrededor de un nivel promedio de 54 por ciento, aunque con ligera tendencia hacia al aumento. En el año 2000, el porcentaje de trabajadores informales en la población ocupada era de 51.4 por ciento, pero en 2010 había crecido a 56.5 por ciento. En gran parte, la incidencia de informalidad refleja la existencia de una gran proporción de unidades productivas de pequeño tamaño. En valores absolutos, la población dominicana de trabajadores informales está formada por alrededor de 2,122,000 personas.

Gráfico 8. Composición de la población ocupada según condición de formalidad 2000-2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

Una de las mayores implicaciones de la informalidad es la falta de acceso de los trabajadores y trabajadoras al sistema de seguridad social, en sus aspectos relativos a pensiones y salud. En el caso de pensiones, la relación entre el número de cotizantes y la Población Económicamente Activa (PEA) indica la parte de la población trabajadora que en un momento dado está aportando al sistema y acumulando recursos para la vejez; y, a su vez, la relación entre el número de afiliados y la PEA indica el porcentaje de trabajadores que se han registrado en el sistema en algún punto del tiempo, aunque no se encuentren cotizando en el momento considerado. A fines de 2009, se observaba que de cada 100 personas en la PEA, alrededor de 52 estaban afiliadas al sistema, pero sólo cerca de 26 estaban aportando recursos. Los cotizantes representaban cerca de 31 por ciento de la población ocupada en ese año.

Esto representa un aumento significativo con respecto a los niveles de cobertura en el inicio del nuevo sistema previsional, pues para el año 2000 se estimaba que sólo alrededor de 15 por ciento de la PEA se encontraba cotizando al sistema de pensiones, mientras que, como ha sido indicado, en la actualidad el porcentaje se encuentra ligeramente por encima de 26 por ciento.

Similarmente, en cuanto al sistema de salud, la tasa de cobertura se encuentra alrededor de 35 por ciento de la población, que equivale a unos 13 puntos porcentuales por encima de la tasa de cobertura a principios de la década. Sin embargo, el nivel de cobertura en República Dominicana continúa por debajo del promedio que predomina en los países latinoamericanos y es inferior al nivel esperable para un país con el nivel dominicano de ingreso per cápita¹⁰. Una tarea pendiente es indagar la intensidad de este problema en el caso específico del estrato dominicano de ingresos medios.

Tabla 8. Evolución de indicadores de cobertura del sistema de pensiones, 2005-2009

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Afiliados | 1,429,521 | 1,588,621 | 1,797,027 | 1,983,720 | 2,193,890 |
| Cotizantes | 626,615 | 808,496 | 913,203 | 929,743 | 1,118,293 |
| Afiliados /PEA | 35.8% | 38.7% | 42.8% | 46.6% | 52.0% |
| Cotizantes /Ocupados | 19.1% | 23.5% | 25.7% | 25.4% | 31.1% |
| Cotizantes /PEA | 15.7% | 19.7% | 21.7% | 21.8% | 26.5% |
| Pensionados o Jubilados /Población Con 65 años o más | 12.2% | 12.1% | ... | 10.2% | 11.0% |

Fuente: Elaborado con informaciones de SIPEN y de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo.

Tabla 9. Evolucion tasas de cobertura (afiliados/poblacion) en el seguro de salud, 2005- 2009

| Año | Contributivo | Subsidiado | Total |
|------|--------------|------------|--------|
| 2005 | | 5.5 % | 5.5 % |
| 2007 | 15.6 % | 11.4 % | 27.0 % |
| 2008 | 17.6 % | 12.7 % | 30.3 % |
| 2009 | 21.4 % | 14.5 % | 35.9% |

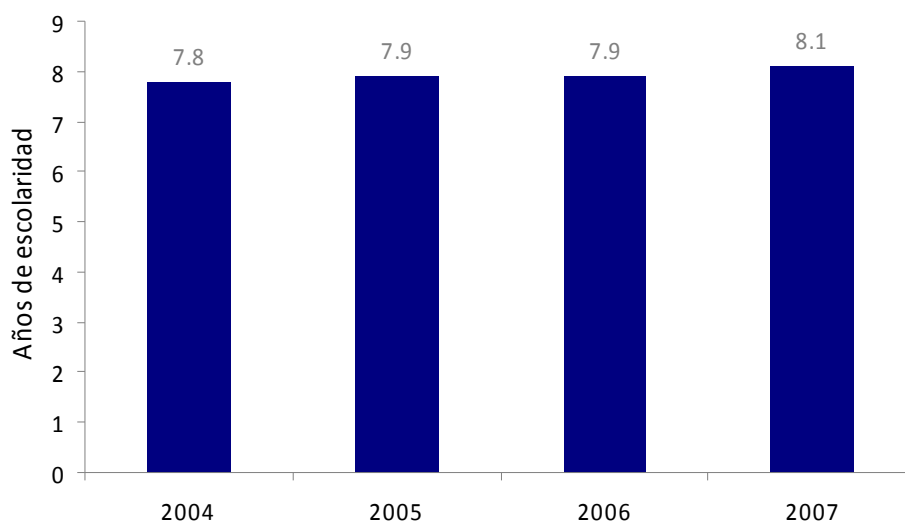
Fuente: Elaborado con informaciones de SISALRIL y de la ONE.

1.4 Indicadores de escolaridad

Un último aspecto de interés se relaciona con las tendencias del país en materia de escolaridad. Sobre ese aspecto, conviene destacar que la población dominicana entre 15 y 24 años promedia alrededor de 8.9 años de escolaridad en la zona urbana y 6.6 años en la zona rural, para un promedio nacional de alrededor de 8.1 años. Según las estimaciones de la CEPAL, esos niveles de escolaridad son similares al promedio de escolaridad en América Latina, que para 2004 se situaba en alrededor de 8 años. Infelizmente, los niveles de escolaridad no están uniformemente distribuidos entre las distintas zonas, regiones y niveles de ingreso.

¹⁰ Como referencia, ver Gill et al., 2005.

Gráfico 9. Evolución de los años de escolaridad promedio en población de 15 años o más, 2004-2007



Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Educación.

Tabla 10. Evolución de los años de escolaridad promedio en población de 15 a 24 años de países seleccionados, 2004-2007

| Países | Zonas urbanas | Zonas rurales |
|----------------------|---------------|---------------|
| República Dominicana | 9.70 | 8.10 |
| Costa Rica | 9.10 | 7.60 |
| El Salvador | 9.10 | 6.30 |
| Guatemala | 7.60 | 4.30 |
| Honduras | 7.90 | 4.90 |
| Nicaragua (2001) | 7.90 | 4.30 |
| Panamá | 10.50 | 8.20 |
| Chile | 10.90 | 9.40 |
| México | 10.10 | 8.40 |

Fuente: Elaborado con datos de CEPAL. Panorama Social.

Tabla 11. Nivel de escolaridad alcanzado por decil del ingreso del hogar en población de 17 a 24 años de edad, 2008

| Ingreso Percapita del Hogar | Nivel escolar alcanzado | | | | | | | Total |
|-----------------------------|-------------------------|---------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|------------------------|----------------------------------|--------|
| | Ninguno o preescolar | Primario incompleta | Primaria completa | Secundaria incompleta | Secundaria completa | Universidad incompleta | Universidad completa o postgrado | |
| 1 | 3.62 | 26.84 | 12.45 | 39.48 | 9.80 | 7.82 | 0.00 | 100.00 |
| 2 | 5.06 | 22.57 | 7.24 | 36.82 | 19.94 | 8.10 | 0.28 | 100.00 |
| 3 | 7.67 | 28.47 | 10.00 | 33.97 | 15.20 | 4.55 | 0.14 | 100.00 |
| 4 | 5.20 | 24.01 | 8.18 | 36.17 | 14.99 | 11.30 | 0.15 | 100.00 |
| 5 | 4.40 | 18.51 | 10.49 | 34.42 | 21.80 | 9.82 | 0.56 | 100.00 |
| 6 | 2.72 | 20.17 | 6.54 | 38.15 | 18.99 | 13.44 | 0.00 | 100.00 |
| 7 | 2.73 | 21.19 | 8.36 | 34.91 | 20.17 | 12.33 | 0.31 | 100.00 |
| 8 | 2.27 | 14.69 | 9.27 | 33.63 | 19.76 | 20.23 | 0.15 | 100.00 |
| 9 | 1.44 | 17.92 | 5.48 | 26.33 | 17.03 | 27.51 | 4.30 | 100.00 |
| 10 | 0.58 | 5.19 | 3.05 | 24.46 | 24.27 | 39.98 | 2.46 | 100.00 |
| Total | 3.43 | 19.39 | 7.91 | 33.54 | 18.66 | 16.21 | 0.88 | 100.00 |

Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

La exposición anterior contiene varios elementos especialmente relevantes para los desarrollos posteriores. En primer lugar, se destacó que el último decenio presenció diversas fases del ciclo económico dominicano, al presentarse una secuencia de desaceleración, crisis y recuperación. Se destacó igualmente la conexión entre el vaivén macroeconómico y las condiciones de pobreza y desigualdad a lo largo del período considerado. Posteriormente, al considerar las tendencias laborales, se prestó atención a la incorporación de la mano de obra femenina al mercado de trabajo, la tendencia hacia una caída en las remuneraciones reales y la persistencia de altas tasas de desocupación como elementos distintivos del contexto. Por último, se presentaron evidencias que apuntan hacia un aumento en los activos de capital humano de la población. Es previsible que cada uno de esos aspectos, junto a otros procesos relacionados, ha tenido incidencia directa o indirecta sobre la conformación económica del país, lo que constituye el tema central de este documento. Sin embargo, para el análisis de ese aspecto, es conveniente recurrir a algunos instrumentos conceptuales y empíricos que se abordan en la segunda parte del trabajo, y tras los cuales estaremos en mejores condiciones para abordar el caso dominicano concreto.

SEGUNDA PARTE
LA ECONOMÍA DE LOS ESTRATOS MEDIOS:
CONSIDERACIONES SOBRE LA TEORÍA Y LA MEDICIÓN

2

Clases sociales y estratos medios: Discusión conceptual y formas de medición

2.1 El concepto de “clase media” en los estudios sociales

El interés por los grupos de ingresos medios remite a la noción de “clase media”, un vocablo polisémico cuyo significado parece variar de persona a persona. En el habla común, la clase media se refiere tanto a aquellos que, sin llegar a ser pobres, tienen condiciones de vida no muy distantes de la pobreza, como a aquellos que, sin llegar a ser “ricos”, tienen un nivel de vida considerado como “acomodado”. Usualmente, la noción de clase media sugiere la capacidad de llevar una vida confortable y disfrutar de viviendas, salud y oportunidades de educación para los hijos, seguridad laboral, retiro y vacaciones, aunque sin llegar a niveles de opulencia (Kharas, 2010). En cualquier caso, el concepto abarca un amplio abanico de ocupaciones, entre las cuales podrían aparecer profesionales y trabajadores no manuales junto a pequeños empresarios, funcionarios públicos y otros (Solimano, 2008).

Esa concepción de la clase media es claramente intuitiva, pero ambigua, y una discusión más rigurosa resulta una tarea ineludible. En la literatura sociológica, una clase social denota usualmente un grupo con características homogéneas, no sólo en términos de ingreso, sino también de identidad y auto-percepción como entidad social. La noción desempeñó un papel esencial en la visión económica de Karl Marx, quien concibió la historia como un escenario permanente de luchas entre los intereses antagónicos de distintos grupos. En el caso de la sociedad capitalista que emergió de las ruinas de la sociedad feudal, Marx percibió una lucha entre dos clases “antagónicas”: la burguesía -propietaria de los medios materiales de producción- y el proletariado -poseedor de trabajo pero desprovisto de capital.

Los escritos de Marx sólo hacen ocasionales referencias a lo que hoy podría ser considerada como una clase media, pues, en su visión dicotómica, su atención estaba puesta en el conflicto entre los grupos a los que consideraba como socialmente antagónicos. En otras palabras, Marx se limitó a enunciar la existencia de una pequeña burguesía, cuyas condiciones probablemente empeorarían con la concentración del capital en las “etapas avanzadas del capitalismo”, y que acabaría convertida eventualmente en parte del proletariado. Pero en una analogía con el vocabulario actual, es posible identificar al proletariado con la *clase baja* (formada por trabajadores manuales y desocupados), a la pequeña burguesía con la *clase media* (formada por empleados de cuello blanco y pequeños propietarios), y la burguesía con la *clase alta* (formada por propietarios de grandes capitales y cuyos ingresos, en la visión marxista, provienen de la apropiación del excedente o “plusvalía” que generan los trabajadores).

La teoría marxista de la estratificación social constituye un punto de valor histórico en cualquier discusión sobre el tema, pero la literatura posterior ha tomado distancia de tales concepciones. Un objeto de crítica temprana fue la concepción dicotómica de la estructura social, que podría haber tenido sentido para el mundo que Marx conoció -la sociedad europea en la primera mitad del siglo XIX-, pero no parece congruente con la conformación social de las sociedades más modernas. Si bien las teorías marxistas ortodoxas solían considerar que los recursos se limitaban a la posesión de capital y del trabajo, las teorías recientes han adoptado un criterio más flexible que abarca otros recursos que influyen en el posicionamiento social. El aporte más significativo al análisis de la estratificación de la sociedad moderna fue dado por la obra monumental de Max Weber, 1923, quien destacó el papel del *status* como categoría social.

En la concepción weberiana, las jerarquías sociales consisten en una distribución desigual del poder, lo que otorga a un grupo o individuo “la posibilidad de imponer su voluntad en una acción social, aún si enfrenta la resistencia de otros actores en dicha acción” (Weber, 1922). A su vez, el poder depende de tres fuentes: i) los bienes y servicios disponibles en el intercambio de mercado, ii) el honor social, prestigio o *status*, y iii) el poder político. Por consiguiente, lo que en Marx representa únicamente relaciones de explotación, en Weber se concibe como un espectro de mecanismos de distribución desigual del poder, cada uno de los cuales podría ser *una* base de diferenciación social. En tal sentido, ha sido dicho que el concepto de clase social se relaciona con el “acceso diferencial a los recursos que otorga el poder y las posibilidades de vida correspondiente” (Hoffman y Portes, 2003).

Es especialmente destacable el mecanismo weberiano de diferenciación que se relaciona con el prestigio, *status* u honor en una comunidad, pues tal mecanismo puede dar origen a “grupos estamentales que se distinguen por un determinado estilo o modo de vida, reconocido como meritorio y mediante el cual se adquiere reconocimiento social” (Sémblér, 2006). A diferencia de la propiedad de medios de producción, el *status* es un hecho subjetivo, relacionado con estilos de vida y actitudes. En palabras de Weber,

“El poder de naturaleza económica no es, por supuesto, equivalente a poder como tal. Por el contrario, la adquisición de poder económico podría ser consecuencia de un poder adquirido sobre otras bases. (...) El honor social o el prestigio pueden ser la base de poder económico y, de hecho, con frecuencia lo han sido. El prestigio normalmente se expresa en la expectativa de un determinado *estilo de vida* por parte de aquellos que pertenecen al círculo selecto. Las posesiones, por sí mismas, no siempre constituyen una base para *status* social, aunque, con extraordinaria regularidad, acaban siéndolo en el largo plazo” (Weber, 1922¹¹).

De igual modo, en oposición al énfasis marxista en las bases económicas de la diferenciación social, el análisis de Weber concede una gran relevancia a la dimensión política, al destacar el papel de la burocracia como un estamento clave para el funcionamiento de las sociedades modernas. Y, si bien Weber no aporta una definición precisa de “grupos intermedios”, es

¹¹ Traducción del autor a partir de la versión en inglés editada por Guenther Roth y Class Wittich en 1978.

evidente que los burócratas o administradores, junto profesionales liberales, trabajadores calificados, artesanos por cuenta propia, entre otros, podrían considerarse como una capa con rasgos propios que la distinguen de los proletarios de bajo nivel educativo y de los estratos opulentos.

Durante los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, una gran parte de la discusión sobre estratificación social giró en torno a la relevancia del concepto de clase social en las sociedades industrializadas. Dado que una reseña comprensiva de esa literatura excedería los límites del presente trabajo, nos limitaremos a señalar algunos aportes que apuntan directamente a aspectos de nuestro interés, pero sin pretensión de ser exhaustivos. Dahrendorf, 1959, enfatizó que un rasgo distintivo de tales sociedades es la separación entre la *propiedad* y el *control* de la producción, lo que conlleva una expansión de las clases medias, formadas por personas con habilidades o conocimientos que les permiten controlar el proceso productivo, aunque no posean medios de producción. Una visión alternativa es considerar que el capital intelectual (materializado en la forma de calificaciones académicas y profesionales) constituye, de hecho, una forma de medio de producción de carácter intangible.

En ese marco, una importante corriente de opinión llegó a considerar que el concepto de clase social resulta irrelevante en las sociedades modernas. Concretamente, la tesis de la irrelevancia, presentada por Robert Nisbet en la década de los cincuenta, se basa en tres ideas esenciales. Primero, en las democracias maduras, el poder político está distribuido de forma no estratificada entre los votantes; segundo, la tendencia a la terciarización limita la existencia de cualquier sistema de clases; y, tercero, las prácticas de consumo dificultan la identificación de estratos diferenciados. En ese sentido, Lipset y Hans Zetterberg, 1963, señalaron que el crecimiento de los trabajadores de cuello blanco era evidencia de una reducción de la clase obrera en su forma clásica y, por consiguiente, de una reducción en el nivel de conflictividad social.

Esta corriente de pensamiento desembocó en la hipótesis de que las sociedades industrializadas constituirían una sociedad sin clases o, equivalentemente, una sociedad de clase media, relativamente homogénea, y en la cual los extremos serían tan minúsculos que no representarían fuente de contradicción o antagonismos. Como es previsible, tal noción de “sociedad de clase media” y de “sociedad sin clases” fue rápidamente rechazada por varios autores. Entre ellos, Ossowski, 1963, planteó diversos criterios o modalidades de separación o privilegios en el reparto distributivo de las sociedades modernas (gobernantes vs gobernados, afluentes vs pobres, y trabajadores vs rentistas) en función de propiedad o no de medios de producción. Consideró que, en tales condiciones, las sociedades modernas seguirían siendo sociedades clasistas, pero se distinguirían por tener una pluralidad de “clases” no necesariamente antagonicas, y algunas de las cuales tendrían incentivos para cooperar entre sí. En palabras de Lenski, 1966, la escala de estatus social no se rompe en “tramos y barreras perceptibles,” y los privilegios asociados a cada eslabón de la escala “no son definitivos, permanentes, perdurables o cerrados”.

La discusión sociológica sobre clase media es indudablemente rica, pero enfrenta una gran dificultad para la definición concreta de lo que representa una clase media. Las aplicaciones empíricas, por tanto, han tratado de tornar el concepto operativo, al asociarlo con una gran variedad de atributos, tales como educación, ocupación y nivel de ingreso o riqueza, entre otros.

En un abordaje paradigmático, Goldthorpe, 1980, basa el concepto de clase en la relación con el puesto de trabajo y utiliza una clasificación de tres grandes grupos y siete subgrupos, como se reproduce en la figura a continuación. Erik Wright, 1985, presenta un esquema alternativo que distingue entre doce estratos sociales, agrupados en tres grandes grupos: a) aquellos que poseen capital para contratar trabajadores, b) aquellos que poseen capital para contratar a otros, pero también tienen que trabajar, y c) aquellos que poseen capital para trabajar de forma autónoma, pero no tienen capital para contratar a otros en relación de dependencia.

Tabla 12. Esquema de estratificación de Goldthorpe

| | |
|----------------------------|--|
| Clase de servicio | I. Profesionales, administradores y funcionarios de nivel superior, dirigentes de grandes empresas, grandes empresarios. |
| | II. Profesionales, administradores y funcionarios de nivel inferior, técnicos con altos niveles de calificación, dirigentes de empresa pequeñas y medianas, supervisores de trabajadores no manuales, empleados. |
| Clases intermedias | IIIa Empleados ejecutivos |
| | IIIb Trabajadores de servicios |
| | IVa Pequeños empresarios y trabajadores autónomos con dependientes. |
| | IVb Pequeños empresarios y trabajadores autónomos sin dependientes. |
| | V. Técnicos de nivel inferior, supervisores de trabajadores manuales |
| Clases trabajadoras | VI Trabajadores manuales industriales calificados |
| | VII. Trabajadores manuales agrícolas |

Fuente: Reproducido de Sémblér, 2006.

Tabla 13. Esquema de estratificación de Wright

| | | | | | |
|--|-----------------------------|---------------------------|-------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|
| Poseen suficiente capital para contratar trabajadores y no trabajar Poseen suficiente capital para contratar trabajadores pero deben trabajar Poseen suficiente capital para trabajar autónomamente, pero no para contratar trabajadores | 1. Burguesía | 4. Directivos expertos | 7. Directivos semititulados | 10. Directivos no titulados | Bienes de organización + 0 - |
| | 2. Pequeños empresarios | 5. Supervisores expertos | 8. Supervisores semititulados | 11. Supervisores no titulados | |
| | 3. Pequeña burguesía | 6. No directivos expertos | 9. Obreros semititulados | 12. Proletariado | |
| | + | 0 | - | | |
| | Bienes de producción | | No propietarios | | |

Fuente: Reproducido de Sémblér, 2006.

Existen estratificaciones bien conocidas que han sido propuestas para países latinoamericanos, especialmente Brasil, Argentina y Chile. El abordaje de Hoffman y Portes, 2003, es particularmente relevante, porque procura un criterio que sea aplicable al conjunto de países. Estos autores parten del planteamiento de que una estratificación social regional debe tomar en cuenta que la región combina esquemas de producción capitalistas con relaciones pre capitalistas, de modo que resulta imposible reducir los esquemas propios de los países desarrollados. En su análisis, plantean una estratificación de siete grupos, que van desde “capitalistas”, “ejecutivos” y “trabajadores de elite”, hasta “proletarios informales”, pasando por “pequeña burguesía” y “proletario formal no manual”. En un estudio más reciente, Franco y León, 2010, desarrollan un abordaje basado en la combinación de criterios de ingreso y de ocupación. Tal combinación genera tres grupos de hogares que podrían considerarse como de clase media: a) los que tienen jefe de hogar con ocupación no manual e ingreso medio; b) los que tienen jefes con ocupación manual pero ingreso medio; c) los que tienen jefes con ocupación no manual, pero con ingreso relativamente bajo.

2.2 Mediciones alternativas del “estrato de ingresos medios”

Dada la dificultad de arribar a un concepto operativo de *clase media*, muchos estudios han procurado tomar un atajo y apelar al concepto de *estratos de ingresos medios*. Como indicado por la expresión, el atajo toma el ingreso como una aproximación de la posición social y, a partir de ahí, divide la población en grupos con niveles de ingresos semejantes. Esto lleva a dos preguntas: primero, ¿cuál sería la línea de corte entre los distintos estratos?; segundo, ¿tienen los

grupos resultantes características comunes que les concedan una identidad común más allá de sus niveles de ingresos?

La primera pregunta se refiere a establecer una separación entre el grupo de ingresos medio y bajo, y entre medio y alto -una tarea en la cual no ha surgido todavía una práctica consensuada. En ese aspecto, la discusión de clase media se distingue del curso seguido por el análisis de la pobreza, en el cual se han adoptado por consenso ciertas “líneas de pobreza” y “líneas de indigencia” que separan a los pobres del resto de la población. La dificultad estriba en que, si bien es relativamente claro definir un nivel de ingreso necesario para la sobrevivencia en condiciones saludables, es muy difícil dar una respuesta concreta a lo que significa “estar en el medio” de una distribución. La mayoría de los estudios con este enfoque se refieren a los Estados Unidos.

En algunos casos, el estrato de ingresos medios es definido como aquel formado por hogares cuyos niveles de ingresos se encuentran entre cierto límite inferior y cierto límite superior establecido en valores absolutos. Ese enfoque no ha sido seguido con frecuencia, pues la mayoría de los autores se inclina a definir al estrato de ingresos medios en términos de ingresos relativos con respecto a la media o a la mediana de la distribución general de ingresos¹². En esa orientación, Burkhauser et al. (1996), lo definen como el estrato que abarca desde 75 por ciento de la línea de pobreza hasta llegar a 5 veces dicha línea¹³. Robert Lawrence, 1984, lo definió como el estrato de hogares con ingresos entre 2/3 y 4/3 de la mediana de la distribución de los ingresos.

Otros autores han definido al estrato medio como el grupo con ingresos entre los dos cuartiles centrales en la distribución de ingresos –es decir, aquellos que tienen ingresos superiores al 25 por ciento más pobre de la población e inferiores al 25 por ciento con mayores ingresos. Este enfoque tiene el problema de que entonces el porcentaje de clase media sería siempre equivalente a 50 por ciento de la población y eso no permitiría abordar el importante tema de si la clase media aumenta o disminuye en determinadas circunstancias¹⁴. Eisenhower, 2008, usa un interesante criterio basado en el valor presente del flujo de ingreso de un individuo a lo largo de su vida. Así, la “clase media” se define como el grupo formado por individuos que no son pobres al momento de la medición, pero que lo serían si dejaran de trabajar; en oposición, la “clase alta” estaría formada por individuos cuya riqueza acumulada genera un flujo de renta que les permitiría vivir bajo condiciones confortables aún sin trabajar.

¹² La mediana de la distribución del ingreso es el valor tal que la mitad de la población tiene ingresos inferiores al mismo y la mitad tiene ingresos superiores. En ese sentido, al igual que la media, la mediana transmite una idea del “punto medio” de la distribución. Sin embargo, mientras la media es muy sensible a unos pocos valores extremos, la mediana se distingue por ser invariable ante tales casos extremos.

¹³ Eisenhower, 2008, destaca acertadamente que esto incluiría en la clase media a hogares que técnicamente son pobres, lo que contradice la noción común de clase media como un grupo que se encuentra razonablemente por encima de la subsistencia.

¹⁴ Esteban et al., 1999, hacen una crítica severa al uso de ese criterio para el análisis de la “clase media”.

En un artículo influyente, Lester Thurow, 1984, definió al grupo de clase media como aquellos hogares con ingresos entre 75 por ciento y 125 por ciento de la mediana de la distribución total de ingresos. Bajo ese enfoque, Horrigan et al, 1988, argumentaron que existía una tendencia a la reducción de la clase media en los Estados Unidos en el período 1969-1986, y que parte de la clase media se había desplazado a la clase “alta”. A su vez, Blackburn y Bloom, 1985, usaron como límites el 60 por ciento de la mediana y 2.25 veces la mediana, mientras que Davis et al., 1992, consideraron como límites del estrato medio a la mitad de la mediana y una vez y media ese estadístico. El mismo criterio fue retomado en el estudio reciente de OECD, 2010. El uso del 50 por ciento de la mediana como cota inferior se justifica en el caso de la OCDE, porque varios países de esa organización consideran oficialmente como “pobres” a aquellos que están por debajo de ese nivel.

Por otro lado, existe una corriente de literatura que estudia el tema de clase media desde una perspectiva internacional, y se pregunta lo que significa ser clase media en la distribución de ingresos del mundo. En ese contexto, la clase media (o, más propiamente dicho, el estrato de ingresos medios) se ha definido en términos absolutos por algunos autores, y en términos relativos por otros. En el primer caso, Ravillion, 2009, incluye en el estrato medio del mundo a los hogares con ingresos diarios per cápita entre 2 y 13 dólares (ajustados por paridad de poder adquisitivo). Banerjee y Duflo, 2008, lo definen como el conjunto de hogares con ingresos entre 2 y 10 dólares. Bhalla, 2009, adopta también un enfoque absoluto, al definir como clase media en el ámbito mundial a aquellos con ingreso anual sobre 3,900 dólares (ajustados por un índice de poder adquisitivo de cada país).

Banerjee y Duflo, 2007, usan dos medidas alternativas, ambas absolutas: clase media son aquellos con gastos diarios per cápita entre 2 y 4 dólares, y aquellos con gastos diarios per cápita entre 6 y 10 dólares. Ravillion, 2009, usa un enfoque híbrido, al definir la “clase media en los países en desarrollo” como aquellos hogares con ingresos entre la línea de pobreza mediana de los países en desarrollo y la línea de pobreza de los Estados Unidos de América –lo que equivale a decir entre 2 y 13 dólares por día (ajustados por paridad de poder adquisitivo de 2005). Milanovic et al., 2001, definen clase media como aquellos ciudadanos del mundo con renta entre el ingreso medio de Brasil y el ingreso medio de Italia. Otro aporte en la misma dirección es el de Kharas, 2010, quien concluye que alrededor de 1.8 billones de personas pueden considerarse como clase media en el ámbito mundial.

En un enfoque relativo, Birdsall, 2007, define como clase media del mundo a las personas con renta igual o superior al equivalente a 10 dólares diarios (a precios de 2005) y, a la vez, por debajo del percentil 90 de la distribución del ingreso en su país respectivo. Por tanto, esto constituye una combinación del criterio absoluto y el criterio relativo. La intención es definir como límite inferior un valor absoluto que se considera indispensable para mantener un nivel de consumo que brinde ciertas seguridades según los criterios internacionales, pero a la vez establecer un límite superior que excluya los individuos que en su propia sociedad serían considerados como opulentos. En particular, la cota superior procura excluir a aquellos que con alta probabilidad son herederos de riquezas no laborales. Las estimaciones de Birdsall indican que, entre 1990 y 2004, la clase media tendió a crecer en la mayoría de los países, pero presenta variaciones importantes entre uno y otro. En el contexto latinoamericano, se tuvo una reducción

drástica en Venezuela y un descenso ligero en Ecuador y Argentina; en cambio, se observaron aumentos considerables en México y Brasil.

En otro estudio en esta dirección, Solimano, 2008, analiza 129 países, y define la clase media como aquellos entre los deciles 3 y 9 de la distribución del ingreso. Ese grupo es dividido entre una clase media baja (entre los deciles 3 y 6) y una clase media alta (entre los deciles 7 y 9). Según tal criterio, alrededor de 62 por ciento de la población mundial pertenece a la clase media de sus respectivos países y la participación de la clase media en el ingreso total es mayor para los países más ricos que en los países más pobres. En adición, la fracción del ingreso de un país que va a manos del estrato medio se reduce a medida que aumenta la desigualdad. Para el nivel de desigualdad de República Dominicana, las estimaciones de Solimano sugieren que el estrato medio debería representar cerca de 50 por ciento de la población.

En un abordaje distinto, pero relacionado, Easterly, 2000, define la clase media como el grupo de individuos entre los percentiles 20 y 80 de la distribución de consumo, mientras Birdsall, Graham y Pettinato, 2000, la definen como el grupo de individuos entre 75 por ciento y 125 por ciento de la mediana del ingreso per cápita del mundo. Fajardo y Lora, 2010 y 2010a, presenta una reseña de otras formas de medición del estrato medio.

3

La relevancia del estrato medio en la dinámica de desarrollo

3.1 Desigualdad en la distribución del ingreso y crecimiento económico

El interés en el estrato de ingresos medios presume que la existencia y la magnitud de dicho estrato se relacionan de forma significativa con la dinámica económica y social de los países. Tal presunción se deriva de investigaciones que, por un lado, establecen una asociación entre la amplitud del estrato de ingresos medios y la distribución del ingreso; y, por otro lado, entre la distribución del ingreso y la capacidad de crecimiento del país en consideración. En el primer aspecto, OECD, 2010, establece que “un estrato medio abundante simboliza un menor grado de desigualdad,” y esa misma idea está implícita en la amplia literatura que se revisa en Bénabou, 1996 y 2005.

La asociación entre la amplitud del estrato de ingresos medios y el nivel de desigualdad no es precisa, pues es posible encontrar países donde tales variables se han movido en sentido contrario¹⁵. En términos prácticos, sin embargo, parece razonable pensar que, por lo general, una baja proporción de personas con ingresos medios indica una cierta polaridad, “con la mayor parte de la población seguramente en el extremo de los desfavorecidos” (OECD, 2010). En lo que sigue, por tanto, consideraremos la desigualdad del ingreso como una medida (aunque imperfecta) de la importancia del estrato medio, y pasaremos entonces a explorar los vínculos entre la desigualdad y el crecimiento económico como una aproximación (aunque imperfecta) a la relación entre la fortaleza de la clase media y el crecimiento.

Ya a mediados del siglo XX Simon Kuznets, 1955, encontró evidencias de que, en la experiencia de varios países, la desigualdad y el nivel de ingreso mostraban una relación en forma de U invertida. Concretamente, el nivel de desigualdad tendía a ser bajo cuando los países se encontraban en bajos niveles de ingresos; tendía a ser alto cuando los países se encontraban en niveles de ingresos medianos; y volvía a ser bajo cuando los países alcanzaban niveles de ingreso aún más altos. Una posible interpretación de la observación de Kuznets es que, si se parte de un estado de pobreza generalizado, una cierta concentración del ingreso es indispensable para que un segmento poblacional pueda generar ahorro y financiar inversiones.

¹⁵ Como indicado por Birdsall, 2007, el estrato de ingresos medios de China ha estado creciendo mientras la desigualdad ha crecido. En Brasil y la India, por el contrario, la desigualdad ha decrecido junto a la expansión del estrato de ingresos medios.

De hecho, esa idea fue planteada también por Nicholas Kaldor, 1956, Keynes, 1936 y Lewis, 1954, quienes plantearon, con distintos matices, la idea de que la tasa de ahorro tiene una asociación con la distribución del ingreso. No obstante, es interesante observar que el propio Kuznets se mostró cauto en cuanto a propugnar por estrategias de crecimiento basadas en concentración del ingreso, dadas las implicaciones políticas de las mismas:

“Si para muchos grupos en la sociedad, el aumento (en el ingreso) es neutralizado, aún sea parcialmente, por una disminución en su participación en el ingreso total; y si, en consecuencia, el aumento general del ingreso va acompañado de la ampliación de la desigualdad, las presiones y los conflictos resultantes pueden requerir ajustes drásticos en la organización política y social (...). Es peligroso argumentar que, sólo porque hayan sido buenos en el pasado, la acción irrestricta del mercado, la ausencia de impuestos progresivos y otras condiciones similares sigan siendo indispensables para los países que actualmente se encuentran en el subdesarrollo” (Kuznets, 1955)¹⁶.

El hallazgo de Kuznets resultó un aporte seminal, pero se basaba en un conjunto de datos muy limitado. En palabras del propio autor:

“(Este) artículo es tal vez 5 por ciento de información empírica y 95 por ciento de conjeturas, algunas de ellas probablemente contaminadas por mis deseos. La excusa para construir una estructura tan elaborada sobre bases tan frágiles es el genuino interés en el tema. Otra excusa no menos genuina es que el tema es vital para una gran parte del análisis y pensamiento económico, que nuestro conocimiento sobre el mismo es inadecuado, y que un visión de conjunto podría ayudar a canalizar nuestros esfuerzos e interés en direcciones intelectualmente fructíferas (...)” (Kuznets, 1955)¹⁷.

La intuición de Kuznets fue un caldo de cultivo para una gran cantidad de estudios posteriores que dedicaron esfuerzos a profundizar en la relación empírica entre crecimiento y la desigualdad de la distribución del ingreso. Una temprana contribución provino de Kravis, 1960 y Lydal, 1968, quienes observaron que los países de alto ingreso tendían a ser relativamente más igualitarios que los países pobres. Más recientemente, esa observación fue complementada por análisis de regresiones (inspiradas en Barro, 1991, Barro 1989, y Kormendi, R. C. y P. G. McGuire, 1985), en las que, aún tras controlar por otros factores, se encuentra una relación negativa entre la desigualdad del ingreso y las tasas de crecimiento económico. En la actualidad existe ya un amplio consenso en el sentido de que altos niveles de desigualdad son perjudiciales para el crecimiento. Esa conclusión hace necesario escudriñar los canales o mecanismos a través de los cuales se genera la relación postulada.

Una idea sugestiva es que la conexión negativa entre desigualdad y crecimiento se produce a través de factores políticos. En ese orden de ideas, Alesina et al, 1992, desarrollaron el argumento de que altos niveles de desigualdad aumentan la inestabilidad política, y que esto, a su

¹⁶ Traducción del autor a partir del artículo original.

¹⁷ Traducción del autor a partir del artículo original.

vez, aumenta la incertidumbre, reduce el incentivo a invertir y, en última instancia, reduce las tasas de crecimiento. Esos autores someten la hipótesis a prueba mediante la estimación de un modelo empírico en que la inestabilidad política se mide a través del número de cambios de gobierno en un determinado período. Los resultados del modelo para una muestra de 113 países, entre 1950 y 1982, ratificaron la proposición de los autores, aun tras controlar estadísticamente la posibilidad de que la causalidad opere en sentido contrario -es decir, que un pobre desempeño económico tienda a provocar colapsos de las instituciones políticas y las caídas de los gobiernos, y no al revés.

Estos resultados fueron corroborados en Alesina y Perotti, 1995, quienes tomaron una muestra de 71 países para el período 1960-1985 y concluyeron que: i) la desigualdad afecta la estabilidad política; y ii) la inestabilidad política reduce la inversión. Un aspecto interesante de este segundo estudio es que la desigualdad fue explícitamente representada por una variable, MIDCLASS, que consistía en el porcentaje de ingreso total que era recibido por los hogares entre el tercer y el cuarto quintil de la población. Los resultados indicaron que “la estabilidad política es incentivada por la presencia de una clase media afluente... y la inestabilidad política tiene efectos adversos sobre la inversión y, por tanto, sobre el crecimiento”. En una extensión valiosa de este flujo de ideas, Alesina y Giulano, 2009, presentaron un modelo dirigido a entender los factores que inciden en las preferencias de los individuos por políticas estatales redistributivas. En tal sentido, los autores argumentan que, bajo supuestos razonables, la preferencia por igualdad en una sociedad determinada depende de la brecha entre el ingreso mediano y el ingreso medio o, más generalmente, cualquier medida de desigualdad en la distribución de la renta. En ese tenor, los datos recogidos en *World Value Survey* llevaron a la conclusión de que la preferencia por igualdad depende de factores tales como sexo, nivel de ingreso, ideología y condición laboral.

Un segundo canal de la conexión entre desigualdad y crecimiento tiene que ver con aspectos tributarios. La intuición básica (como descrita en Persson y Tabellini, 1994), es que el crecimiento depende de la acumulación de capital, que a su vez depende de la posibilidad de apropiarse del resultado del esfuerzo, que, por último, depende de las políticas tributarias y regulatorias. Esta idea tiene su origen moderno en los trabajos pioneros de Thomas Romer, 1975, Kevin Roberts, 1977, y Allan Meltzer y Scott Richard, 1981, quienes destacaron distintas formas en que los conflictos distributivos se manifiestan en tensiones tributarias. Una versión reciente fue dada por Alesina y Rodrik, 1994, quienes desarrollaron un modelo teórico en que la distribución de los factores de producción determina diferencias en la tasa de tributación adoptada por la sociedad, y esas diferencias influyen en la capacidad de la economía para acumular y crecer. Específicamente, los individuos que derivan renta del capital preferirían tasas de tributación que maximicen el crecimiento, mientras los demás individuos prefieren tasas impositivas altas que permita al gobierno implementar políticas redistributivas. Mientras menor sea el porcentaje de la población con acceso a capital, mayor será la probabilidad de que se adopten políticas tributarias redistributivas que conduzcan a un equilibrio con bajas tasas de ahorro, inversión y crecimiento¹⁸.

¹⁸ Otros artículos relevantes son Perotti, 1993, Saint Paul y Verdier, 1993, Murphy, Shleifer y Vishny, 1989. Este último documento desarrolla un canal no político a través del cual la distribución afecta al crecimiento, pero por la vía del tamaño de la demanda interna.

En un abordaje alternativo de la relación entre desigualdad y crecimiento, el modelo desarrollado por Galor y Zeira, 1992, coloca en escrutinio el papel del acceso diferenciado al mercado de crédito. Estos autores parten de dos supuestos: primero, la inversión en capital humano es indivisible, por lo que adquirir educación requiere un volumen considerable de recursos; y, segundo, el mercado crediticio es imperfecto, de modo que una parte de la población no tiene acceso al mismo. La dificultad de endeudarse hace que las inversiones en capital humano sólo puedan ser realizadas por aquellos que heredan riquezas, y esto afecta la distribución del producto generado en la economía y su tasa de crecimiento a lo largo del tiempo. También Bourguignon y Verdier, 2000, desarrollan un modelo alternativo en que se encuentra que la desigualdad de ingresos limita la inversión en activos productivos, y esto perjudica las posibilidades de crecimiento agregado. Otros canales de transmisión aparecen en muchos otros artículos teóricos y empíricos, en los cuales imperfecciones de mercado determinan que los pobres no puedan invertir, o que la desigualdad afecte a la estructura de demanda y los incentivos para realizar inversiones.

A pesar de su amplio predominio, la idea de una relación negativa entre desigualdad y crecimiento no goza de aceptación unánime. En el plano teórico, Bénabou, 1996, desarrolla un modelo en el que, al menos en el corto plazo y bajo ciertas condiciones restrictas, mayor desigualdad puede llevar a mayor crecimiento. Un resultado semejante aparece en el modelo de Galor y Tsiddon, 1997, al argumentar que la desigualdad podría viabilizar mayores tasas de progreso tecnológico. Con frecuencia, estos modelos predicen diversos equilibrios, y el predominio de un equilibrio u otro depende de las condiciones iniciales. En el plano empírico, Kristin Forbes, 2000, plantea que la mayoría de los estudios tienen problemas econométricos serios (tales como variables omitidas y errores de medidas, entre otros). Tras tomar en cuenta esos factores, Forbes concluye que, en el corto y mediano plazo, un incremento en el nivel de desigualdad podría tener una correlación positiva con el subsecuente crecimiento económico.

3.2 El estrato de ingresos medios como propulsor de desarrollo

El debate acerca del impacto de la desigualdad sobre el crecimiento continúa abierto, aunque la balanza se inclina claramente a favor de una relación negativa. Sin embargo, existen muchos otros canales mediante los cuales la existencia de una “clase media” vigorosa tiene un impacto crucial sobre la dinámica de desarrollo y modernización. Algunos de esos canales han sido explorados por sociólogos, de modo que no se prestan fácilmente a la moldura neoclásica que predomina en el análisis económico; asimismo, varias contribuciones se refieren a la “clase media” en un sentido amplio, por lo que no pueden interpretarse estrictamente en términos de distribución de ingresos. Por consiguiente, la discusión a continuación apela a los conceptos de “clase media” y “estratos de ingresos medios” según resulte más adecuado en función del alcance que se quiera dar a la expresión.

Una primera conexión sociológica entre clase media y crecimiento fue dada precisamente por la teoría de Weber, quien hizo énfasis en la relevancia, para el surgimiento del capitalismo, de una nueva ética basada en el ahorro y la perseverancia. En esa perspectiva, Weber atribuyó a la clase

media un espíritu de emprendimiento, en oposición a la vocación conservadora de la clase más aristocrática y opulenta, y relacionó tal espíritu con el tránsito de la sociedad europea del feudalismo a la sociedad capitalista. Muchos autores posteriores han puesto en duda el optimismo weberiano sobre el grado de emprendimiento de la clase media -ver referencia a Banerjee y Duflo, 2008, y Doepke y Zilibotti, 2005. Sin embargo, la explicación de los factores que causaron la revolución industrial que dio vida al sistema capitalista sigue siendo un punto de gran relevancia, por sus potenciales enseñanzas con respecto a la dinámica del crecimiento a partir de condiciones de bajo ingreso.

La primera pregunta concreta es: ¿cuáles factores pueden desencadenar un proceso de crecimiento a partir de una sociedad donde gran parte de la población se encuentre en niveles de subsistencia? Doepke et al, 2005, intentaron explicar las manifestaciones del “espíritu del capitalismo” (esto es, altas tasas de ahorro y alta propensión a invertir y tomar riesgos) a partir de la “formación endógena” de preferencias por el consumo. Con tal finalidad, formularon un modelo teórico para tomar cuenta del hecho de que, en el umbral del proceso de revolución industrial, las élites aristocráticas tenían una baja valoración del consumo futuro *vis a vis* el consumo presente (o, en el lenguaje técnico de los economistas, una tasa de descuento intertemporal muy alta), lo que limitaba su propensión a realizar inversiones de largo plazo. Siguiendo la lógica de Doepke et al., 2005, esto llevó a que el proceso de acumulación originaria estuviese a cargo de las capas artesanales medias, que eventualmente se convertirían en los nuevos capitalistas.

En la teoría desarrollada por Galor y Weil, 2000, el escape de las condiciones malthusianas de subsistencia se genera a partir de una ola de progreso tecnológico que permite una mayor tasa de retorno para la inversión en educación y, consecuentemente, incentiva una acumulación de capital humano que acelera aún más la productividad. Una visión distinta considera que el tránsito de la sociedad feudal al capitalismo no tuvo bases tecnológicas, sino institucionales -ver Douglas North y Robert P. Thomas, 1973, y Eric Hobsbawm, 1968, entre otros. En particular, North y Thomas argumentan de una forma sugestiva que muchas de las innovaciones tecnológicas a las que normalmente se atribuye la chispa de la revolución industrial ya habían aparecido en períodos anteriores, pero no se habían aprovechado debido a restricciones institucionales, tales como las características del sistema financiero de crédito.

Un abordaje institucional especialmente rico es ofrecido por los historiadores económicos Kenneth Sokolof y Stanley Engerman, al reflexionar sobre la experiencia colonial de los países americanos. Estos autores encuentran que el tipo de recursos naturales disponible en América Latina dio origen a un tipo de instituciones distintas a las que se formaron en Estados Unidos, y que ello explica en gran parte las divergentes trayectorias de crecimiento seguidas por ambas regiones. También Acemoglu y Zilibotti, 1997, proponen una teoría institucional del tránsito del “subdesarrollo” al “desarrollo” basada en la idea de instituciones, y destacan que el impacto del sistema financiero y la formación de capital humano puede ser capital.

¿Cuál es el papel de la clase media (o, más modestamente, del estrato de ingresos medios) en ese proceso? Easterly, 2001, introdujo el concepto de “consenso de clase media” para referirse a una situación en que la población de un país es relativamente homogénea, dada la existencia de una

amplia clase media y un bajo nivel de divisiones étnicas. Este autor plantea que la existencia de “una clase media nutrida y relativamente próspera está correlacionada con el crecimiento a largo plazo”. Asimismo, Easterly, 2002, presenta dos hipótesis: primero, que la dotación de recursos de un país influye en la existencia o no de una clase media amplia; y, segundo, que la fracción de la clase media en el ingreso y el porcentaje de población en clase media predicen el nivel de ingreso de los países y sus tasas de crecimiento.

De ese modo, Easterly apela a la clase media como el eslabón que une la dotación de recursos naturales y la dinámica de desarrollo de los países, en el espíritu planteado en los estudios históricos ya citados de Sokolof y Engerman. Sus resultados econométricos son, en gran parte, consistentes con las hipótesis planteadas. En ese mismo espíritu, Solimano, 2008, indica que cuando la clase media aumenta y se reduce la polarización, por lo general esto repercute en mayores niveles de educación y otros resultados favorables al proceso de desarrollo. Un aspecto especialmente interesante aparece en Josten, 2005, quien parte de la idea del capital social, definido como el conjunto de recursos socio-estructurales simbólicos, como valores, normas y obligaciones morales, que facilita la cooperación entre los individuos de una sociedad. Este capital tiene características de bien público (pues su consumo por parte de un individuo no limita su aprovechamiento por parte de otro), y requiere inversión de tiempo y esfuerzo, aunque de forma menos directa que en capital físico. Como es bien conocido, la función del capital social ha sido bien destacada en una variedad de textos -ver Coleman, 1988.

3.3 Las actitudes políticas de los estratos de ingreso medio

En gran medida, el interés de los analistas sociales en la “clase media” deriva de consideraciones políticas asociadas con el papel de ese conglomerado con respecto a la cosa pública. De hecho, Hoffman y Portes, 2003, plantean que pensar en términos de estratificación social es “definir las formas en que algunos grupos intentan conscientemente estabilizar el orden social en defensa de sus privilegios, mientras otros tratan de subvertir dicho orden para mejorar su condición”. Esto lleva a las siguientes preguntas: ¿Tiene la “clase media” (ya sea en sentido estricto o entendida como “estrato medio”) un comportamiento político propio? Si lo tiene, ¿cuál es el rasgo distintivo de tal comportamiento? Ya en la antigüedad, Aristóteles escribió un pasaje luminoso, en cual planteaba que:

“En todas las ciudades hay tres elementos propios: los muy ricos, los muy pobres y, tercero, los intermedios entre estos. Sin embargo, puesto que se reconoce que lo moderado es lo mejor, también en el caso de los bienes de la fortuna, la propiedad intermedia es la mejor de todas, ya que es la más fácil de someterse a la razón; y, en cambio, lo superfluo, lo súper fuerte, lo súper noble, lo súper rico, o lo contrario a esto, lo súper pobre, lo súper débil y lo muy despreciable, difícilmente seguirá a la razón, pues aquellos se vuelven soberbios y grandes criminales, y estos se vuelven malhechores y pequeños criminales. (...) La clase media es la que menos rehúye los cargos y la que menos los ambiciona, actitudes ambas fatales para las ciudades”.

De esas consideraciones, el filósofo deriva una agenda política clara:

“De ahí que la mayor felicidad consiste en que los ciudadanos posean una fortuna media y suficiente; puesto que donde unos tienen mucho en exceso y otros nada, o aparece una democracia radical o una oligarquía pura o una tiranía, motivada por ambos excesos. Donde la clase media es numerosa se originan con menos frecuencias revueltas y discordias entre los ciudadanos.”

Esas ideas se han repetido a lo largo del tiempo y, en la actualidad, una amplia corriente de opinión entre sociólogos e historiadores plantea que los segmentos de ingreso medio constituyen una “base política moderada pero progresista”.¹⁹ En el contexto de América Latina, una idea pionera en ese sentido viene de Johnson, 1958, quien planteó que en esta región habían surgido grupos de ingresos medios que constituían una base política para la implantación de políticas de desarrollo con orientación estatal, y que propugnarían por políticas públicas de educación pública y bienestar social. En suma, una visión ampliamente difundida a mediados del siglo pasado era que la clase media era parte de los actores sociales que habrían de liderar procesos sociales de democratización y modernización. Pero el optimismo sobre los grupos de ingresos medio no fue, ni es en la actualidad, compartido por todos.

Pike, 1963 y Hoselitz, 1962, entre otros, destacaron que, si bien al principio del siglo XX los estratos medios jugaron un papel “progresista” en la lucha contra las oligarquías, en varios países latinoamericanos acabaron aliándose más tarde con las élites y con las dictaduras militares.²⁰ Otros autores admiten que el estrato medio puede jugar un papel democrático en la medida en que sus intereses son generalmente “anti oligárquicos”, pero se comporta de otra forma cuando sienten que la movilización de los grupos bajos pone en peligro la estabilidad. En el mismo tenor, Echevarría et al, 1962, destacaron de forma temprana que las clases medias tenían falta de posiciones ideológicas definidas y perdurables, y Solari et al, 1976, las consideraron como “actores sociales de función variable”.

En esa última perspectiva es inevitable aludir a la opinión que predominaba en Marx y Engels, quienes consideraron que los grupos intermedios “son revolucionarios solamente cuando tienen ante sí la perspectiva de su tránsito inminente al proletariado, defendiendo así no sus intereses presentes, sino sus intereses futuros, cuando abandonan sus propios puntos de vista para adoptar los del proletariado”.²¹ Por otro lado, se ha reconocido que el estrato medio se distingue de las “clases populares” por poseer un proyecto de futuro que va más allá de la supervivencia y del consumo inmediato, y por la aspiración de prolongar su estatus y extenderlo a sus hijos (Paramio, 2010).

¹⁹ OCDE, 2010.

²⁰ Específicamente, Paramio 2010 destaca que los grupos medios jugaron un papel de apoyo a los regímenes de fuerza en países como Brasil, como alternativa al desorden político y social.

²¹ Citado en Franco y León, 2010.

3.4 Estratos medios, felicidad y cohesión social: ¿existe alguna relación?

La teoría neoclásica convencional considera que el bienestar depende esencialmente del nivel de ingreso/consumo. Sin embargo, una idea vieja en el pensamiento social establece que la felicidad depende no solo del ingreso absoluto, sino del ingreso relativo. Esto constituye la esencia tanto de la vieja teoría del consumo desarrollada por Duesenberry, 1949, como de modernas teorías de la felicidad (ver Layard, 2004 y Graham, 2007). En el terreno empírico, Erzo Luttmer, 2005, encuentra que el ingreso relativo influye en los niveles de felicidad y, en el desarrollo de una hipótesis tal vez arriesgada, Daly y Wilson, 2006, presentan evidencias de que cambios en el nivel relativo del ingreso de los hogares en una comunidad estadounidense están relacionados de forma estadísticamente significativa con las tasas de suicidio.

Para nuestros fines, el hallazgo más importante de este último estudio es que un aumento de la relación entre el ingreso del percentil 90 y el percentil 10 no se asocia con aumentos en tasas de suicidio; sin embargo, una variación en los ingresos de los percentiles 50/10 o en la relación de los percentiles 90/50 sí se relaciona. Esto significa que los individuos tienden a mirar a las personas con niveles de ingreso relativamente cercanos como referente de comparación. Estas evidencias refuerzan el papel clave de los estratos de ingresos medios como elementos de cohesión social, pues constituyen una referencia tanto para los más pobres como para los hogares opulentos. En ese mismo orden, distintos estudios han encontrado que los individuos que se consideran a sí mismos como de clase media tienden a reportar mayores niveles de felicidad, valoran más a los hijos y se sienten más seguros y complacidos que aquellos que objetivamente son de ingresos medios (OECD, 2010).

Sobre ese aspecto, es útil recordar la metáfora del túnel introducida por Albert Hirschman, 1973, para explicar las fluctuaciones en las preferencias sociales por la igualdad en la distribución del ingreso. La metáfora parte de la observación de que la envidia es “un sentimiento humano poderoso”, y que “ha sido testimoniado por antropólogos, sociólogos y economistas, de forma independiente, que si alguien avanza en ingreso o status mientras yo permanezco donde estoy, seguramente me sentiré peor que antes porque mi posición relativa ha caído.” En sus palabras:

“Supongamos que estoy conduciendo en un túnel de dos filas, ambas en la misma vía, y enfrente un gran congestionamiento. Ningún carro avanza, al menos hasta donde consigo ver (que no es muy lejos)... Después de un rato, los carros a mi lado comienzan a moverse. Es natural sentirme animado, dada la presunción de que el congestionamiento se ha resuelto y que mi fila comenzará a moverse en el futuro cercano. Aunque no esté avanzando de inmediato, me hará sentir mejor la expectativa de que lo haré pronto. Pero si la expectativa es incorrecta y sólo la fila a mi lado continúa avanzando, llegará un momento en que yo, junto a los demás en mi línea, nos sentiremos furiosos, sospecharemos de alguna forma de injusticia y acabaremos tratando de superarla por nuestros propios medios -cruzando ilegalmente la línea divisoria de las filas, por ejemplo” (Hirschman, 1973)²².

²² Traducción del autor a partir del artículo original.

El fulgurante análisis de Hirschman es una enorme cantera de intuiciones sobre la asociación entre la distribución del ingreso, la homogeneidad social y la dinámica política, aunque el autor deja a los historiadores la “tarea de verificación” de sus hipótesis. En particular, el autor plantea la conjetura de que sólo mientras permanezca un “efecto túnel”, “efecto esperanza” o como quiera llamarse a la expectativa de mejora colectiva, la sociedad estará dispuesta a aceptar un crecimiento desigual. La razón es que “en esas circunstancias específicas, el aumento de desigualdad no sólo sería políticamente aceptable, sino incluso deseable desde el punto de vista del bienestar social” (Hirschman, 1973). Es incluso posible -se afirma en el texto citado- que la percepción de los estadounidenses de “oportunidades para todos” explique en parte la tolerancia de esa población por un nivel de desigualdad considerablemente mayor que la desigualdad habitual en los demás países desarrollados.

En sociedades muy inequitativas, por el contrario, la mejora de las élites no necesariamente es interpretada por el grupo desfavorecido como la antesala de una mejora colectiva futura, puesto que probablemente sólo signifique un empeoramiento en su posición relativa. En tales circunstancias, el grado de paciencia de las masas de abajo tendería a ser bajo y, paradójicamente, un proceso de crecimiento repartido de forma desigual podría llegar a ser más subversivo que una situación de estancamiento generalizado. De ahí se deriva la proposición, tal vez pesimista, de que la vía capitalista de desarrollo podría no ser viable para sociedades social, económica o políticamente muy segmentadas.

4

Un punto de referencia: El estrato de ingresos medios en América Latina

El estudio pionero sobre la medición de la clase media en América Latina fue Gino Germani, 1962. Germani utilizó criterios ocupacionales como base de la estratificación social, al establecer un nexo entre el proceso de modernización vía sustitución de importaciones y el aumento de la población que trabajaba en el sector terciario de la economía. En su argumentación, la expansión del sector generador de servicios llevaba a un aumento de trabajadores ligados a la dirección de las empresas y a organismos burocráticos. La clase media era concebida, por tanto, como el resultado del proceso combinado de industrialización, urbanización y expansión del empleo público, entre otros factores.

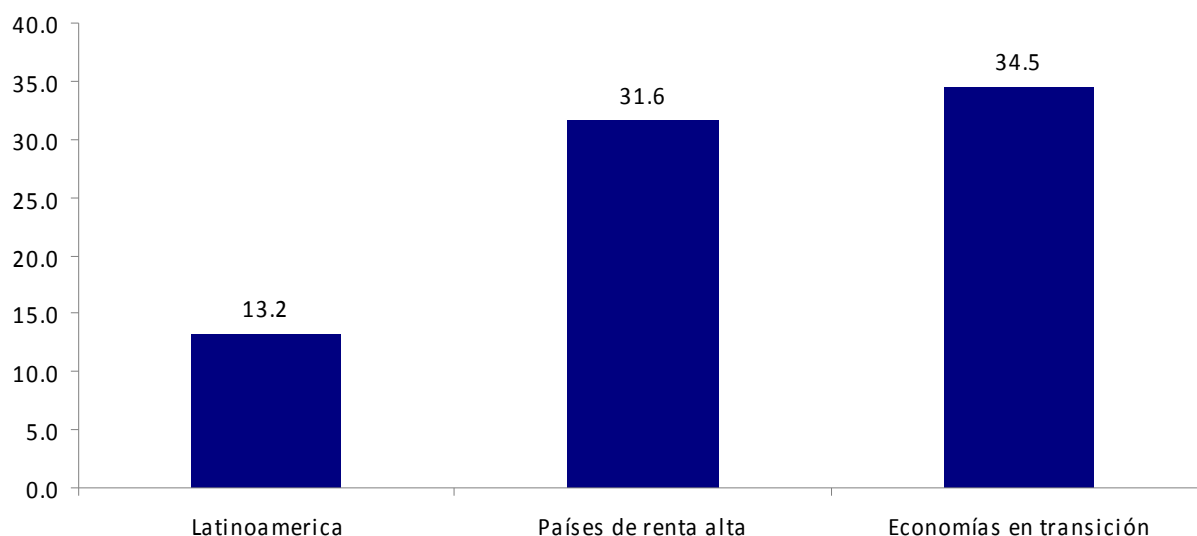
A lo largo de la década de los sesenta, diversos autores propusieron distintas formas de estratificación para países específicos de la región. Sin embargo, el interés en el tema se agotó en los años ochenta, cuando la atención se desplazó hacia el problema de la estabilización económica y la discusión del impacto de la crisis sobre la pobreza. El limitado esfuerzo de reflexión sobre los estratos medios continuó hasta la década actual, y los trabajos sobre el tema se redujeron a unas pocas contribuciones. Entre los trabajos relativamente recientes de mayor interés se encuentra el estudio ya citado de Hoffman y Portes, quienes se propusieron justamente analizar las implicaciones que tendría sobre la estructura social el tránsito desde la estrategia de sustitución de importaciones hacia una estrategia “neoliberal”.

En los últimos años, con la expansión de los estratos de ingresos medios derivada de la expansión sostenida de la economía en varios países sudamericanos, se observa un renovado interés en el tema de la clase media. Resultados especialmente interesantes se presentan en el trabajo ya citado de Franco y León, 2010. Los autores reportan que, si se parte de la definición basada en el ingreso total del hogar (que se clasifica como bajo, medio o alto) y la ocupación del jefe o jefa (que se clasifica en manual o no manual), se concluye que:

- Los sectores medios han crecido en América Latina durante la última década, con la excepción de Argentina y Colombia.
- El nivel de empleo público en los estratos medios no se ha reducido.
- La distinción entre trabajo manual y no manual ha perdido relevancia para explicar los niveles de ingresos de los individuos
- Los estratos medios son estructuralmente heterogéneos, y resulta difícil reducirlos a un rasgo común.
- La clase media baja o precaria (definida según el criterio de los autores citados) representaría entre 20 y 30 por ciento de la población dominicana.

Por su parte, al considerar como clase media a aquellos con ingresos entre 75 por ciento a 125 por ciento de la mediana de la distribución del ingreso, Birdsall et al, 2000, concluyeron que la clase media de América Latina representaba alrededor de 13.2 por ciento de los ingresos generados en la región. Como referencia, se observa que, a partir de la misma definición, la clase media absorbería alrededor de 32 por ciento del ingreso en las economías de altos ingresos, y 35 por ciento en los países europeos en transición del socialismo a la economía de mercado.

Gráfico 10. Participación del estrato de ingresos medios en el ingreso total de regiones seleccionadas, a mediados de la década actual

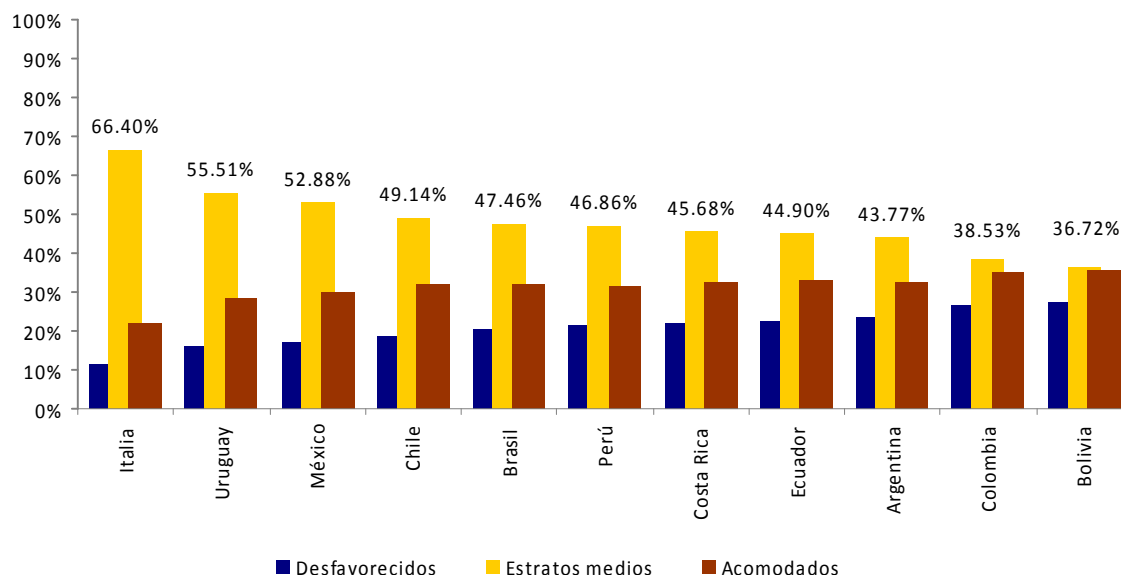


Fuente: Reproducido de Solimano, 2006. El estrato de ingresos medios se refiere a aquellos con ingreso per cápita entre 75 por ciento y 125 por ciento de la mediana del ingreso.

El aporte más reciente se encuentra en el estudio de OCDE, 2010, que presenta no sólo la magnitud, sino también el perfil de dicha población en términos demográficos, laborales y educativos, entre otros. Esa fuente constituye el referente más valioso para el análisis posterior del caso dominicano, por lo que procedemos ahora a un apretado resumen de sus hallazgos.

Perfil demográfico de los hogares. El estrato de ingresos medios va desde alrededor de 40 por ciento de la población en casos como Bolivia y Colombia, hasta alrededor de 50 por ciento en el caso de Uruguay. En la mayoría de los países, la participación de los hogares de ingresos medios es mayor en los hogares cuyos jefes tienen más de 65 años que en los hogares dirigidos por personas más jóvenes. Generalmente, los hogares del estrato de ingresos medios son encabezados por una pareja de adultos, aunque en menor proporción que entre los acomodados. El porcentaje de hogares casados es mayor a medida que se avanza en el nivel de ingreso, de modo que es mayor en el estrato de ingresos medios que en el estrato desfavorecido, y mayor en el estrato de acomodados que en el estrato medio. Contrario a la apreciación común, se encuentra que el porcentaje de personas de ingresos medios que trabajan en el Estado es relativamente bajo; de hecho, tal porcentaje es inferior al porcentaje que trabaja para el Estado entre los jefes de hogares acomodados.

Gráfico 11. Distribución de la población en países de América Latina según estratos de ingresos



Fuente: OCDE, 2010.

Mercado laboral y protección social. La informalidad es una característica común en los estratos de ingreso medio de todos los países considerados. En muchos de los países, la mayor parte del estrato medio es informal, y el estrato medio representa la mayor parte de los informales. Las tasas de informalidad y, por consiguiente, las tasas de cobertura previsional están asociadas positivamente con el nivel de ingreso. Para la población de ingresos medios, dichas tasas varían desde 10 por ciento, en Bolivia, hasta más de 50 por ciento, en Brasil, Chile, Costa Rica y Uruguay.

La mayor parte de los emprendedores de la región latinoamericana pertenece al estrato acomodado, y no al grupo de estratos medios como se suele pensar; es decir, la proporción de personas con negocios es menor en el estrato medio que en los acomodados. Esto se corresponde con los resultados de Banerjee y Duflo, según los cuales la “clase media no es la más orientada a la creación de emprendimientos de negocios y, cuando lo hace, se trata generalmente de iniciativas pequeñas y no muy rentables”. Sin embargo, es interesante destacar que el porcentaje de personas que considera que “con trabajo duro puede llegarse a ser rico” es mayor entre el estrato de ingresos medios que entre los desfavorecidos o los acomodados.

Educación y movilidad. Para casi todos los países de la región, los años de escolaridad dependen positivamente del nivel de ingreso, y para el estrato medio el promedio se encuentra alrededor de 8.3 años. Esto significa cerca de 3.7 años por debajo de la escolaridad promedio del grupo acomodado, y 2.2 años por encima del promedio de los desfavorecidos. Por tanto, el estrato medio tiene escolaridad más cercana a los desfavorecidos que a los acomodados. En

general, la movilidad entre grupos de ingresos es baja, debido a la presencia de una alta correlación educativa inter generacional. Concretamente, el nivel de correlación inter generacional de la educación es de más de 0.60 en la región como un todo, aunque hay diferencias por países.

Una implicación de ello es que, mientras las tasas de matriculación en nivel primario son relativamente semejantes para todos los quintiles de ingreso, la matriculación en educación terciaria varía significativamente según el ingreso del hogar. La probabilidad de sobrepasar la educación de los padres es alta para aquellos que vienen de padres con muy baja educación, pero se reduce cuando el padre tiene educación secundaria incompleta. Es interesante notar que: a) mientras mayor es el grado de asociación educativa inter generacional, más altos son los retornos de educación; b) el grado de correlación educativa se quiebra mientras mayor es el gasto público en educación como porcentaje del PIB.

Actitudes políticas y fiscalidad. El estrato medio parece ser el grupo latinoamericano con mayor identificación con actitudes políticas de centro. La clase media es también el grupo que muestra mayor apoyo al sistema democrático representativo. La mayor parte de los integrantes de dicho estrato se muestran de acuerdo con la idea de que es necesario cumplir con el pago de los impuestos, no consideran que la carga tributaria sea exagerada y, a la vez, comparten mayoritariamente la idea de que la evasión fiscal no se justifica. Sin embargo, al menos hasta donde los datos de encuestas permitan observar, no es válida la apreciación usual de que la clase media es quien carga sobre sus hombros la mayor parte de los impuestos.

TERCERA PARTE
EL ESTRATO DOMINICANO DE INGRESOS MEDIOS

5

El estrato dominicano de ingresos medios: ¿cuántos? ¿quiénes? ¿dónde?

La discusión hasta este punto ha provisto bases conceptuales y herramientas empíricas para el caso concreto del estrato de ingresos medios en República Dominicana, lo que constituye el objetivo del resto de este documento. Iniciaremos la exposición con una revisión de la forma en que la estratificación social aparece en la literatura social dominicana. Más tarde, se presentará la definición de estrato de ingresos medios que se usará en las estimaciones empíricas. Esto será seguido por la presentación de resultados relativos a la magnitud y evolución de dicho estrato a lo largo del período 2000-2010. Por último, la sección más extensa se dedicará a caracterizar al estrato de ingresos medios dominicano en función de varios criterios, tales como su perfil social y demográfico, nivel educativo, actividad laboral y composición de ingresos y gastos, entre otros aspectos.

5.1 La “clase media” en la literatura dominicana

La literatura dominicana sobre estratificación social no es abundante, pero diversos textos -casi todos de orientación marxista- han hecho aportes de interés. El antecedente más conspicuo es el estudio de Juan Bosch, 1970, sobre la composición social dominicana, en el cual se analiza la estratificación por clases desde los tiempos colombinos hasta la muerte del dictador Trujillo. Cassá, 1983, estudia la evolución de las luchas políticas desde fines del siglo XIX hasta mediados de los años ochenta, al través de un enfoque centrado en el concepto de clase social. En el análisis de Luis Gómez, 1984, se exploran las relaciones de producción a lo largo del siglo que nace en 1875 y muere en 1975. Un rasgo distintivo de este estudio es el énfasis en la presentación de evidencias cuantitativas para documentar la transformación de la estructura productiva.

Los estudios de algunos historiadores son especialmente sugestivos. Moya Pons, 1986 y 2008, está lleno de referencias valiosas, aunque generalmente informales y anecdóticas, sobre la evolución social del país y sobre la formación paulatina de lo que podría considerarse como una clase media dominicana. Franklin Franco, 1999, no se refiere explícitamente a los grupos medios, pero aporta también muchos elementos que permiten apreciar la orientación de esos grupos en distintos períodos históricos. Desde la perspectiva de las ciencias políticas, Amaury Justo Duarte, 1979, estudia las clases sociales dominicanas durante el período crítico entre la revolución de 1965 y 1975. El énfasis de su contribución está en las manifestaciones políticas, que el autor interpreta como manifestaciones de “lucha de clases,” más que en los factores económicos propiamente dichos.

Los distintos autores coinciden en que la mayor parte de la vida colonial estuvo dominada por la producción hatera, y que sólo en las últimas décadas de la colonia fue germinando lo que podría considerarse como una clase media (en la terminología de algunos autores, una “pequeña burguesía”) que acabaría rivalizando con aquella en cuanto a preeminencia económica y social.²³ Bosch hace indicación precisa de que, a partir de la década de 1820, se formó una “pequeña burguesía” de comerciantes, profesionales y dueños de cortes de madera, que se sumó a un creciente grupo de comerciantes de distintos productos primarios. ¿De dónde surgió tal grupo? Moya Pons destaca especialmente la expansión de un eje exportador de los productos primarios en la región Norte: el café comenzó a sembrarse comercialmente en 1820; la caoba eran ya un bien de exportación de relativa importancia para ese entonces, y el cultivo del cacao se expandió notablemente desde los años cercanos a la Independencia. Según Bosch, también el reparto de tierras que hizo el gobierno invasor de Boyer catalizó la creación de un campesinado libre, pequeño propietario, del cual surgió una expansión comercial y la pequeña burguesía parcialmente urbana.

En general, Bosch parece tener una visión benevolente de esa “pequeña burguesía”, a la que ve como la expresión más cercana a un esquema capitalista de producción, en un país que “no se había desarrollado normalmente” y en donde “no había ni burgueses ni proletarios”. En tal contexto, ese autor atribuye al grupo medio la intención de organizar un Estado burgués liberal, aunque tal intención no estaba exenta de contradicciones internas.²⁴ La expansión de los medios de comunicación desde fines del siglo XIX, por ejemplo, era un reflejo de las necesidades económicas de la capa media.²⁵ Y, al parecer, el dinamismo de los comerciantes no disminuyó con el desarrollo de la industria azucarera, y es razonable pensar que, a pesar del carácter de enclave de esa nueva industria, sus salarios generaban demandas que ampliaban el mercado interno de otros bienes. En la reseña de Hoetnik, 1972, al referirse a los grupos sociales a principios del siglo XX, se hace referencia a una clase alta, una clase baja y, por último, una clase media en la que el autor incluía a colonos y personal técnico de los ingenios, nuevos grupos de comerciantes, electricistas, etc.

No obstante, todavía en 1920 la población urbana del país no superaba 20 por ciento, y sólo unas 203,000 personas tenían “oficios o profesiones” identificadas. Las posiciones gerenciales del sector cañero eran ocupadas por extranjeros y la masa obrera era escasa -ver Luis Gómez, 1979, cuadro 17. La mayor parte de las industrias eran talleres artesanales y Bosch habla de los ingenios como “islas capitalistas”. Moya Pons, 1986, afirma que en 1930 “los sectores medios seguían constituidos por artesanos y trabajadores calificados organizados en diferentes instituciones gremiales y de ayuda mutua, pues todavía el escaso desarrollo industrial no había

²³ Moya Pons, 2008, afirma que “el hato dominó el país por cuatro siglos”.

²⁴ Según Bosch, el ideal político del partido azul, como representante de la pequeña burguesía, era convertir al país en un estado burgués. Sin embargo, la política de creación de latifundios aplicada por Lilís acabó obstaculizando “el paso a la burguesía”.

²⁵ En la década de 1880, se inauguró el ferrocarril Sánchez-La Vega, y antes de finalizado el siglo XIX se había instalado otra línea entre Santiago y Puerto Plata (Gómez, 1979). La línea La Vega-Salcedo fue inaugurada en 1905 (Gómez, 1984; Moya Pons, 2008).

generado una masa de trabajadores suficientemente numerosa, según diversas ramas de actividad, como para hacer posible el desarrollo de sindicatos y organizaciones obreras”. En suma, entre el campesino pobre y la pequeña élite, el estrato de ingresos medios era realmente pequeño pues, en la expresión de Justo Duarte, “las clases medias urbanas apenas comenzaban a multiplicarse”.

Sólo a partir de 1929 comenzaron a darse condiciones para el desarrollo simultáneo de procesos de urbanización, expansión de servicios públicos e industrialización con los cuales pudo expandirse el estrato de ingresos medios con características modernas. En 1933 fue promulgada la Ley de Fomento Industrial y leyes de fomento de la agricultura (Franco, 1999). Con el cese de importaciones en el contexto de la Gran Depresión, se reorganizaron las industrias sustitutivas. Según datos en Franco, 1999, en 1937 había 2,011 establecimientos industriales, pero en 1946 se había pasado a 3,002. La mayoría de esos establecimientos eran pequeños centros artesanales, y Moya Pons, 2008, afirma que sólo unos 119 establecimientos manufactureros eran dignos de nota.

Sin embargo, se ha estimado también que en ese momento habría unos 15,415 negocios, de los cuales cerca de 13,500 eran comercios (Bosch, 1970). Para los años de 1950 en adelante, Bosch afirma que “el programa de obras públicas determinó una revalorización de miles y miles de propiedades urbanas y rurales, y con ello se produjo el ascenso de nivel económico de los propietarios y su consiguiente ascenso social.” Además, “la burocracia estatal creció en forma relativa y disfrutó de sueldos que nadie hubiera soñado en 1940”. Según Báez Evertsz, 1979, el número de establecimientos industriales casi se triplicó con respecto a los primeros años de la década del 40, mientras que las ventas totales se octuplicaron.

En los años cercanos a la caída de la dictadura, lo que podría considerarse como un estrato medio constituía “una de las clases más numerosas de la sociedad” y “se había colocado como el sector social más dinámico políticamente hablando” (Justo Duarte, 1979). En la concepción de Justo Duarte, el estrato estaba formado por pequeños campesinos, pequeños comerciantes, artesanos, profesionales, pequeños funcionarios públicos, maestros y estudiantes. Ya para ese momento, por tanto, lo que podría ser considerado como un estrato medio había dejado de ser un segmento pequeño, aunque articulado, para pasar a ser un segmento grande y heterogéneo. Es especialmente relevante la referencia de Cassá, 1983, a un “abultamiento” de las capas medias (esto es, especialistas, profesionales, empleados del Estado y de empresas privadas, pequeños y medianos comerciantes, artesanos y profesiones diversas de bajo nivel educativo) dentro del espectro de clases desde el “proletariado urbano” hasta la “burguesía industrial”. Cassá atribuye la expansión de las capas medias a una insuficiencia y deformación del desarrollo capitalista dominicano.

Tal vez el abordaje más profundo de la clase media en los últimos treinta años ha sido realizado por Lozano, 2002, quien dedica un capítulo a escudriñar la conducta colectiva de tres agrupamientos sociales: las “clases medias”, los “grupos populares”, el “empresariado” y la “derecha política”. El análisis de las clases medias está motivado, según palabras del autor, por el hecho de que esa agrupación “ha constituido y constituye un dinámico agente de cambio, fundamental para comprender las principales transformaciones sociales del país”. En la

apreciación de Lozano, de hecho, la historia dominicana contemporánea es la historia de las clases medias (formado por maestros, burócratas al servicio del Estado y profesionales que vendían sus servicios al Estado). Partiendo de esa premisa, el autor analiza de forma vívida el tránsito de una organización social en la que un grupo medio dependía esencialmente del Estado como fuente de poder y bienestar, hacia una organización en que tales elementos derivan de relaciones con el mercado. En sus palabras:

“Durante más de cincuenta años fue el Estado el campo de relaciones a partir del cual se definía el lugar ocupado por la clase media en la vida económica y social y en la estructura política. En ese contexto, no es exagerado afirmar que la clase media se constituía en un grupo subsidiario de las relaciones estatales. (...) En ese sentido, la crisis de los ochenta, el empequeñecimiento del Estado como agente benefactor y el peso cada vez mayor de la economía de mercado, han empobrecido a importantes sectores de las clases medias, los más vulnerables a la crisis del Estado y los que tienen menor capacidad de competencia en el mercado” (Lozano, 2002).

Tomando esta referencia como motivación, algunas formas de relación entre el estrato de ingresos medios y el Estado, en su condición de empleador, será objeto de cierta atención en un apartado posterior.

5.2 Una definición de “estrato medio” para el caso dominicano

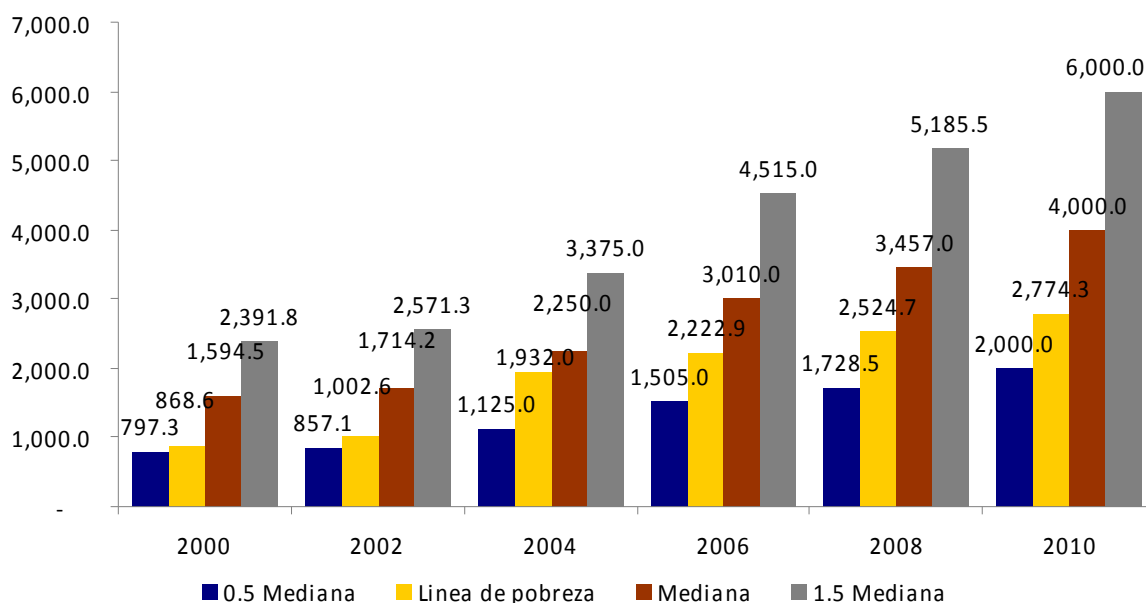
En este punto, resulta indispensable adoptar una definición operativa del estrato dominicano de ingresos medios. La literatura precedente sugiere al menos dos opciones: a) una definición multidimensional, a partir de la combinación de distintos criterios, tales como la categoría o el grupo ocupacional, grado de formalidad laboral, nivel educativo y nivel de ingreso; y b) una definición basada estrictamente en el nivel de ingreso familiar per cápita de los individuos. En principio, la primera opción aparenta ser más rica -pues capturaría la complejidad que el concepto de “clase media” ha tenido a lo largo del pensamiento sociológico-, pero este documento adoptará la segunda definición. En otras palabras, este capítulo representa un estudio sobre el “estrato de ingresos medios propiamente dicho”, más que de la “clase media” en el sentido sociológico usual.

La limitación al estrato de ingresos medios presenta varias ventajas. La primera ventaja es precisamente su simplicidad y su carácter minimalista, que evita enfrentar la tarea, interesante pero tal vez estéril, de determinar un conjunto más amplio de criterios de definición. En segundo lugar, el uso del ingreso como criterio esencial nos lleva a resultados que, en gran medida, podrían ser comparables con los más recientes estudios realizados en otros países de América Latina. La tercera ventaja es que, a pesar de sus límites aparentemente estrechos, la definición basada en el ingreso permite aislar con nitidez una noción claramente entendida: a saber, el grupo de población “que no es pobre, pero tampoco es rico”. En todo caso, sólo cuando hayamos visto los hallazgos que se derivan del criterio adoptado, estaremos en condiciones de saber si tal criterio ha sido útil o no.

La dificultad esencial de la definición basada en el nivel de ingresos es identificar los valores de corte que limitan al estrato medio y lo separan, por un lado, del estrato bajo y, por otro, del estrato alto. Como ya vimos, OECD, 2010, define el estrato medio como aquellos hogares con ingreso familiar per cápita entre 50 por ciento y 150 por ciento de la mediana de ingresos. En el caso dominicano, la figura a continuación muestra que el 50 por ciento de la mediana define un ingreso que se encuentra usualmente por debajo de la línea de pobreza, de modo que tomar el 50 por ciento de la mediana como la cota inferior del estrato de ingresos medios incluiría en ese grupo a un alto porcentaje de hogares pobres; en algunos años, de hecho, ese criterio consideraría como parte del estrato medio a hogares en condición cercana a la indigencia.

Por otro lado, el uso de 150 por ciento de la mediana como cota superior del estrato de ingresos medios generaría un porcentaje de “acomodados” superior al porcentaje que se encuentra en países de mayor ingreso (tales como Chile, Brasil y Argentina). En adición, dado que la relación entre la media y la mediana de la distribución del ingreso generalmente se sitúa entre 1.63 y 1.82, tomar 1.5 medianas como el límite superior del estrato medio significaría que dicho estrato estaría enteramente formado por hogares que ni siquiera tendrían el nivel de ingreso medio del país. Ninguna de estas situaciones se correspondería con la intuición común sobre lo que constituye una persona de ingresos medios en el contexto dominicano.

Gráfico 12. Niveles nominales de estadísticos de ingreso seleccionado en RD\$ corrientes, 2000-2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

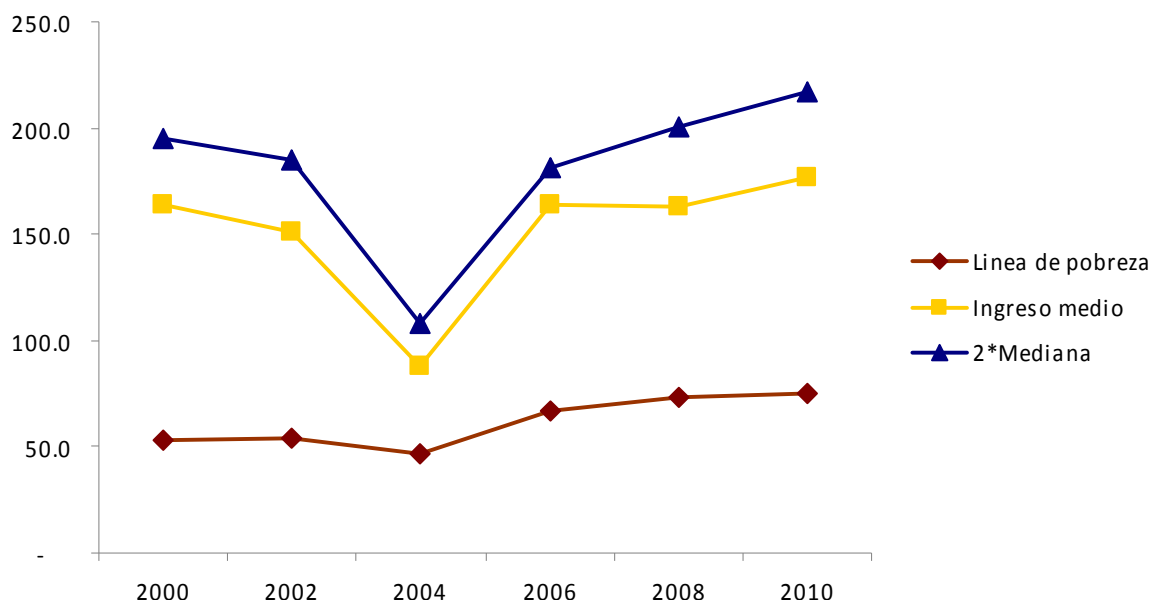
Por todas esas consideraciones, nuestra definición de estrato medio se apartará ligeramente de las cotas usadas en el estudio de la OCDE. En primer lugar, estableceremos la *línea de pobreza* como el límite inferior del estrato, de modo que éste comience justamente en el punto en que se

abandona la condición de “pobre”; como límite superior del estrato medio, en segundo lugar, estableceremos un nivel de ingresos equivalente a *dos* veces la mediana de la distribución del ingreso. Esto lleva a la siguiente definición.

El “estrato dominicano de ingresos medios” está formado por los hogares con ingresos familiares per cápita comprendidos entre la línea de pobreza establecida por los organismos oficiales (LP) y dos (2) veces la mediana de la distribución del ingreso de todos los hogares. Los hogares con ingresos por debajo de la línea de pobreza, serán considerados “pobres o desfavorecidos”; aquellos con ingresos por encima de 2 veces la mediana, se considerarán como “acomodados”.

Por conveniencia expositiva, ocasionalmente nos referiremos a este criterio de estratificación como “el criterio LP/2”, en alusión a los límites que establece para el estrato medio. La figura a continuación presenta los límites del estrato de ingresos medios para cada año del período 2000-2010, así como el ingreso medio familiar per cápita del país, medidos en dólares por mes. El aspecto más destacable es la singular reducción de la media y la mediana del ingreso alrededor de 2004. Dado que la línea de pobreza (esto es, el valor del ingreso mínimo para superar la pobreza) se mantuvo invariable, esto sugiere que en dicho año se debe haber producido un tránsito significativo de hogares desde el estrato medio hasta el estrato pobre o desfavorecido. Es útil indicar que ese resultado se preserva, en términos cualitativos, si se aplican otros criterios relativamente razonables para definir los límites inferior y superior del estrato medio.

Gráfico 13. Evolución del ingreso familiar per cápita promedio y de los límites del estrato de ingresos medios, 2000-2010 (US\$/mes)



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

La figura anterior también revela una implicación dramática del criterio LP/2 adoptado para definir el estrato de ingresos medios, que podría resumirse al siguiente silogismo: i) el estrato de ingresos medios es aquel cuyos ingresos se encuentran alrededor de la mediada de la distribución de los ingresos familiares per cápita del país; ii) el valor promedio y la mediana de los ingresos familiares per cápita del país son sumamente reducidos; iii) por tanto, los ingresos del estrato de ingresos medios serán ingresos muy reducidos. Concretamente, la figura muestra que un hogar con un ingreso familiar per cápita de apenas 100 dólares mensuales sería considerado como un hogar de ingresos medios, dado que su ingreso familiar per cápita, aunque reducido, sobrepasa la línea de pobreza; igualmente, un hogar con ingreso familiar per cápita de apenas 250 dólares mensuales sería considerado como un hogar acomodado. En palabras simples: en un país de muy bajos ingresos, aquellos que están en el medio de la distribución tendrán también ingresos muy bajos.

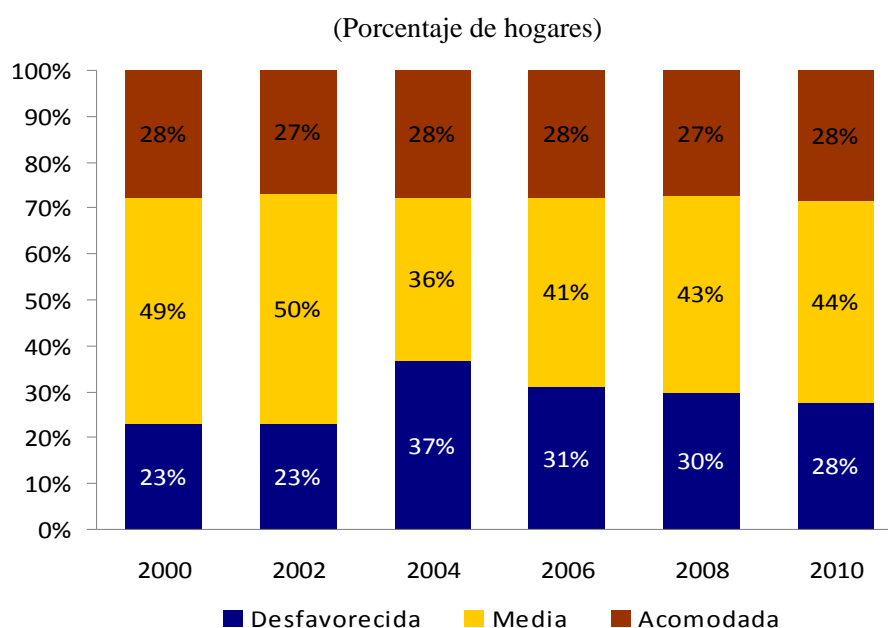
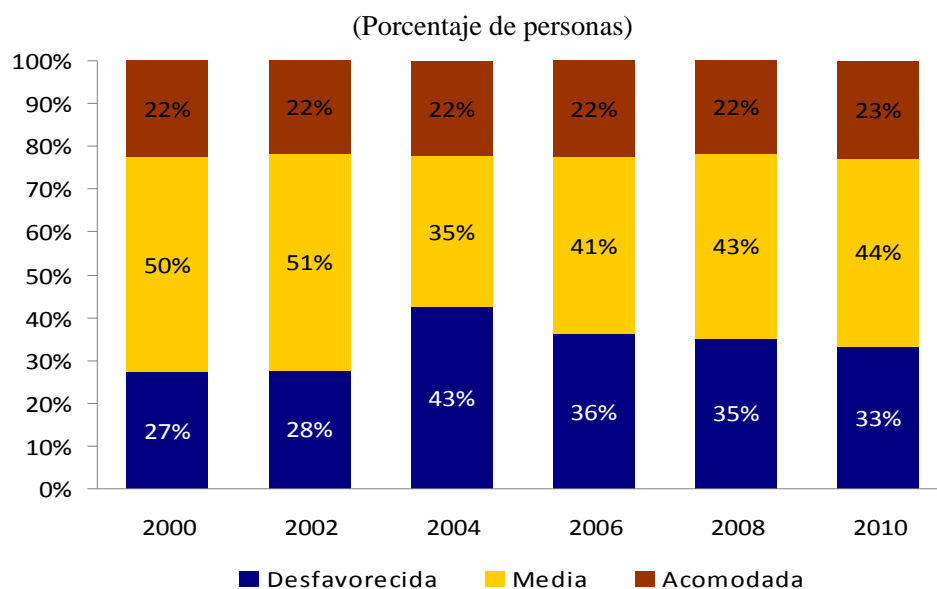
Seguramente, esos hechos resultan impactantes, porque se apartan de la noción intuitiva y usual que visualiza a la clase media como un grupo formado por profesionales y técnicos urbanos de altos niveles de ingresos y estándares de vida holgados. La realidad es que los ingresos de ese grupo se encuentran muy por encima de lo que es el ingreso mediano del país y que, por consiguiente, sus integrantes no pueden ser considerados como parte del estrato de ingresos medios si se adopta el criterio de que tal estrato está formado por hogares con ingresos cercanos a los niveles medianos. El estudio del estrato poblacional al cual hemos hecho alusión es, en sí mismo, un tema interesante que deberá ser abordado en otros estudios, pero tales estudios no constituirían un análisis del “estrato dominicano de ingresos medios,” sino más bien del “estrato dominicano de altos ingresos”. Por supuesto, tal grupo podría ser considerado como “clase media” en el sentido sociológico discutido en capítulos previos, pero no en el sentido estricto que se ha adoptado en este apartado.

5.3 Evolución del estrato dominicano de ingresos medios

En la actualidad, alrededor de 44 por ciento de la población dominicana se encuentra en el estrato de ingresos medios. Ese porcentaje resulta cercano al promedio encontrado por OCDE, 2010, para un conjunto de países de América Latina.²⁶ La magnitud del estrato dominicano de ingresos medios ha fluctuado en el último decenio: en 2000 representaba cerca de 50 por ciento de la población; en 2004 se redujo a 35 por ciento, en un contexto de recesión, y comenzó a recuperarse a partir de entonces. Esta trayectoria ilustra dramáticamente el hecho de que las crisis económicas reducen el estrato de ingresos medios y aumentan la magnitud del estrato desfavorecido, pero dejan relativamente inalterada la participación del estrato acomodado. La explicación subyacente es que una gran parte de los hogares del estrato medio se encuentra en situación de fragilidad, relativamente cerca del borde de la pobreza, mientras que la brecha entre el estrato acomodado y la clase media es relativamente amplia. En ese sentido, la evolución de la estructura económica dominicana muestra un rasgo similar a lo observado en México y Costa Rica –ver OCDE, 2010, pp. 75-76.

²⁶ Esta sección hará referencias frecuentes a los resultados de OCDE, 2010. Se recuerda, sin embargo, que ese estudio parte de una definición ligeramente distinta a la adoptada en este estudio.

Gráfico 14. Evolución de la composición de la población según estrato de ingresos, 2000-2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

En términos absolutos, el estrato dominicano de ingresos medios inició la década con un total de 4.1 millones de personas, pero se contrajo en alrededor de un millón de personas en 2004, cuando se redujo a 3.08 millones y se recuperó a partir de entonces hasta alcanzar 4.2 en 2010. Equivalentemente, el número de hogares del estrato de ingresos medios cayó de de 1.01 millones

en 2000 a 821,000 hogares en 2004, y ascendió nuevamente a 1.2 millones en 2010. Por tanto, sólo en 2010 la magnitud del estrato alcanzó los valores que había tenido en el año 2000, ya sea medido en función del número de hogares o de personas.

**Tabla 14. Evolución del tamaño de los distintos estratos de ingresos, 2000-2010
(Cantidad de personas)**

| | 2000 | 2002 | 2004 | 2006 | 2008 | 2010 |
|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Desfavorecida | 2,221,777 | 2,335,759 | 3,741,893 | 3,330,436 | 3,333,847 | 3,237,187 |
| Media | 4,124,291 | 4,301,997 | 3,084,390 | 3,775,020 | 4,072,078 | 4,288,341 |
| Acomodada | 1,836,486 | 1,839,862 | 1,957,514 | 2,060,474 | 2,060,162 | 2,227,529 |
| Total | 8,182,554 | 8,477,618 | 8,783,797 | 9,165,930 | 9,466,087 | 9,753,057 |

(Cantidad de hogares)

| | 2000 | 2002 | 2004 | 2006 | 2008 | 2010 |
|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Desfavorecida | 471,912 | 502,220 | 849,133 | 769,070 | 781,792 | 747,650 |
| Media | 1,018,193 | 1,091,421 | 821,512 | 1,017,247 | 1,112,412 | 1,187,172 |
| Acomodada | 567,786 | 585,696 | 642,935 | 685,760 | 710,319 | 767,371 |
| Total | 2,057,891 | 2,179,337 | 2,313,580 | 2,472,077 | 2,604,523 | 2,702,193 |

Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

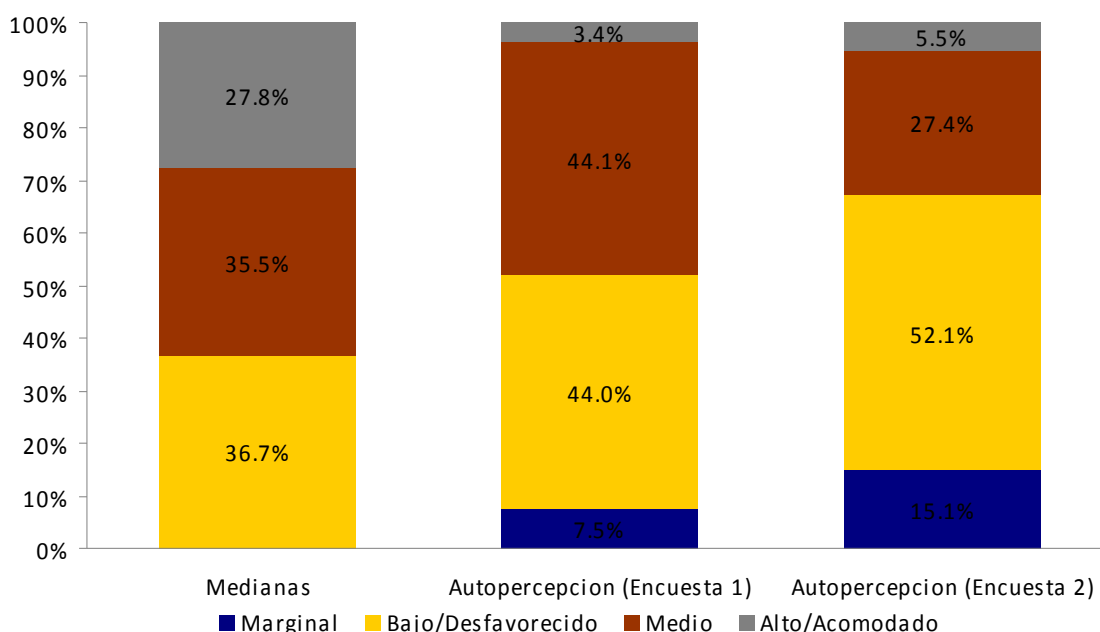
Una pregunta pertinente es si el estrato medio dominicano se auto percibe como tal. En muchos países es un hecho reconocido que las personas tienden a auto clasificarse como estratos medios en mayor medida que la proporción que corresponde al estrato a partir de criterios “objetivos”. De hecho, según datos de Fajardo y Lora, 2010, sólo alrededor de 40 por ciento de los latinoamericanos que se auto perciben como clase media son realmente de ingresos medios.²⁷ En el caso particular de Chile, el trabajo de Beatriz Silva Pinochet, 2005, señala una encuesta según la cual 47 por ciento de los chilenos se auto percibía como clase media, 33 por ciento en la clase media baja y 12 por ciento en la clase baja; sin embargo, la clasificación hecha por parte del encuestador ubicaría a los entrevistados en un 22 por ciento de clase media, 35 por ciento en la clase media baja y 37 por ciento en la clase baja/marginal.

En Estados Unidos, una encuesta realizada en 2005 y referida en Cashell, 2007, encontró que 67 por ciento de la población se auto percibía como clase media y sólo 7 por ciento como clase baja. Sin embargo, en ese momento, las mediciones de ese país indicaban que los pobres representaban alrededor de 12 por ciento de la población. Esto sugiere que muchos pobres estadounidenses se consideran a sí mismos como clase media, y perciben su condición de pobres como una situación temporal. Eisenhower, 2008, reseña varios estudios que llevan a la conclusión de que la clase media tiende a ser abultada en la percepción de los individuos. Todo esto justifica la conclusión de Fajardo y Lora, en el sentido de que “considerarse de clase media” no es lo mismo que “tener ingresos medios”.

²⁷ En ese estudio, se define como clase media a los individuos que consideran estar en las posiciones 4 o 5, en una escala de 1 a 10, en una encuesta internacional desarrollada por Gallup.

¿Es ese el caso en República Dominicana? La comparación de la composición de los dominicanos según, por un lado, la relación de sus ingresos familiares con la mediana, y, por otro lado, la auto-percepción de los individuos revela que la mayor parte de los acomodados tienden a clasificarse como estrato medio. En 2004, por ejemplo, el estrato de acomodados según el criterio del ingreso representaban alrededor de 28 por ciento de la población; pero dos encuestas realizadas por la Fundación Global Democracia y Desarrollo en ese mismo año muestran que el grupo de dominicanos que se auto clasificaba como estrato alto no pasaba de 6 por ciento. A partir de esa misma fuente, también resulta claro que una buena parte del grupo que según el criterio del ingreso sería considerado como estrato medio, podría en realidad considerarse a sí misma como "clase baja". Esto se refleja en el hecho de que, cuando se mide a partir de auto percepciones, el segmento de los desfavorecidos/pobres/bajos aparece como más grande de lo que sería objetivamente. Por consiguiente, el estrato medio, medido a través de auto-percepción, se nutre de acomodados que se auto perciben como estrato medio, a la vez que se reduce por individuos del estrato medio que tienden a auto definirse como pobres.

Gráfico 15. Distribución de los individuos según estratos de ingresos a partir de la mediana y según auto-percepción, 2004

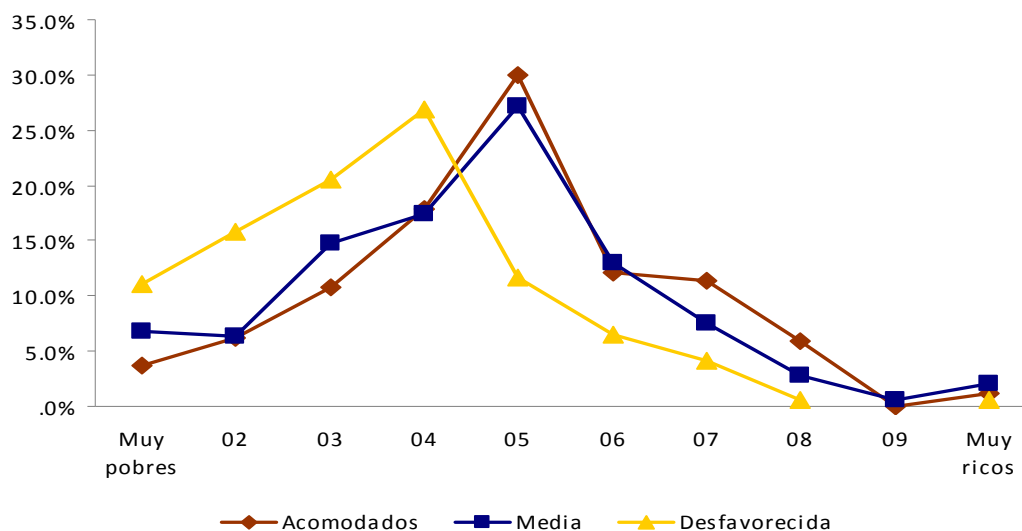


Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo (2004), la Encuesta de Actitudes hacia el Trabajo (2005) y la Encuesta de Ciudadanía y Democracia (2005). Las dos últimas fueron desarrolladas por la Fundación Global Democracia y Desarrollo.

Desde una perspectiva distinta, los datos de las encuestas realizadas por Latinobarómetro ratifican que, en el caso dominicano, una parte significativa de la población que objetivamente podría considerarse como de estrato medio se auto percibe como pobre. En este caso, los estratos han sido creados a partir de una variable que refleja la percepción del encuestador sobre las condiciones de vida de los hogares entrevistados, a partir de varios criterios de observación

previamente establecidos. En el caso de los hogares clasificados como de condiciones de vida medios, al menos 40 por ciento parece percibirse como muy pobre o como cercano a muy pobre.

Gráfico 16. ¿Cómo se percibe el individuo en una escala de 1 a 10 según estratos de ingresos, 2006



Fuente: Elaborado a partir de la base de datos de Latinobarómetro (2006).

Nota: 1 indica muy pobre y 10 muy rico. Para todos los datos que provienen de esta fuente, los estratos son definidos según la percepción del encuestador a partir de criterios predefinidos

En resumen, dadas las brechas entre el posicionamiento objetivo y el posicionamiento percibido, el estrato medio según auto-percepciones podría aparecer como significativamente mayor o menor que el porcentaje objetivo basado en el criterio LP/2. Pero es razonable conjeturar que los dominicanos tienden a auto-percibirse en un peldaño inferior al que probablemente les corresponde en términos objetivos de ingresos. Por supuesto, esto podría en realidad reflejar el hecho de que, para la mayoría de las personas, el sentirse como “clase media” responde a una variedad de criterios mucho más amplia que el simple nivel de ingreso o las condiciones materiales de vida. En palabras de Cashell, 2007, la clase media es relevante no sólo como realidad “objetiva”, sino como hecho “subjetivo”.

Por otro lado, como en otros países, la estratificación dominicana a partir de los niveles de ingresos muestra sólo una limitada relación con la estratificación que surgiría a partir de las categorías o grupos ocupacionales de los individuos. Como ilustración, la tabla a continuación presenta el cruce de la estratificación según ingresos con una estratificación alternativa basada en el siguiente criterio: a) se considera como acomodado al hogar cuyo jefe/a (o, si el jefe/a no se encuentra en la PEA, el principal proveedor) ocupa una posición gerencial en empresas grandes, o desarrolla un trabajo por cuenta propia de naturaleza intelectual; b) se considera como desfavorecido al hogar cuyo jefe/a (o, si el jefe/a no se encuentra en la PEA, el principal proveedor) desarrolla un trabajo manual de bajo nivel de calificación; c) se considera como

estrato medio a los hogares que no satisfacen los criterios previos; es decir, al resto de la población.

La tabla a continuación muestra la relación entre el criterio basado en la mediana del ingreso y el criterio que se acaba de exponer en el párrafo anterior. En lo que respecta al estrato medio, se observa que sólo 42.7 por ciento de las personas que califican en ese estrato según el criterio del ingreso se encuentran en el estrato medio según el criterio de la ocupación del jefe o jefa del hogar; alternativamente, sólo 43.8 por ciento de los que serían estrato medio según la ocupación del jefe/a del hogar serían estrato medio según el criterio del ingreso. Tal resultado sugiere que no existe un vínculo preciso entre la categoría o el grupo laboral de los individuos y sus niveles de ingresos.

Tabla 15. Relación entre la estratificación según la relación del ingreso con la mediana y la estratificación según categorías y grupos ocupacionales, 2010

| | | Estratos según ocupación del jefe/a del hogar | | | Total |
|--|---------------|---|-------|-----------|--------|
| | | Desfavorecida | Media | Acomodada | |
| Estratos según relación del ingreso con la mediana | Desfavorecida | 55.5% | 43.6% | 0.9% | 100.0% |
| | Media | 53.6% | 42.7% | 3.7% | 100.0% |
| | Acomodada | 31.7% | 49.2% | 19.1% | 100.0% |
| | Total | 49.2% | 44.5% | 6.3% | 100.0% |

| | | Estratos según ocupación del jefe/a del hogar | | | Total |
|--|---------------|---|--------|-----------|--------|
| | | Desfavorecida | Media | Acomodada | |
| Estratos según relación del ingreso con la mediana | Desfavorecida | 35.8% | 31.1% | 4.7% | 31.7% |
| | Media | 49.6% | 43.8% | 26.7% | 45.6% |
| | Acomodada | 14.6% | 25.1% | 68.6% | 22.7% |
| | total | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |

Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

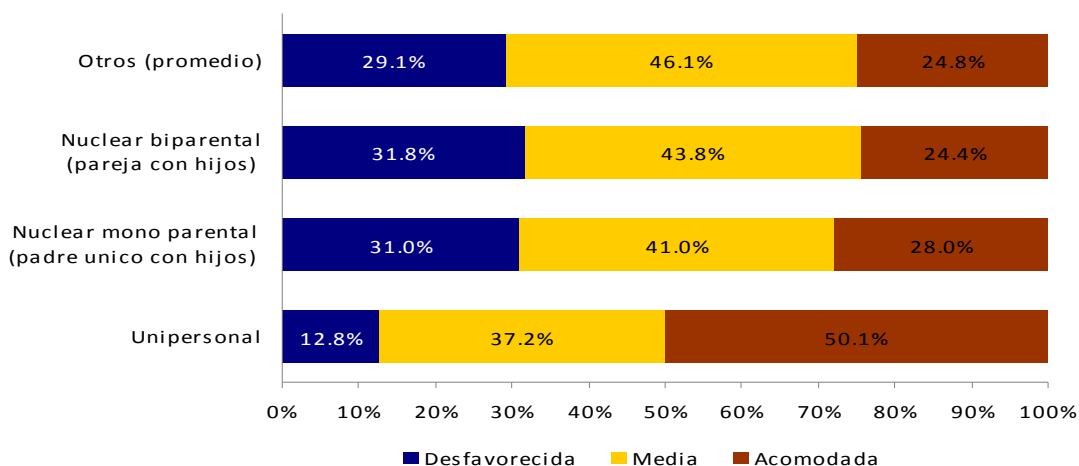
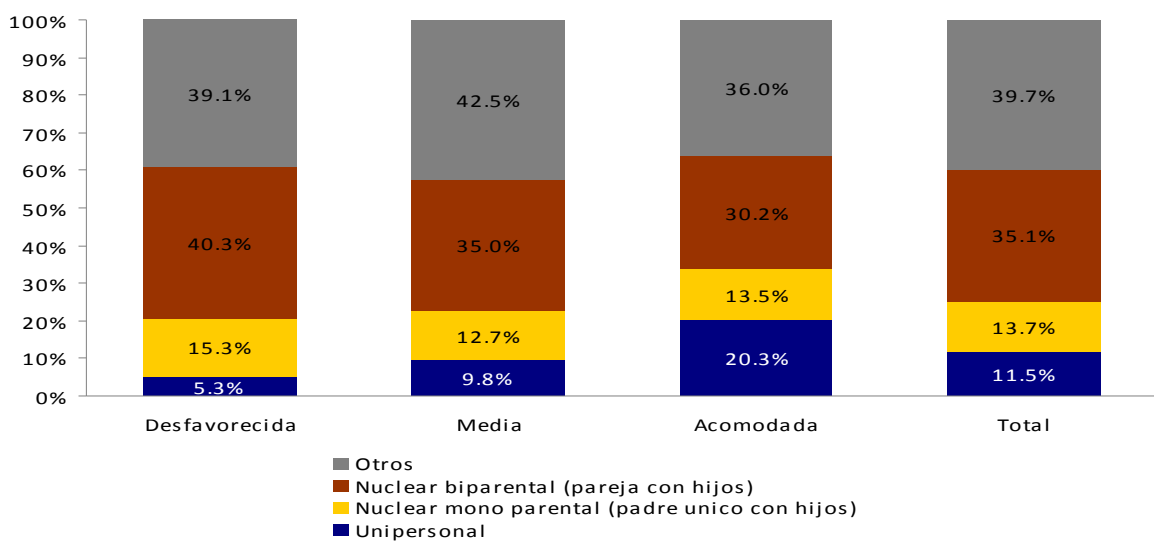
5.4 Caracterización del estrato dominicano de ingresos medios

5.4.1 Perfil demográfico del estrato de ingresos medios

Alrededor de 10 por ciento de los hogares del estrato dominicano de ingresos medios son hogares unipersonales, mientras 13 por ciento corresponde a hogares mono-parentales. El porcentaje de hogares unipersonales es mayor en el estrato acomodado y menor en el estrato desfavorecido, pero el porcentaje de hogares mono parentales es similar entre los distintos

grupos. En conjunto, 13 por ciento de los hogares dominicanos son liderados por un adulto sin pareja formal²⁸. Desde otra perspectiva, la transposición de los datos muestra que el estrato medio representa más o menos el mismo porcentaje de los distintos tipos de hogares, pero los acomodados ocupan una proporción muy amplia de los hogares unipersonales.

Gráfico 17. Distribución de los distintos estratos de ingresos según estructura del hogar, 2010



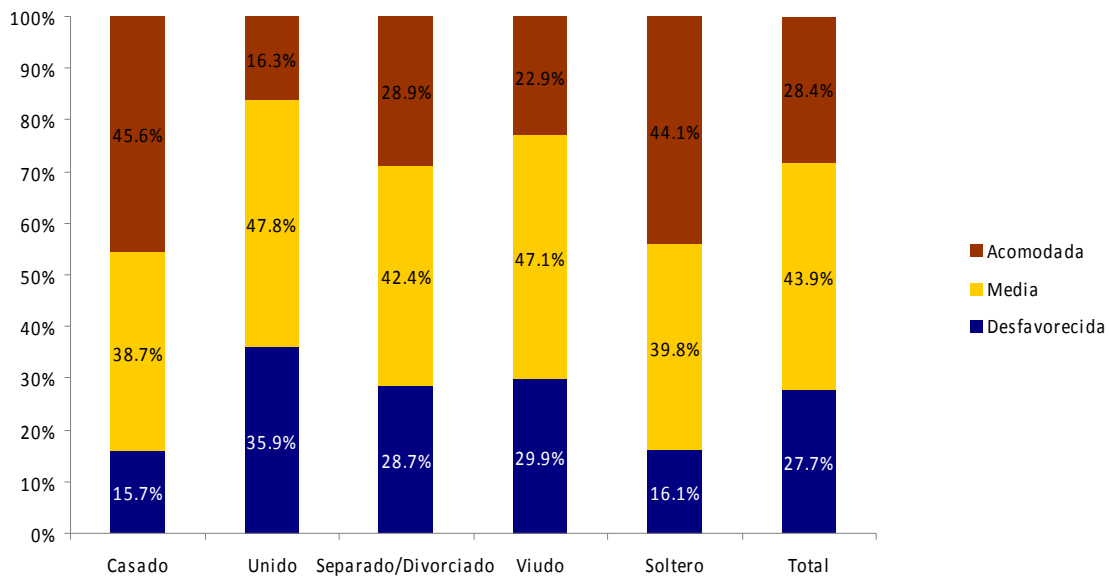
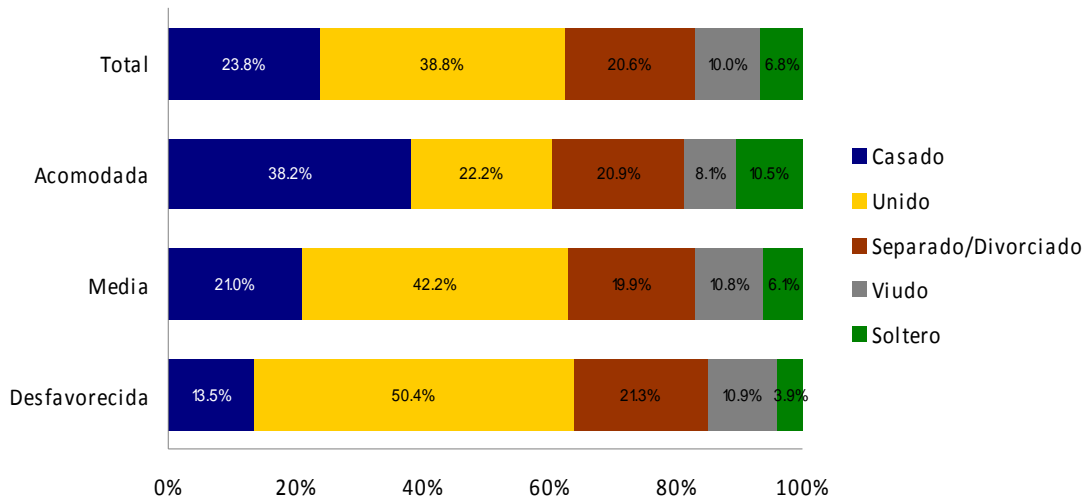
Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

Por otra parte, la proporción de hogares del estrato medio con jefes(as) casados(as) o unidos(as) es cercana a 65 por ciento (23.8 por ciento de casados y 38.8 por ciento de unidos, como se muestra en el gráfico a continuación), que se corresponde con el rango desde 57 por ciento a 72

²⁸ Los “otros” tipos de hogares incluyen todas los demás tipos de hogares que pueden presentarse, por lo que constituyen un porcentaje significativo del total de hogares.

por ciento encontrado por OECD, 2010, para otros países de América Latina. Ese porcentaje aumenta con el nivel de ingreso. Ese conjunto de resultados revela la interesante y compleja relación entre los aspectos demográficos y económicos. Como ilustración, una persona que viva sola podría tener un nivel de ingreso del estrato medio, pero caer en el estrato desfavorecido si forma hogar con una persona que no genere ingresos. La procreación de hijos sin aumentos simultáneos en el ingreso de los padres podría también arrastrar un hogar del estrato medio a la condición de desfavorecido, la separación de una pareja que antes era del estrato medio podría causar que al menos uno de los dos nuevos hogares resultantes caiga en la pobreza.

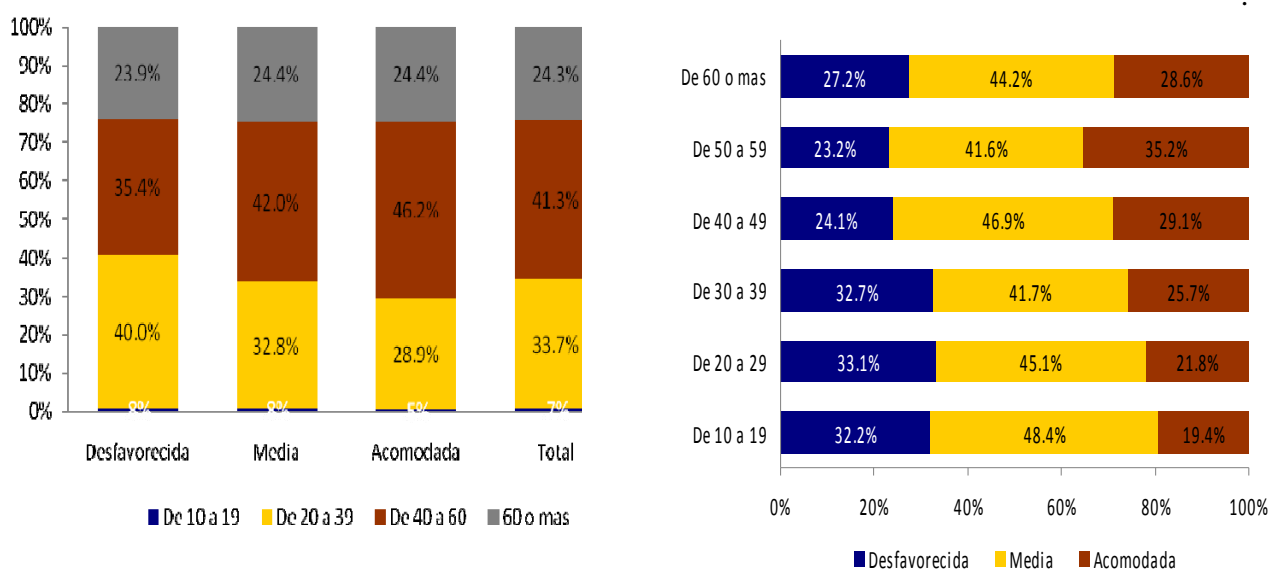
Gráfico 18. Distribución de los distintos estratos de ingresos según estado civil del jefe/a, 2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

En el caso de los hogares con jefes o jefas con menos de 40 años, se observa una fracción significativa de desfavorecidos, pero tal porcentaje se reduce para las personas de mayor edad. Por el contrario, el porcentaje de hogares acomodados aumenta con la edad del jefe o jefa del hogar. En el medio de esos dos extremos, la probabilidad de pertenecer al estrato medio no muestra un patrón definido con respecto a la edad. Esto contrasta con el patrón común en los países que se analiza en OCDE, 2010 (Costa Rica y México como excepción), en el cual la probabilidad de pertenecer al estrato medio aumenta con la edad de los jefes o jefas de hogares. El patrón común sugiere un proceso de acumulación paulatina a lo largo de la vida y, probablemente, el efecto del abandono del hogar por parte de los hijos maduros. En República Dominicana, sin embargo, no existe razón para pensar que el primero de esos dos efectos opere en un sentido positivo, dadas las dificultades históricas del sistema de seguridad social.

Gráfico 19. Distribución de los distintos estratos de ingresos según rangos de edad, 2010

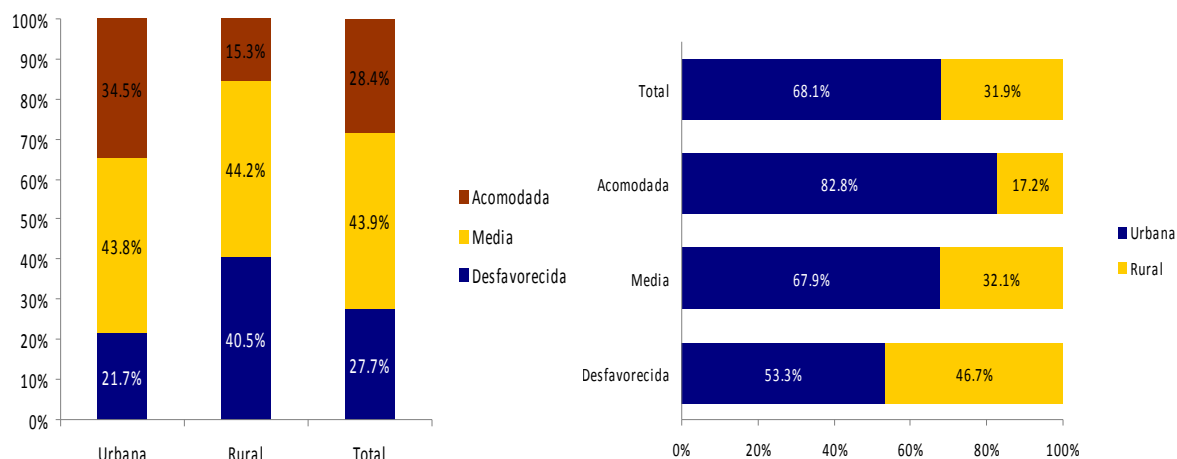


Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

Un fenómeno estadístico similar ocurre en la estratificación según ingresos y las zonas de residencia. En la zona rural hay un alto porcentaje de hogares desfavorecidos y un bajo porcentaje de hogares acomodados; en la zona urbana, hay un bajo porcentaje de desfavorecidos, y un porcentaje relativamente alto de acomodados. Como resultado, el porcentaje de hogares en los estratos de ingresos medios es básicamente el mismo en ambas zonas, lo que contradice una presunción habitual. Visto desde la perspectiva transpuesta, se observa que, entre los hogares de ingresos medios, el porcentaje que vive en la zona urbana es alrededor de dos tercios, que es esencialmente el porcentaje urbano dentro de la población total. De los 3 millones de personas que residen en la región metropolitana (Santo Domingo y Distrito Nacional), alrededor de 381,000 pertenecen al estrato de ingresos medios, pero la gran mayoría (alrededor de 1.99

millones) puede considerarse como acomodada²⁹. Inversamente, de los 1.38 millones de personas del estrato de ingresos medios, alrededor de 27 por ciento reside en la región metropolitana, 11 por ciento en el municipio de Santiago y 28 por ciento en el resto del Cibao.

Gráfico 20. Distribución de los distintos estratos de ingresos según zona de residencia, 2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

Tabla 16. Distribución de los distintos estratos de ingresos según regiones de residencia, 2010

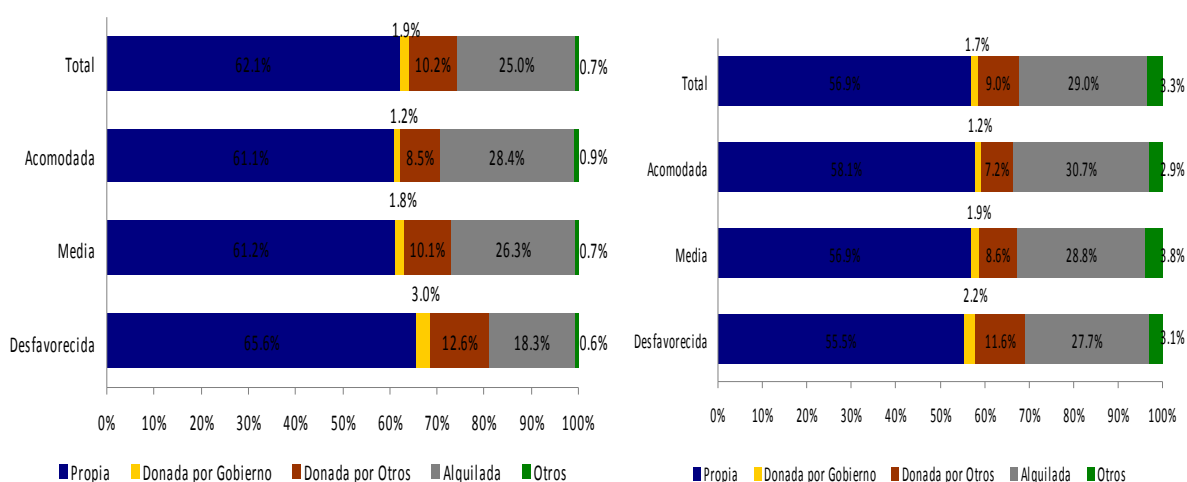
| | Región | | | | | Total |
|--|---------------|----------|-------------|-----------|-----------|-----------|
| | Metropolitana | Santiago | Resto Norte | Sur | Este | |
| Valores absolutos | | | | | | |
| Desfavorecida | 622,929 | 256,306 | 1,043,985 | 883,872 | 500,428 | 3,307,520 |
| Media | 1,349,099 | 470,031 | 1,060,283 | 700,743 | 463,307 | 4,043,463 |
| Acomodada | 1,028,339 | 258,856 | 367,009 | 195,810 | 203,037 | 2,053,051 |
| Total | 3,000,367 | 985,193 | 2,471,277 | 1,780,425 | 1,166,772 | 9,404,034 |
| Distribucion de los estratos de ingresos por regiones | | | | | | |
| Desfavorecida | 19% | 8% | 32% | 27% | 15% | 100% |
| Media | 33% | 12% | 26% | 17% | 11% | 100% |
| Acomodada | 50% | 13% | 18% | 10% | 10% | 100% |
| Total | 32% | 10% | 26% | 19% | 12% | 100% |
| Distribucion de las regiones por estratos de ingresos | | | | | | |
| Desfavorecida | 21% | 26% | 42% | 50% | 43% | 35% |
| Media | 45% | 48% | 43% | 39% | 40% | 43% |
| Acomodada | 34% | 26% | 15% | 11% | 17% | 22% |
| Total | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

²⁹ Es importante reiterar que el criterio de “acomodado” no hace alusión a las condiciones de vida de los hogares considerados como tal, pues se refiere estrictamente a los hogares que están por encima de la cota superior fijada para el estrato de ingresos medios.

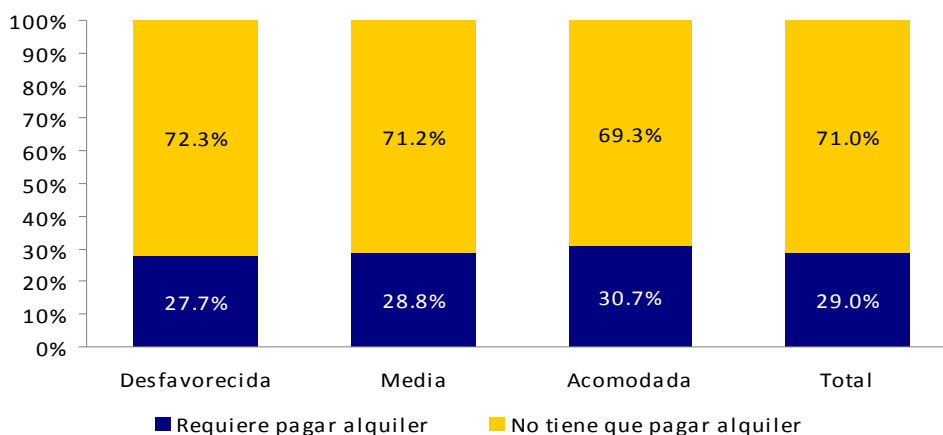
En cualquiera de los estratos de ingresos, hay una gran proporción de hogares -ligeramente inferior a un tercio del total de hogares- que carece de residencia propia, y que por consiguiente precisa pagar alquiler. El porcentaje de hogares que requiere pagar alquiler creció a lo largo de la década, al pasar de 25 por ciento en el año 2000 y colocarse en 29 por ciento en 2010. El porcentaje de hogares con vivienda propia es similar al encontrado en otros países latinoamericanos, que va desde 53 por ciento hasta más de 80 por ciento (OCDE, 2010). En el caso dominicano, la mayor parte de las viviendas propias fue construida con recursos de los propietarios, más que a través de financiamiento bancario.

Gráfico 21. Distribución de los hogares de los distintos estratos de ingresos según propiedad de la vivienda, 2000 y 2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

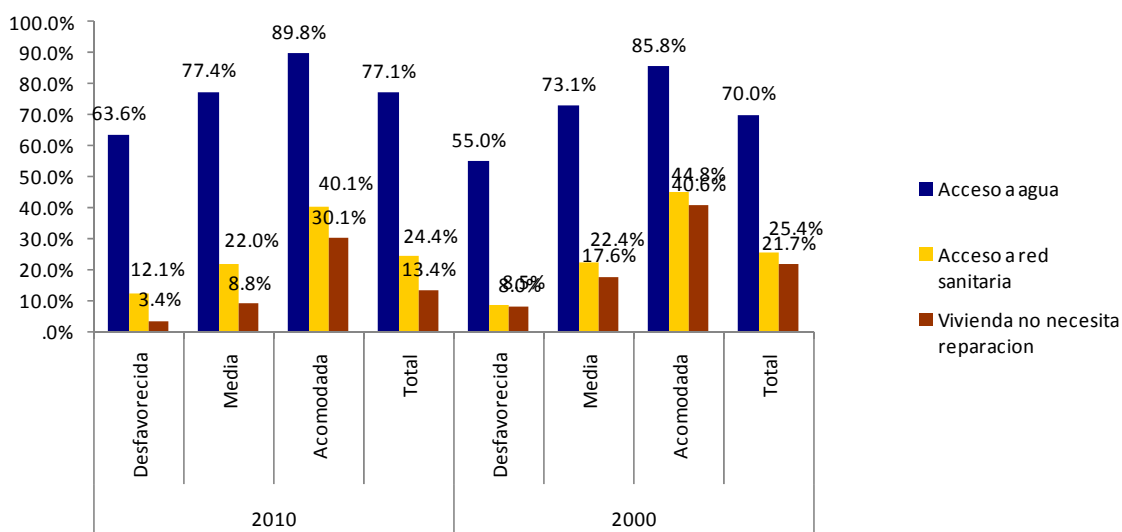
Gráfico 22. Porcentaje de hogares que requiere pagar alquiler, según estratos de ingresos, 2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

El acceso del estrato medio a algunos servicios esenciales es todavía limitado: en 2010 alrededor de 20 por ciento no tenía acceso a la red pública de agua. Por otro lado, el consumo de bienes durables (como refrigeradores, TV, lavadoras, etc.) se ha expandido de forma notable en el estrato medio.

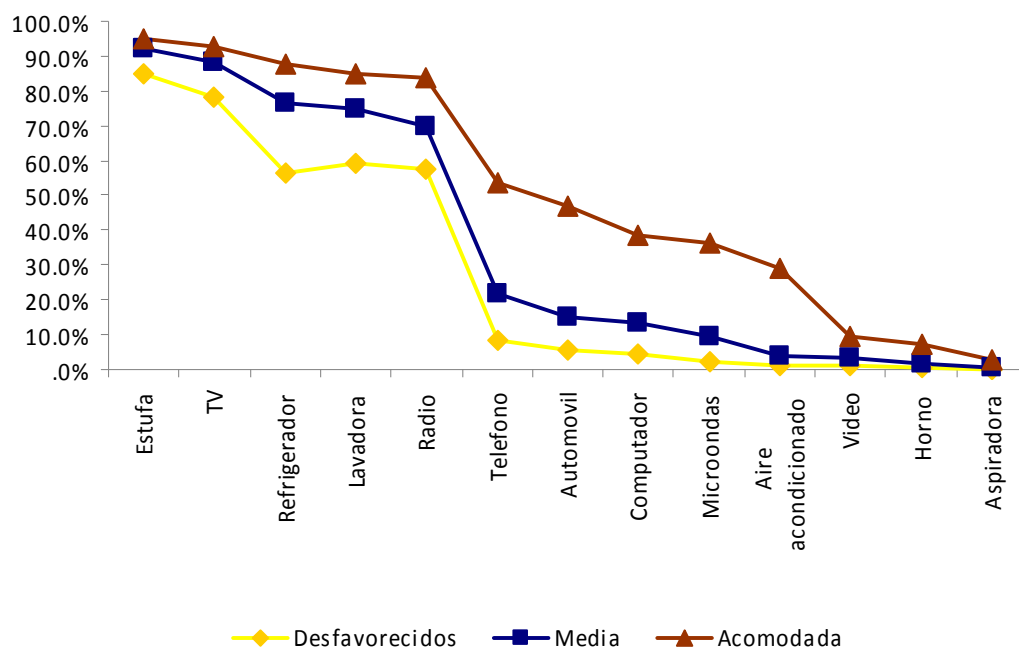
Gráfico 23. Porcentaje de hogares con acceso a servicios básicos según estratos de ingresos, 2000 y 2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

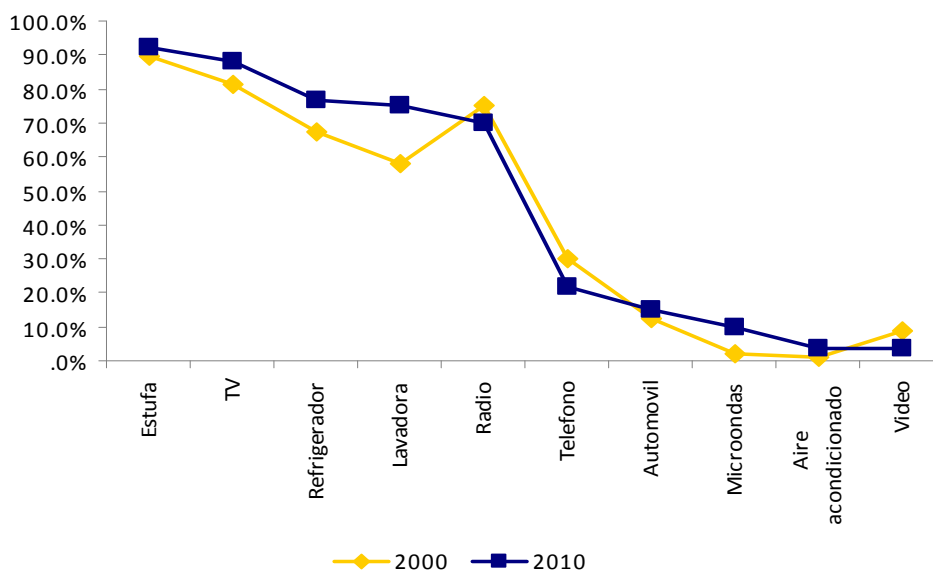
La mayoría de los estudios disponibles en torno a las condiciones de vida en el país hace un énfasis en las condiciones de ingresos, pero pocos abordan ampliamente los activos en poder de los hogares. Por supuesto, como indicado por Solimano, 2006, es presumible una relación positiva entre el nivel de ingresos de los hogares y sus activos acumulados, pero es interesante observar cómo se manifiesta tal relación en el caso específico de República Dominicana. La figura a continuación muestra el porcentaje de hogares que posee un conjunto de activos básicos. En algunos bienes, como televisor, lavadoras y radio, la penetración sobrepasa el 50 por ciento de los hogares, aún entre los desfavorecidos. En el caso de los automóviles, el porcentaje de penetración va desde menos de 10 por ciento, entre los desfavorecidos, a cerca de 50 por ciento entre los acomodados, con un porcentaje cercano a 20 por ciento en los hogares del estrato medio. Generalmente, el acceso del estrato medio a los bienes considerados es mayor en 2010 que en el año 2000, excepto en el caso de bienes como radio y teléfonos fijos que se encuentran ya en proceso de abandono por parte de muchas familias.

Gráfico 24. Porcentaje de hogares con activos seleccionados según estratos de ingresos, 2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

Gráfico 25. Porcentaje de hogares del estrato de ingresos medios con activos seleccionados, 2000 y 2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

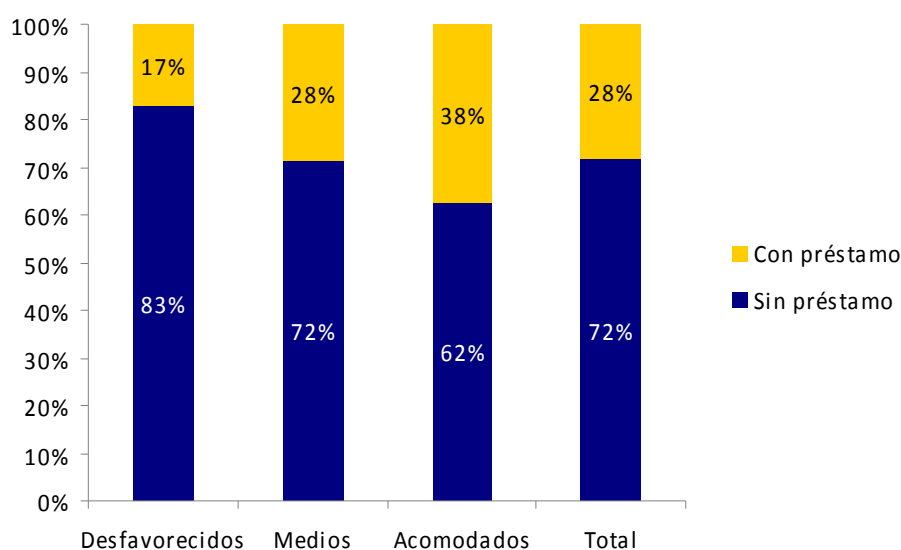
Por el lado de los pasivos, los datos de la Encuesta de Gastos e Ingresos de los hogares, realizada por la Oficina Nacional de Estadísticas en 2007, muestran que alrededor de 28 por ciento de los hogares del estrato de ingresos medios declaró que tenía algún préstamo vigente al momento de la entrevista. Ese porcentaje se reducía 17 por ciento en los hogares desfavorecidos y subía a 37 por ciento en los hogares acomodados. El agente prestamista varía según el estrato, con un predominio de prestamistas individuales en el caso de los desfavorecidos y medios (34 por ciento y 27 por ciento de los préstamos, respectivamente), y un predominio de instituciones bancarias en los acomodados (33 por ciento de los préstamos). En promedio, el valor adeudado de los hogares en el estrato medio parece ser alrededor de un tercio de los activos y bienes de consumo duraderos que posee en su hogar (sin incluir el valor de la vivienda en caso de ser propietario). En el año considerado, la tasa de interés anual de los préstamos era similar para todos los estratos y se situaba alrededor de 18%.

**Tabla 17. Valor de los activos en los hogares de los distintos estratos
Según estimación de los propietarios, 2007**

| | Desfavorecidos | Medios | Acomodados | Total |
|--|----------------|--------|------------|---------|
| Valores en millones de RD\$ | | | | |
| Valor de activos | 10,140 | 36,397 | 98,382 | 144,918 |
| Valor de préstamos | 2,568 | 13,461 | 55,681 | 71,709 |
| Distribución entre los estratos de ingresos | | | | |
| Valor de activos | 7% | 25% | 68% | 100% |
| Valor de préstamos | 4% | 19% | 78% | 100% |

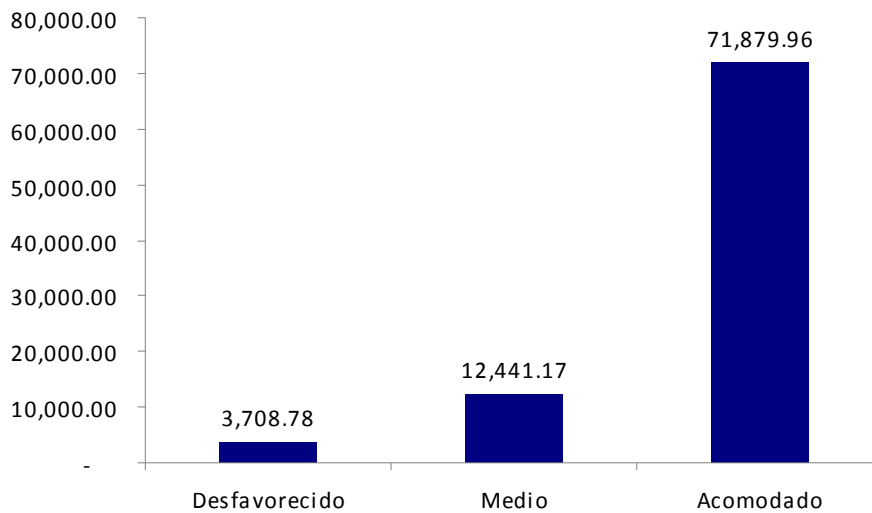
Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos.

**Gráfico 26. Distribución de los hogares según tengan
o no un préstamo vigente, 2007**



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos.

Gráfico 27. Monto promedio adeudado por cada hogar según estrato de ingresos, en RD\$, 2007

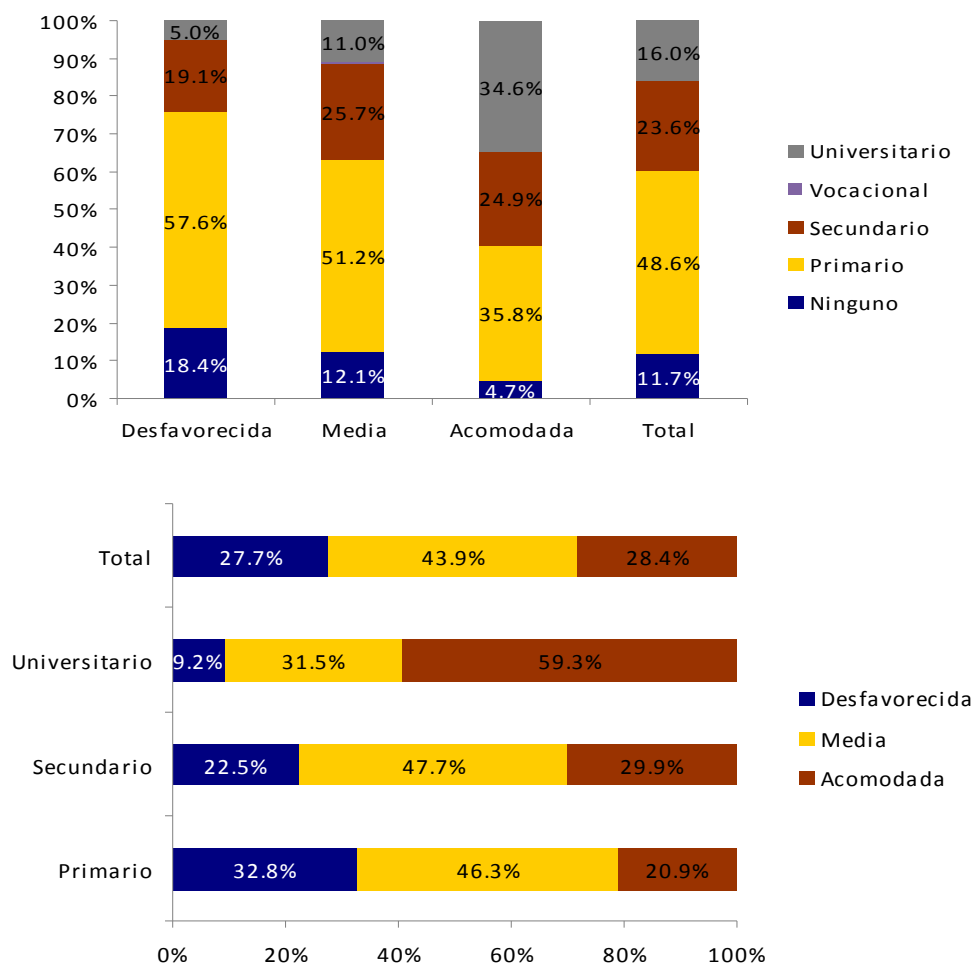


Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos.

5.4.2 La educación en el estrato de ingresos medios

El acceso a la educación varía considerablemente según los estratos de ingreso y, en casi todos los aspectos, se observan amplias brechas entre los desfavorecidos y los medios, y entre los medios y los acomodados. En 2010, cerca de 10 por ciento de los jefes de hogares de estrato medio tenía un nivel educativo universitario, en contraste con 35 por ciento en el estrato acomodado. Por tanto, una descripción concisa del padrón educativo según estrato consistiría en decir que el estrato de desfavorecidos por lo general alcanza el nivel de escolaridad primaria, el estrato medio alcanza el nivel de escolaridad media, y sólo los acomodados alcanzan la escolaridad universitaria en un porcentaje considerable (alrededor de 34 por ciento). Alternativamente, puede verse que las personas que han alcanzado la universidad acaban formando hogares que, de forma predominante, se convierten en acomodados (alrededor de 59 por ciento).

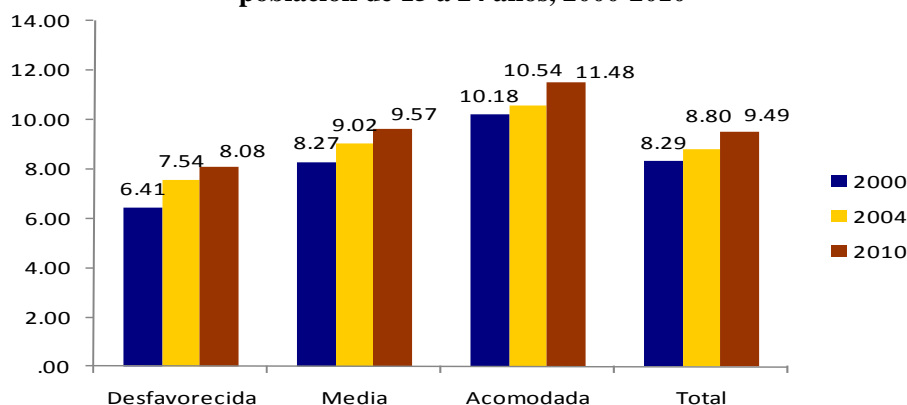
Gráfico 28. Distribución de nivel educativo de los jefes de hogar según estratos de ingreso, 2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

Como resultado del patrón de comportamiento, en la población del estrato medio con más de 15 años de edad se tiene una escolaridad promedio de 8.2 años, en contraste con 10.2 años en las personas del estrato acomodado en el mismo rango de edad y 6.3 en el estrato desfavorecido. En promedio, cada estrato aventaja en alrededor de dos años de escolaridad al estrato que le sigue en materia de ingresos. En ese aspecto, el país coincide con la norma observado por OCDE, 2010, en otros países de América Latina.

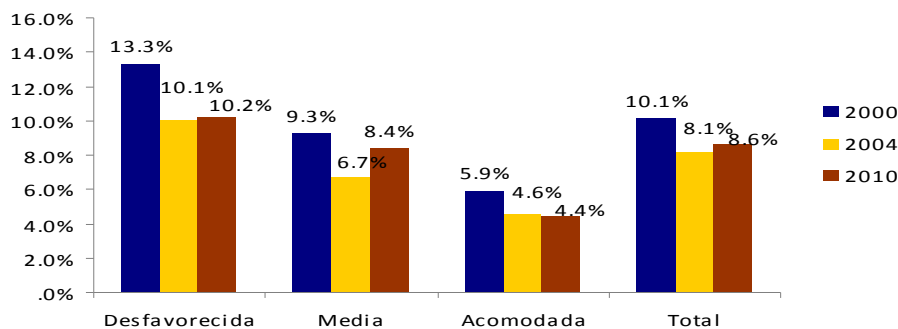
Gráfico 29. Escolaridad media (años) por estratos de ingresos en población de 15 a 24 años, 2000-2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

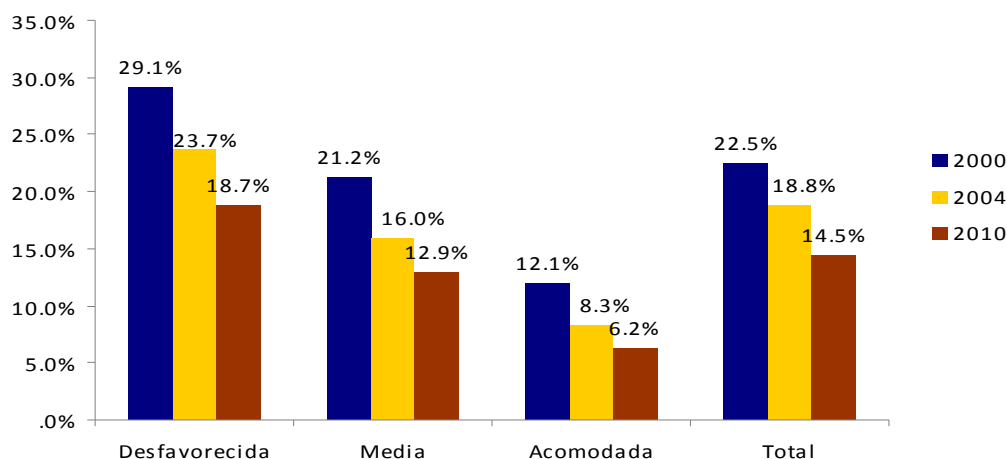
En lo que respecta a los niños, niñas y adolescentes -es decir, aquellos entre 6 y 17 años de edad-, para 2010 se tenía que alrededor de 8 por ciento de aquellos en el estrato medio no estaba asistiendo a la escuela, y cerca de 12 por ciento se encontraba laboralmente activo. Alrededor de 15 por ciento de los NNA del estrato de ingresos medios que estaban matriculados en la escuela se encontraban en sobriedad.

Gráfico 30. Porcentaje de niños, niñas y adolescentes que no asisten a la escuela, según estratos de ingresos, 2000-2010



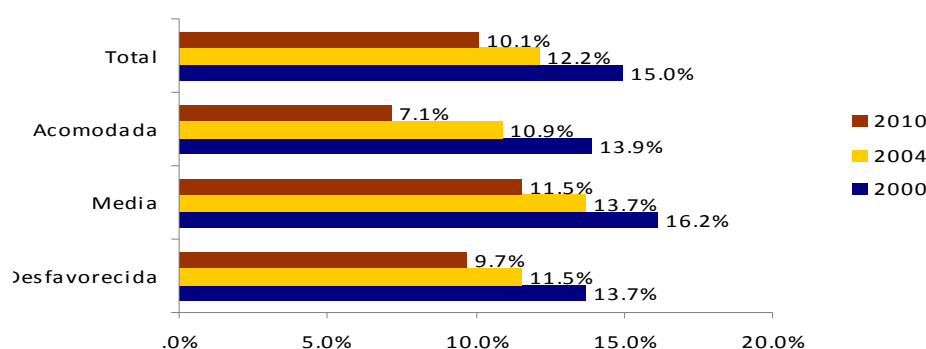
Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

Gráfico 31. Porcentaje de niños, niñas y adolescentes en sobreedad, según estratos de ingresos, 2000-2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

Gráfico 32. Porcentaje de niños, niñas y adolescentes que trabajan, según estratos de ingresos, 2000-2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

Un tema de especial interés en el contexto dominicano es la diferenciación entre los distintos estratos en términos del tipo de centro escolar al cual asisten. La presunción usual es que el estrato de ingresos medios asiste esencialmente a centros privados, y que los centros públicos están únicamente reservados al estrato desfavorecido. Los datos, sin embargo, llevan a rechazar ese planteamiento. Concretamente, para 2010 se tenía alrededor de un millón de niños, niñas y adolescentes del estrato medio que asistían a la escuela y, entre ellos, alrededor de 72 por ciento (equivalente a 717,000 NNA), asistían a centros escolares públicos. Al mismo tiempo, los NNA que provenían de hogares del estrato de ingresos medios representaban alrededor de 40 por ciento de la matrícula en los centros educativos públicos.

Por supuesto, la hipótesis de que el estrato medio no asiste a la escuela pública refleja las percepciones complejas de los individuos sobre el estrato social al cual realmente pertenece. De

hecho, los datos muestran que una gran parte de la población que se identifica como “clase media” es, en realidad, un grupo de “acomodados” en el contexto dominicano. Sin embargo, aún entre los hogares acomodados, el porcentaje de NNA que asiste a la escuela pública es cercano a 39 por ciento, y ellos representan 8 por ciento de la matrícula en dicha escuela. Como referente, conviene recordar que para el conjunto de países considerados en OCDE, 2010, se encuentra que alrededor de 50 por ciento de los estudiantes de hogares en el quintil superior de ingresos (esto es, 20 por ciento más rico de la población) asisten a centros privados, al igual que alrededor de 20 por ciento de los estudiantes que pertenecen al segundo quintil de ingresos (segundo 20 por ciento más rico de la población)³⁰.

Tabla 18. Distribución de los niños, niñas y adolescentes según tipo de centro al que asisten y estratos de ingresos, 2010

| | Tipo de centro escolar | | | Total |
|--|------------------------|-----------|-------------|-----------|
| | Privado | Público | Semiprivado | |
| Desfavorecida | 100,574 | 935,139 | 13,178 | 1,048,891 |
| Media | 262,821 | 717,458 | 17,623 | 997,902 |
| Acomodada | 220,180 | 145,492 | 9,521 | 375,193 |
| Total | 583,575 | 1,798,089 | 40,322 | 2,421,986 |
| Distribución % por estrato, según centro | | | | |
| | Tipo de centro escolar | | | Total |
| | Privado | Público | Semiprivado | |
| Desfavorecida | 10% | 89% | 1% | 100% |
| Media | 26% | 72% | 2% | 100% |
| Acomodada | 59% | 39% | 3% | 100% |
| Total | 24% | 74% | 2% | 100% |
| Distribución por centro, según estrato | | | | |
| | Tipo de centro escolar | | | Total |
| | Privado | Público | Semiprivado | |
| Desfavorecida | 17% | 52% | 33% | 43% |
| Media | 45% | 40% | 44% | 41% |
| Acomodada | 38% | 8% | 24% | 15% |
| Total | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

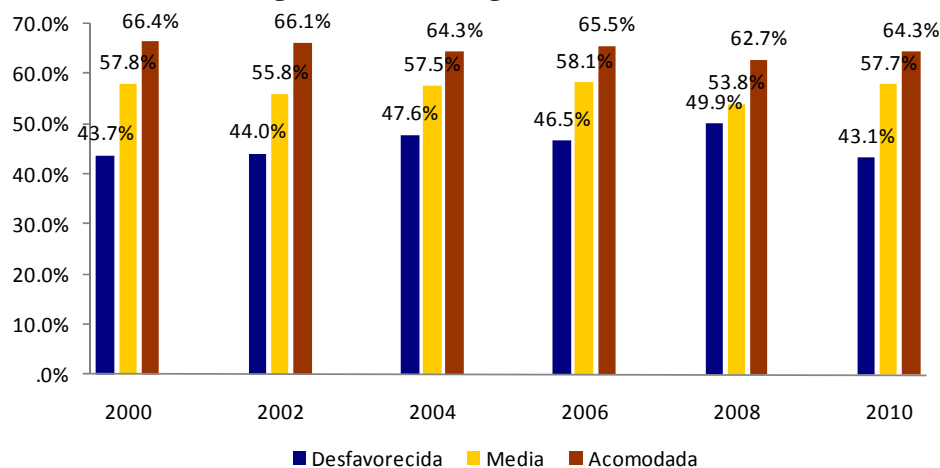
³⁰ Esta última tasa de asistencia a centros privados, de 20 por ciento, se refiere al nivel de educación primaria y secundaria. En el caso de educación universitaria, alrededor de 43 por ciento de la población estudiantil del segundo quintil poblacional asiste a centros privados. Ver OCDE, 2010, p. 143.

5.4.3 El estrato de ingresos medios en el mercado laboral

Diversas investigaciones muestran que el acceso a empleos decentes constituye uno de los aspectos que contribuyen en mayor medida a la cohesión social. En el ámbito latinoamericano, las estadísticas revelan que las remuneraciones laborales representan más de $\frac{3}{4}$ de los ingresos de los hogares, y una encuesta reciente sugiere que más de la mitad de la población considera el “tener un oficio o profesión” como la “cosa más necesaria para sentirse parte de la sociedad” (CEPAL, 2009). En particular, un trabajo de calidad, con relativa seguridad y condiciones aceptables, tiene implicaciones sociales que van más allá de la remuneración en sí (ver Banerjee y Duflo, 2008). ¿Cuál es la relación del estrato dominicano de ingresos medios según el criterio LP/2 con el mercado laboral?

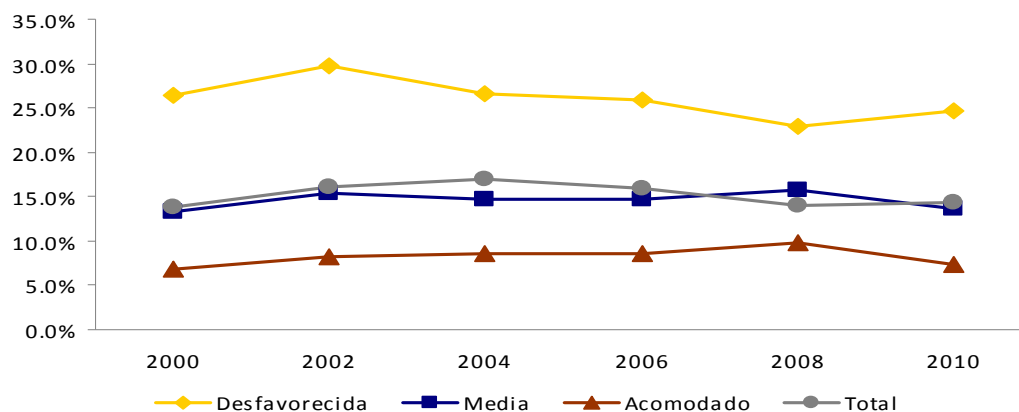
En cada 100 personas del estrato de ingresos medios que se encuentran en edad de trabajar, cerca de 57 participan en el mercado laboral. Esto implica una tasa de participación significativamente superior al estrato desfavorecido, donde solo 43 de cada 100 personas en edad de trabajar se encuentra laboralmente activa. La tasa de desocupación de las personas en el estrato medio coincide con la tasa de desocupación global (entre 13 y 14 por ciento), es casi la mitad de la tasa de los desfavorecidos (25 por ciento) y algo más del doble de la tasa del estrato acomodado (6 por ciento).

Gráfico 33. Tasas de participación todos los miembros del hogar en edad de trabajar, según estratos de ingresos, 2000-2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

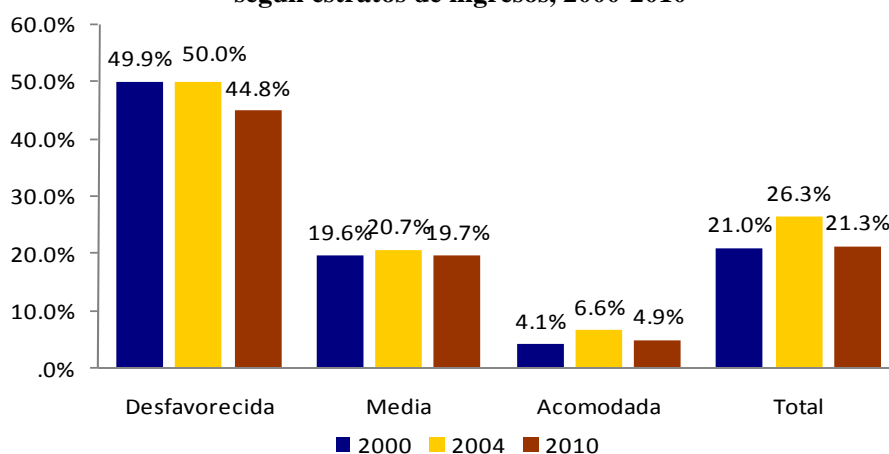
Gráfico 34. Tasas de desocupación de todos los miembros del hogar en la PEA según estratos de ingresos, 2000-2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo.

No es sorprendente que otros indicadores de las condiciones de calidad del empleo también se correlacionen directamente con el estrato al cual pertenecen los individuos. De hecho, los indicadores laborales probablemente son a la vez causa y consecuencia de las condiciones de vida de los hogares. Así, el porcentaje de jefes de hogar con remuneración por debajo del salario mínimo legal es cercano a 45 en los hogares desfavorecidos, 20 por ciento en los hogares de ingresos medios y por debajo de 5 por ciento en los hogares acomodados. En materia de ramas de actividad, una parte proporcionalmente elevada de los desfavorecidos trabaja en la actividad agropecuaria, y una fracción proporcionalmente alta de los acomodados presta su trabajo en ramas de servicios distintas a finanzas, telecomunicaciones y transporte.

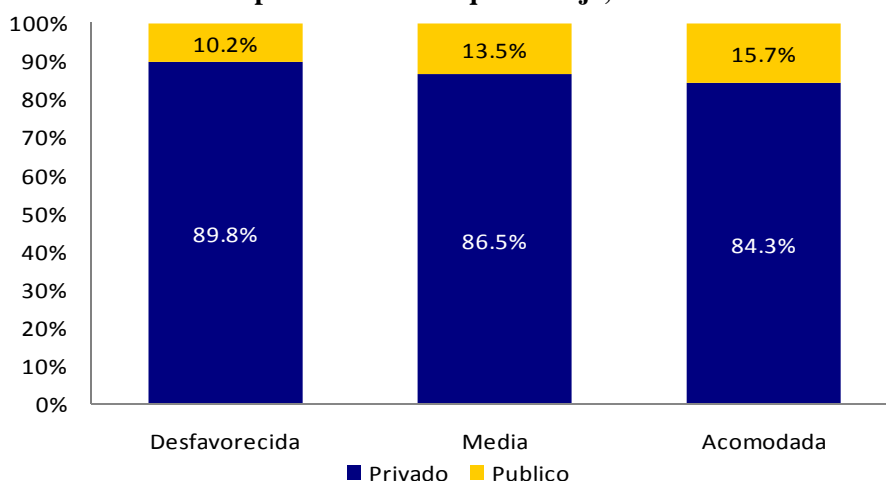
Gráfico 35. Porcentaje de jefes de hogar con salarios por debajo del mínimo legal, según estratos de ingresos, 2000-2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

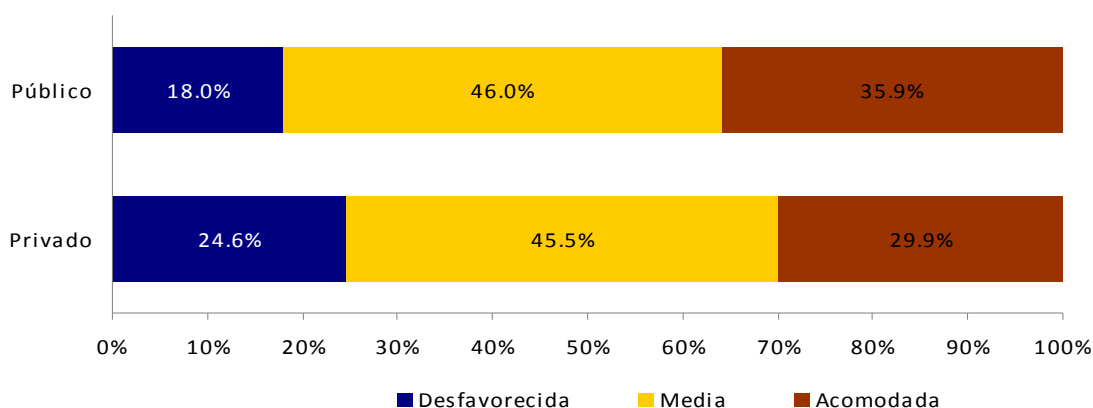
El estrato medio se concentra en las ramas de servicios, construcción y agricultura. La probabilidad de trabajar en el sector público es casi igual en el sector medio y en el sector acomodado (alrededor de 10 por ciento), y la participación de cada estrato de ingresos es casi igual (alrededor de 45 por ciento) entre los empleados públicos y entre los privados. Esos dos elementos contradicen la asociación usual entre clase media y empleo estatal. Sobre ese aspecto, conviene recordar que distintos autores (e.g., Paramio, 2010, y Solimano, 2008) relacionan el aumento del estrato medio en América Latina con el “regreso del Estado” a la economía tras un período de tendencias neoliberales. En el estrato medio predominan los trabajadores manuales o de cuello azul (alrededor de 54 por ciento del estrato), pues sólo en el estrato acomodado predominan las funciones gerenciales, intelectuales y de oficina -ver datos en Anexo.

Gráfico 36. Distribución de estratos de ingresos según tipo de entidad en que trabaja, 2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

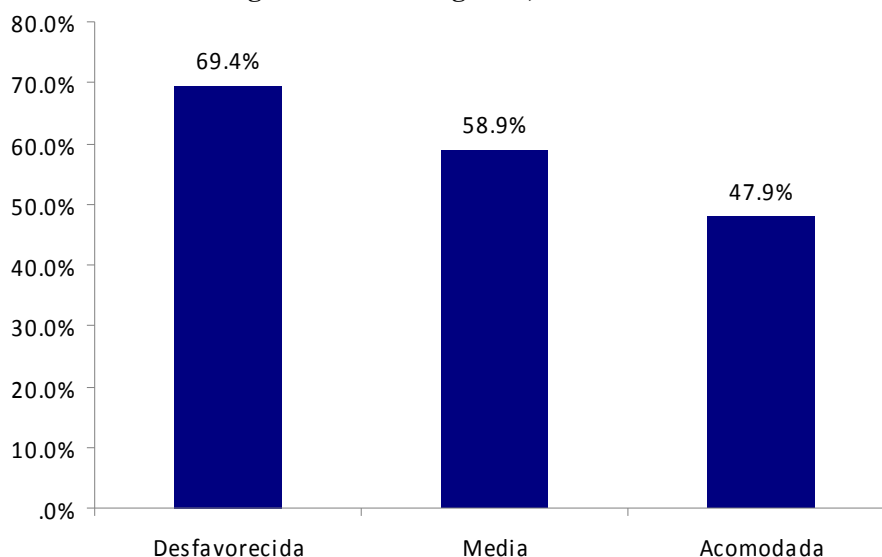
Gráfico 37. Incidencia del estrato de ingresos medios en grupos poblacionales, según tipo de establecimiento, 2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo.

La mayor parte de los trabajadores del estrato medio trabaja en condiciones de informalidad (58 por ciento), mientras que el porcentaje de informales en el estrato acomodado es menor (48 por ciento). No obstante, es destacable que según los resultados que se obtienen en la base de datos de la encuesta de Latinobarómetro en el año 2006, el porcentaje de personas que declara preferir el trabajo independiente a la condición de asalariado es mayor entre los acomodados que en el estrato medio. El alto porcentaje de informalidad en los trabajadores del estrato medio y del estrato acomodado no es muy distinto a lo observado en otros países de la región latinoamericana. En Bolivia, Brasil y México, para citar algunos ejemplos, la mayor parte de los trabajadores de clase media son informales, así como un porcentaje importante de los trabajadores que pertenecen al estrato acomodado -ver discusión al respecto en OCDE, 2010. La pertenencia a un estrato medio requiere con frecuencia tener varios empleos: alrededor de 10 por ciento de los trabajadores del estrato medio tiene más de un trabajo.

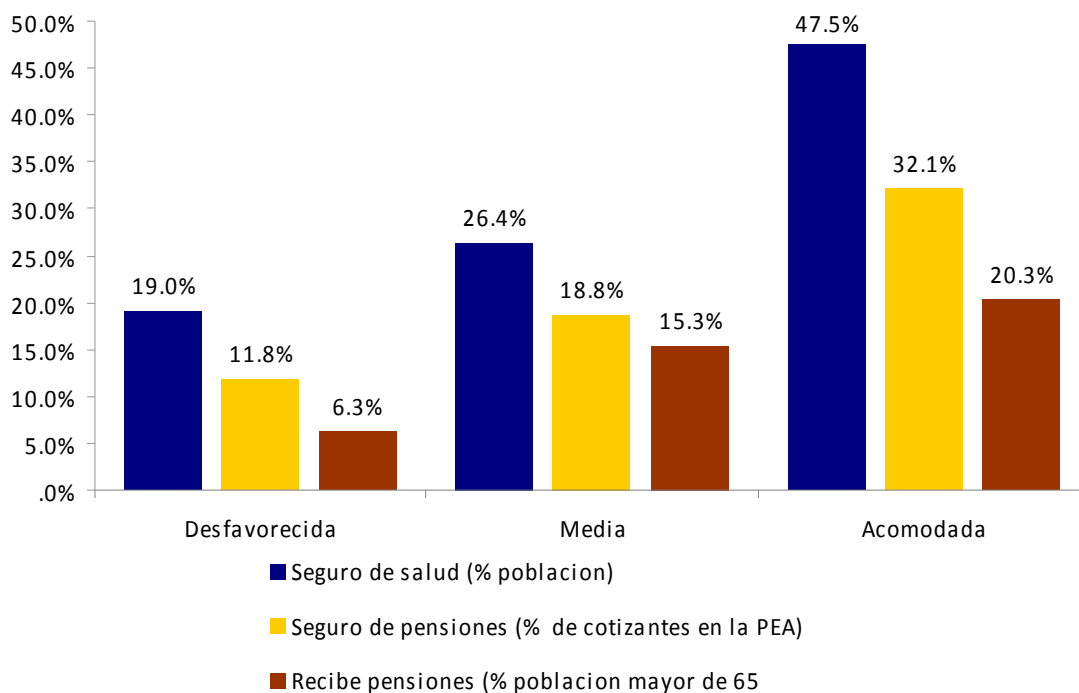
Gráfico 38. Porcentaje de trabajadores informales según estrato de ingresos, 2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

Una de las más deplorables consecuencias de la informalidad laboral es la negación del acceso a la seguridad social de los trabajadores. En el país, el acceso a la seguridad social aumenta con el nivel de ingreso y ha crecido para todos los estratos a lo largo de la década, en correspondencia con avances tras la implantación de un nuevo sistema de seguridad social. Sin embargo, apenas en 2008 el grupo de ingresos medios tenía alrededor de 70 por ciento de sus integrantes sin un seguro de salud, más de 80 por ciento sin un seguro de vejez, y sólo alrededor de 15 por ciento de sus envejecientes con 65 años o más recibía una pensión -al margen del monto recibido. Esos resultados han mejorado significativamente en los dos últimos años y se estima que, para 2010, 43 por ciento del estrato medio tenía un seguro de salud.

Gráfico 39. Porcentaje de cada estrato de ingreso con seguro de salud o pensiones, y de personas con 65 años o más que recibió pensión, circa 2008



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos.

En el caso del seguro previsional, la brecha entre los acomodados y el estrato medio es de alrededor de 20 puntos porcentuales. Tal relación coincide con lo normal en los países latinoamericanos. Sobre el particular, OCDE, 2010, reporta que la diferencia entre las tasas de cobertura (cotizantes/PEA o cotizantes/ocupados) para el estrato acomodado y el estrato de ingresos medios nunca es menor de seis puntos, y sobrepasa los 20 puntos porcentuales en algunos países. En tal sentido, República Dominicana se encontraría entre los países de una brecha relativamente mayor entre los dos estratos considerados en materia de cobertura previsional.

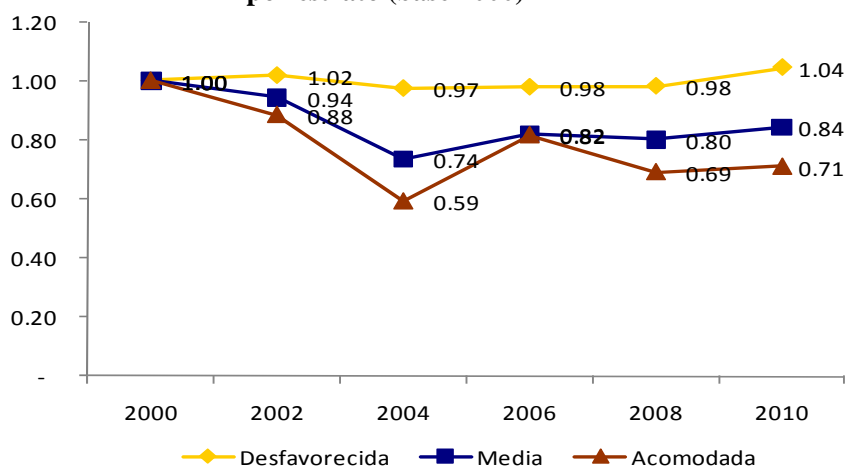
5.4.4 Ingresos y gastos del estrato medio

La definición de estrato de ingresos medios basada en el criterio LP/2 revela implícitamente la importancia que se atribuye a esa variable con respecto a la naturaleza y comportamiento de un grupo social. Por otro lado, en apreciación de muchos autores, la capacidad de consumir resulta central para la formación de la identidad de la clase media. Esto ha sido destacado recientemente en Franco et al., 2010, y en Kharas, 2010, quien identifica al estrato de ingresos medios como el propulsor del consumo a escala mundial. Este apartado explora las tendencias de ingresos y gastos en el estrato dominicano de ingresos medios.

Los ingresos del estrato medio, al igual que los del estrato acomodado, se deterioraron (en términos reales) durante el período de crisis 2003/2004 en mayor medida (proporcional) que los

del estrato desfavorecido. En el caso del estrato medio, la caída en el ingreso familiar per cápita fue de alrededor de 25 por ciento y, dado que las remuneraciones no se han recuperado significativamente a partir de entonces, todavía en 2010 el ingreso familiar per cápita de dicho estrato se encontraba alrededor de 16 por ciento por debajo del nivel de ingresos en el año 2000. En cambio, el ingreso familiar per cápita del estrato más bajo se ha mantenido relativamente constante a lo largo de la década, y en 2010 se encontraba alrededor de 4 por ciento por encima de su nivel inicial. Debe indicarse que esto se refiere al ingreso per cápita del estrato y no a su cota superior dada por la línea de pobreza. Es también notable que, a pesar del deterioro de los ingresos en términos de poder adquisitivo de la moneda local, el valor en dólares de los ingresos de todos los estratos ha aumentado, lo que simplemente refleja el proceso de apreciación cambiaria que se ha experimentado durante a partir de 2005.

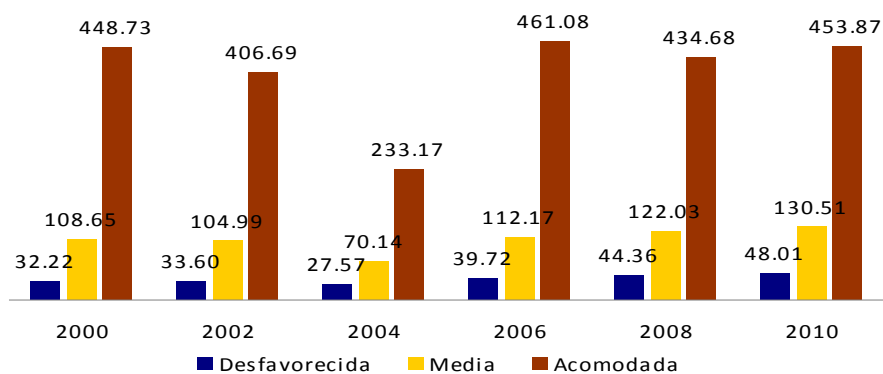
Gráfico 40. Evolución del índice de ingresos per cápita reales, 2000-2010 por estrato (base 2000)



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

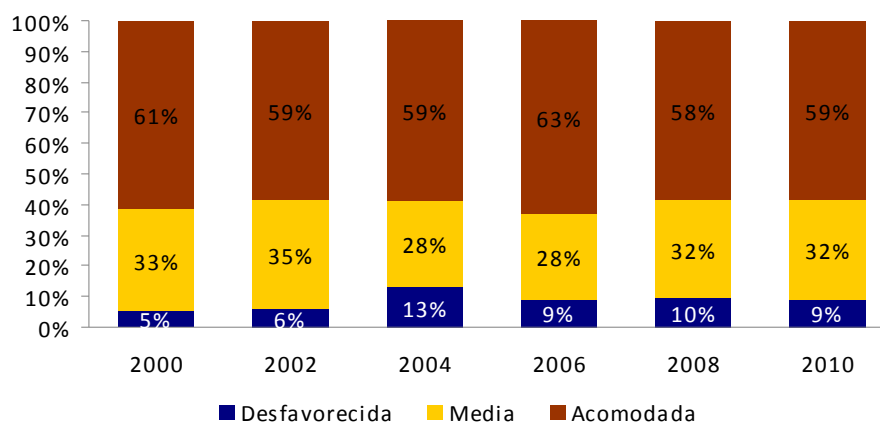
A partir de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo, se estima que en 2010 una persona típica del estrato medio tenía un ingreso familiar per cápita de alrededor de 130 dólares por mes, en contraste con US\$453 por mes en cada individuo del estrato acomodado y US\$44 del estrato desfavorecido. La brecha tan notable entre el estrato acomodado y el estrato medio hace que el segundo obtenga una fracción del ingreso total considerablemente inferior a su participación en la población total. En otras palabras, el estrato medio recibe alrededor de 32 por ciento de los ingresos totales generados en la economía, aunque representa alrededor de 44 por ciento de la población. La participación del estrato medio es ligeramente mayor en el caso de los ingresos ocupacionales, en cuyo caso recibe alrededor de 35 por ciento del monto de ingresos ocupacionales percibido por los hogares dominicanos.

Gráfico 41. Evolución del ingresos familiar per cápita, en US\$ mes, según estrato, 2000-2010



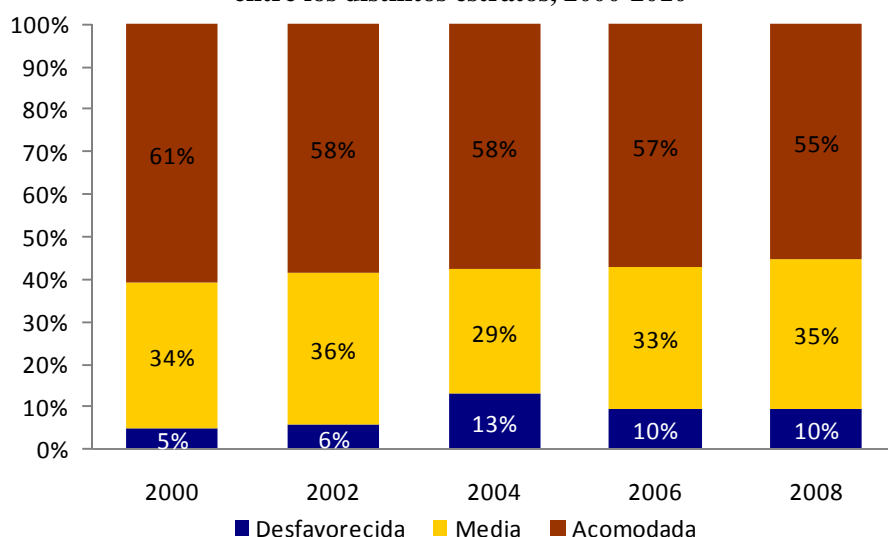
Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

Gráfico 42. Distribución de los ingresos familiares totales entre los distintos estratos, 2000-2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

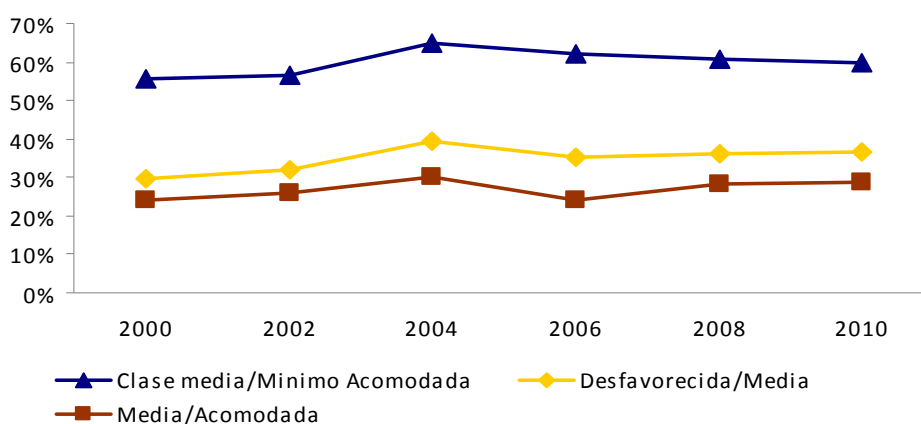
Gráfico 43. Distribución de los ingresos laborales entre los distintos estratos, 2000-2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo.

Otra apreciación de la brecha entre los distintos estratos puede partir del conjunto de relaciones en la figura a continuación. Se observa que, generalmente, el ingreso familiar per cápita del estrato medio ha representado alrededor de 60 por ciento del ingreso familiar per cápita *mínimo* en el grupo acomodado y cerca del 30 por ciento del ingreso promedio de ese estrato. A la vez, el ingreso promedio del estrato desfavorecido ha sido alrededor de 40 por ciento del ingreso promedio del estrato medio. Esas relaciones han sido relativamente constantes a lo largo de la década, con alteraciones menores en los años 2003-2005. Para todos los estratos, la mayor parte de los ingresos proviene de actividades laborales, pero la mayor dependencia de ingresos laborales se presenta en el estrato de ingresos medios.

Gráfico 44. Relación entre ingresos medios de distintos estratos, 2000-2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

Tabla 19. Ingresos laborales como porcentaje de ingresos totales, 2000-2010

| | Desfavorecida | Media | Acomodada |
|------|----------------------|--------------|------------------|
| 2000 | 70% | 74% | 72% |
| 2002 | 68% | 74% | 72% |
| 2004 | 70% | 73% | 69% |
| 2006 | 72% | 77% | 59% |
| 2008 | 71% | 77% | 67% |

Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

¿Cómo utiliza el estrato de ingresos medios sus recursos? La Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los Hogares (ENGIH) realizada en 2007 por la ONE, permite dar una respuesta a esa importante pregunta³¹. Al igual que para el grupo acomodado, la mayor parte del gasto del estrato medio se dedica a transporte (11 por ciento), seguido de alimentos y bebidas, alojamiento, y hoteles y restaurantes. En cambio, casi la mitad del ingreso del estrato desfavorecido se dedica a la alimentación. Cerca de 2 por ciento del gasto del estrato medio se dirige a inversiones del hogar, alrededor de 6 por ciento a gastos de salud y 2.1 por ciento a educación.

El porcentaje del gasto dedicado por el estrato medio a educación es levemente inferior al porcentaje que dedica a ese concepto el estrato medio de Colombia y Ecuador, y considerablemente inferior al porcentaje que dedica el estrato medio de Bolivia y Perú. En conjunto, el estrato medio representa cerca de 42 por ciento del gasto realizado por los hogares dominicanos. La participación del estrato medio en el gasto total es mayor en las categorías de alimentos y bebidas no alcohólicas, salud y restaurantes y hoteles.

³¹ En este caso, debido a problemas aparentes en los ingresos capturados por la encuesta, los estratos son definidos a partir de los gastos de los hogares. Los puntos de corte para cada estrato fueron adecuados de forma tal que el porcentaje de hogares en cada estrato fuese igual al encontrado para el año correspondiente a partir de los ingresos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo.

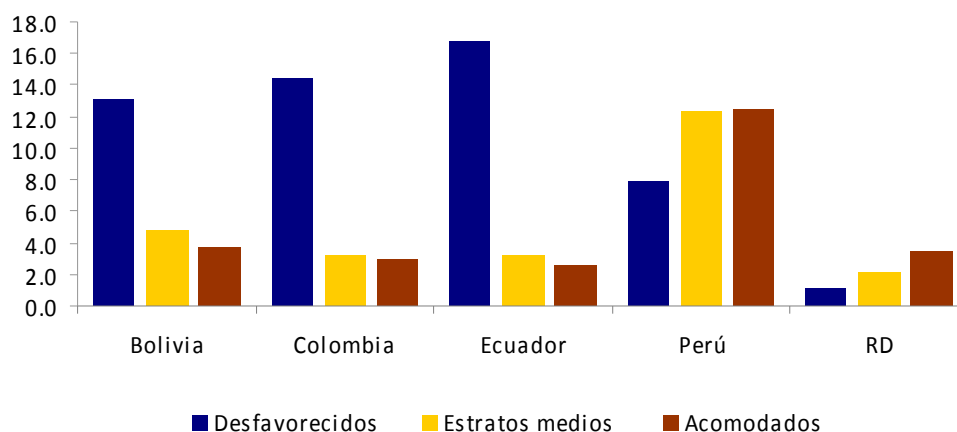
Tabla 20. Composición del gasto de los hogares según estratos y participación de los estratos en el gasto total, 2007

| | Desfavorecidos | Media | Acomodada | Todos |
|--|-----------------------|---------------|------------------|---------------|
| Participación de los distintos tipos de gasto en el gasto total de cada estrato | | | | |
| Alimentos y bebidas no alcohólicas | 42.3% | 28.6% | 12.0% | 21.1% |
| Bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes | 2.1% | 2.7% | 2.5% | 2.5% |
| Prendas de vestir y calzado | 3.2% | 5.3% | 5.2% | 5.0% |
| Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles | 6.4% | 8.5% | 11.4% | 9.9% |
| Muebles y artículos para el hogar | 4.5% | 5.0% | 6.4% | 5.7% |
| Salud | 5.4% | 6.4% | 5.9% | 6.0% |
| Transporte | 8.2% | 11.3% | 22.5% | 17.1% |
| Comunicaciones | 1.3% | 2.6% | 3.6% | 3.0% |
| Recreación y cultura | 2.6% | 3.3% | 5.1% | 4.2% |
| Educación | 1.1% | 2.1% | 3.5% | 2.7% |
| Restaurantes y hoteles | 15.2% | 16.5% | 11.6% | 13.6% |
| Bienes y servicios diversos | 7.4% | 7.3% | 8.4% | 7.9% |
| Inversión del hogar | 0.1% | 0.2% | 2.0% | 1.2% |
| Total | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |
| Participación de cada estrato en las distintas formas de gasto | | | | |
| Alimentos y bebidas no alcohólicas | 25% | 44% | 32% | 100% |
| Bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes | 10% | 35% | 55% | 100% |
| Prendas de vestir y calzado | 8% | 34% | 58% | 100% |
| Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles | 8% | 28% | 64% | 100% |
| Muebles y artículos para el hogar | 10% | 28% | 62% | 100% |
| Salud | 11% | 34% | 54% | 100% |
| Transporte | 6% | 21% | 73% | 100% |
| Comunicaciones | 5% | 28% | 67% | 100% |
| Recreación y cultura | 8% | 25% | 67% | 100% |
| Educación | 5% | 24% | 71% | 100% |
| Restaurantes y hoteles | 14% | 39% | 47% | 100% |
| Bienes y servicios diversos | 12% | 30% | 59% | 100% |
| Inversión del hogar | 1% | 6% | 94% | 100% |
| Total | 12% | 32% | 55% | 100% |

Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos.

Nota: Las cifras en la tabla se basan en los datos originales de la encuesta, sin procesos de imputación o ajustes de consistencia por parte del autor. Las cifras podrían variar levemente como resultado de un proceso de análisis que actualmente se realiza por parte de organismos oficiales.

Gráfico 45. Porcentaje del gasto e ingresos que se dedica a educación en países seleccionados y en República Dominicana, 2007



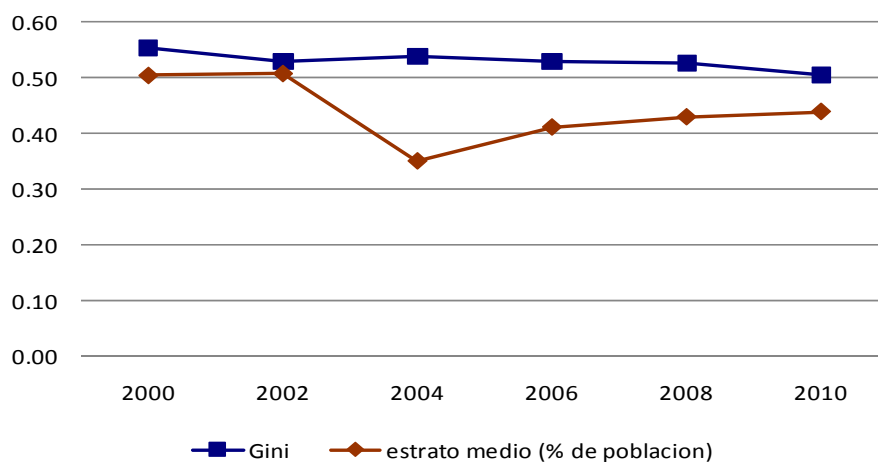
Fuente: Elaborado con datos de OCDE, 2010, y la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los Hogares para el caso dominicano. Los valores de RD se refieren al porcentaje con respecto al gasto, mientras para los demás países se refiere al porcentaje con respecto al ingreso.

5.4.5 Distribución, movilidad y polarización en los ingresos dominicanos

En el ámbito internacional, Solimano, 2008, destaca una relación negativa entre el nivel de desigualdad y la participación del estrato de ingresos medios en el total de los ingresos de los hogares de los países. En República Dominicana, sin embargo, no existe una asociación evidente entre los indicadores habituales que corresponden a esos dos conceptos, al menos en el período bajo consideración en este estudio. De ese modo, el porcentaje del estrato de ingresos medios en la población total disminuyó drásticamente en el contexto de crisis (2003/2004), pero el coeficiente de Gini no reflejó una variación de similar significancia.

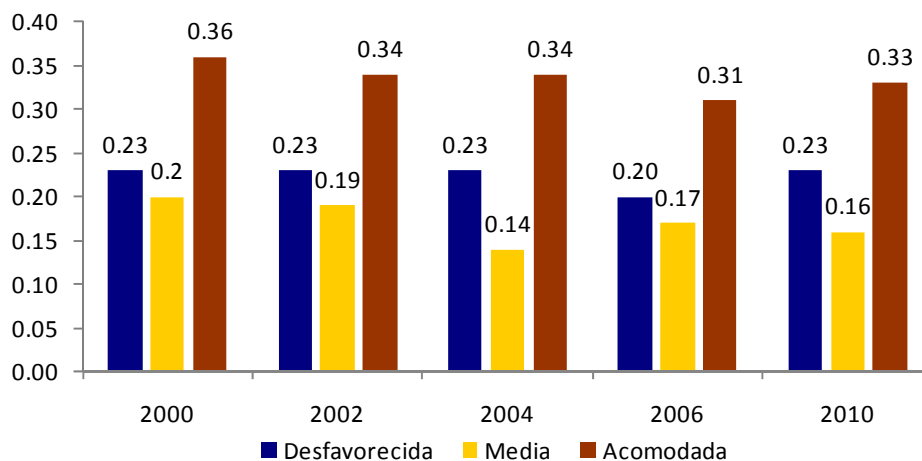
La disociación de corto plazo entre desigualdad y participación del estrato de ingresos medios ilustra de forma evidente los límites de los indicadores de desigualdad para capturar el fenómeno de estratificación. En gran parte, tal disociación se produce porque pueden existir movimientos muy significativos al interior de cada estrato de ingresos, sin que ello se refleje en una variación de la participación del estrato en la población o en el ingreso total; igualmente, algunas variaciones en la participación de un estrato en la población o el ingreso total pueden ser balanceadas por mejoras en la distribución al interior de cada estrato. Es destacable, sin embargo, que el estrato dominicano de ingresos medios parece ser el estrato más homogéneo en términos de ingresos, a juzgar por un índice de desigualdad intra-grupal inferior al de los demás grupos.

Gráfico 46. Evolución de índice de desigualdad (coeficiente de Gini) y participación del estrato de ingresos medios en la población total, 2000-2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos.

Gráfico 47. Evolución de índice de desigualdad (coeficiente de Gini) al interior de los distintos estratos, 2000-2010



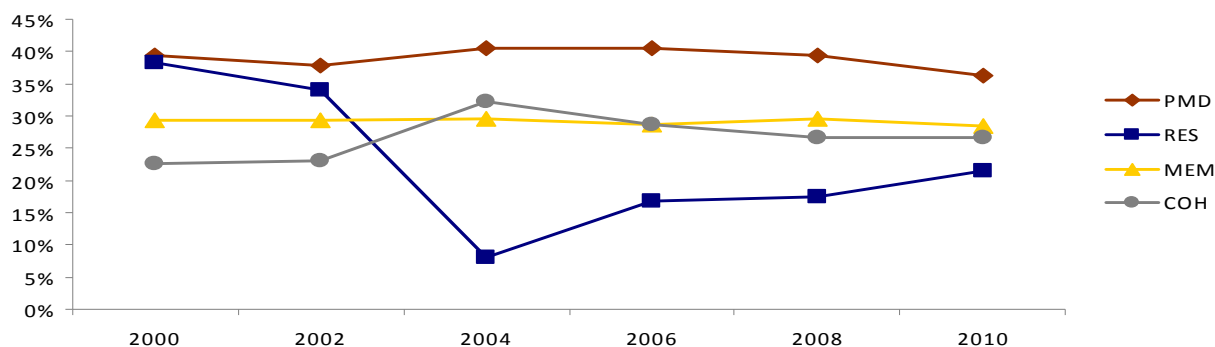
Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos.

¿Cuál es el nivel de riesgo de que un hogar del estrato medio caiga en el estrato de los desfavorecidos o pobres? La pregunta es de gran relevancia, si se toma en cuenta la debilidad de los mecanismos dominicanos de protección contra el desempleo y la ausencia de una cobertura universal en los sistemas de seguridad social. En esas condiciones, la posición relativa de un hogar podría variar significativamente ante eventos laborales (desempleo), eventos familiares (divorcio o expansión familiar) o de salud (enfermedad). A partir de OCDE, 2010, la figura a continuación presenta varios indicadores sobre las posibilidades de movilidad ascendente o descendente de distintos estratos. Los indicadores son:

- **PMD:** Es una medida del ingreso adicional que el estrato desfavorecido requiere (en adición a sus ingresos actuales) para llegar al ingreso mínimo del actual estrato medio, como porcentaje del monto total que se requiere para llegar al nivel de ingreso mínimo del actual estrato medio. En otras palabras, indica el porcentaje todavía faltante del monto de ingreso que se requiere para que toda la población pobre tenga el ingreso mínimo del actual estrato medio. Esta medida es semejante a la brecha de pobreza.
- **RES:** Es una medida del ingreso que tiene el estrato medio bajo (aquellos que se encuentran entre la línea de pobreza y la mediana del ingreso) sobre lo estrictamente necesario para mantenerse en el estrato medio, como porcentaje del ingreso total que requeriría ese grupo para mantenerse en el estrato medio. En otras palabras, es una medida del porcentaje de ingreso *excedente* del estrato medio bajo con respecto a lo mínimo necesario para pertenecer al estrato medio.
- **MEM:** Ingreso que todavía le falta al estrato medio para llegar a tener el ingreso mínimo del actual estrato acomodado, como porcentaje del monto de ingreso necesario para ello. En otras palabras, es una medida del ingreso *faltante* del estrato medio para llegar al ingreso de los acomodados.
- **COH:** es un indicador de cohesión económica, que adopta el valor de 1 cuando existe cohesión perfecta (todos se encuentran en la mediana del ingreso) y 0 cuando existe una alta dispersión en la distribución del ingreso.

Se deduce de los datos que, durante el período 2003/2004, el estrato medio enfrentó un riesgo muy elevado de caer en la pobreza: su ingreso excedente por encima de la línea de pobreza era sólo 16 por ciento superior al ingreso mínimo necesario para no ser pobre. A partir de ese momento, el indicador ha tendido a recuperarse, pero no ha recuperado el valor que mostraba a principios de la década. En la actualidad, puede considerarse que el estrato medio posee alrededor de 20 por ciento más del ingreso estrictamente necesario para seguir estando fuera de la pobreza.

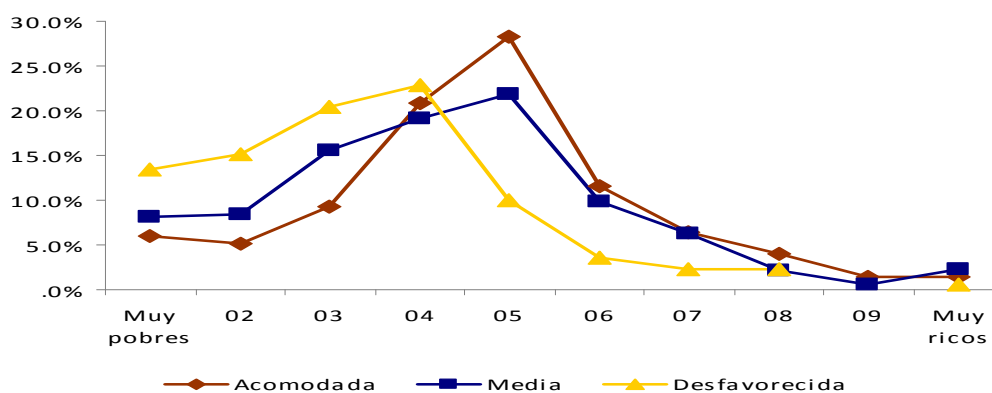
Gráfico 48. Evolución de indicadores de riesgos y oportunidades del estrato de ingresos medios, 2000-2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos.

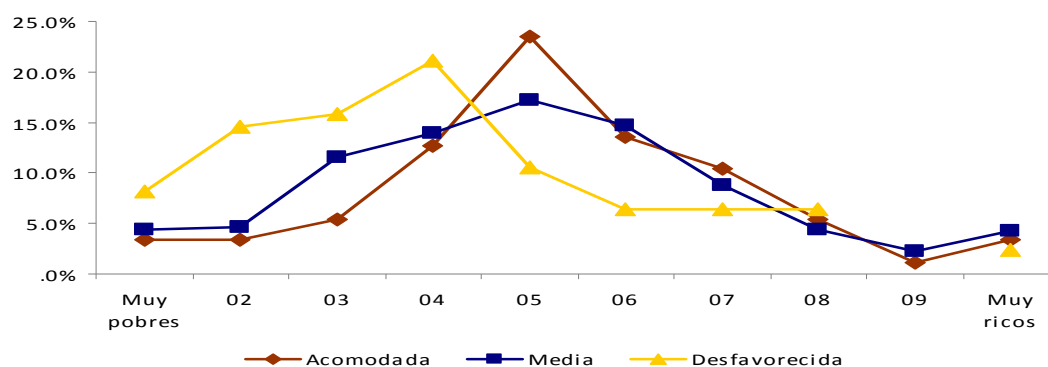
Estas consideraciones son relevantes para la movilidad en el corto plazo, pero es igualmente importante analizar la movilidad en una perspectiva de largo plazo. En este caso, una fuente de información relevante es la percepción de los padres con respecto a la posición económica que tendrán sus hijos, así como la percepción de los hijos sobre la posición económica en que se encontraban sus padres. Los datos recogidos en Latinobarómetro permiten abordar ese aspecto. Se observa que un alto porcentaje de los entrevistados en el estrato medio considera que sus padres tenían una situación también media, aunque un cierto porcentaje considera que sus padres tenían una posición económicamente baja. La distribución de las percepciones de los hogares del estrato medio no difiere muy significativamente de la distribución de las percepciones del estrato acomodado, aunque, como cabría esperar, la primera se encuentra levemente desplazada hacia la izquierda. Igual afirmación es válida para las percepciones sobre la condición en la cual estarán los hijos de las personas que actualmente se encuentran en los estratos medios de la distribución de ingresos.

Gráfico 49. En una escala de 0 a 10, ¿cómo califica la situación de sus padres?, 2006



Fuente: Calculado con la base de datos de Latinobarómetro, 2006

Gráfico 50. En una escala de 0 a 10, ¿en qué situación cree que se encontraran sus hijos?, 2006



Fuente: Calculado con la base de datos de Latinobarómetro, 2006.

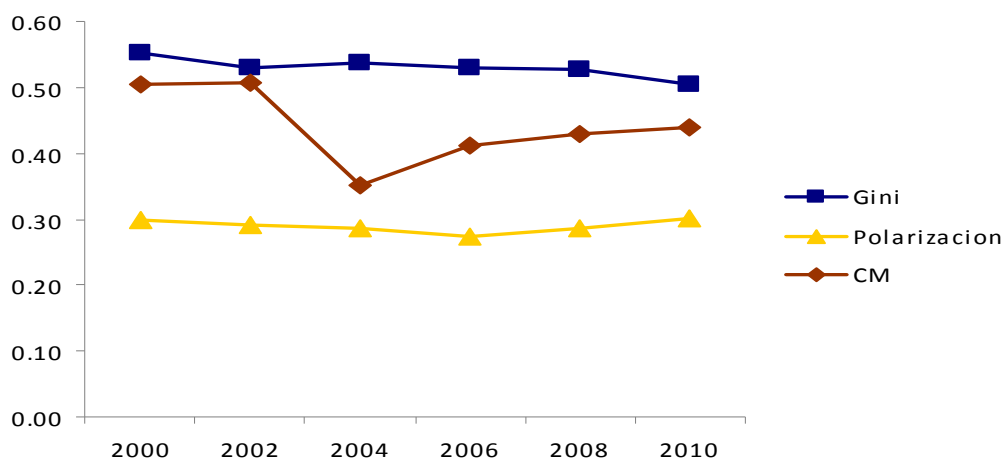
Un aspecto relacionado con la distribución de los ingresos se refiere al grado de polarización. Los indicadores de polarización procuran capturar dos elementos: a) el grado de desigualdad entre distintos grupos poblacionales; b) el grado de cohesión o similitud al interior de cada estrato. Puesto en otras palabras, la idea es analizar en qué forma los estratos forman bloques compactos, con gran similitud entre los miembros de cada bloque y gran diferencia entre los miembros de un bloque con respecto a otro. El indicador cobra importancia si, como argumentan varios autores, a mayor grado de polaridad menor posibilidad de consenso entre los distintos grupos y mayor incentivo de cada grupo para aferrarse a posiciones extremas.

En particular, Keefer y Knack, 2002 y 1997, argumentan que el nivel de polarización impacta negativamente sobre el crecimiento económico, a través de su incidencia sobre la inestabilidad política. También encuentran evidencias de que mayor polarización se asocia con menor cumplimiento de los derechos de propiedad y derechos contractuales. Por último, esos autores argumentan que la polarización reduce acceso al crédito, reduce oportunidades de alcanzar economías de escala en la manufactura para el mercado interno aumenta tensiones redistributivas e incrementa violencia.

La definición precisa del concepto de polarización es compleja y abordarla en este punto no sería una tarea provechosa. Discusiones teóricas importantes aparecen en Esteban et al., 1999 y 1994, Daron et al., 2005, y Foster et al., 1992; aplicaciones empíricas se encuentran en Zhang et al., 2001, y Daron et al., 2005. Las dos figuras a continuación presentan la evolución de la polarización en el contexto dominicano.³² En general, los indicadores de polarización muestran una cierta similitud con los indicadores de desigualdad hasta 2005, pero presentan una tendencia distinta a partir de 2006: así, mientras la desigualdad ha tendido a reducirse en los últimos años, la polarización ha tendido a crecer levemente. Esas tendencias podrían ser objeto de atención en estudios posteriores.

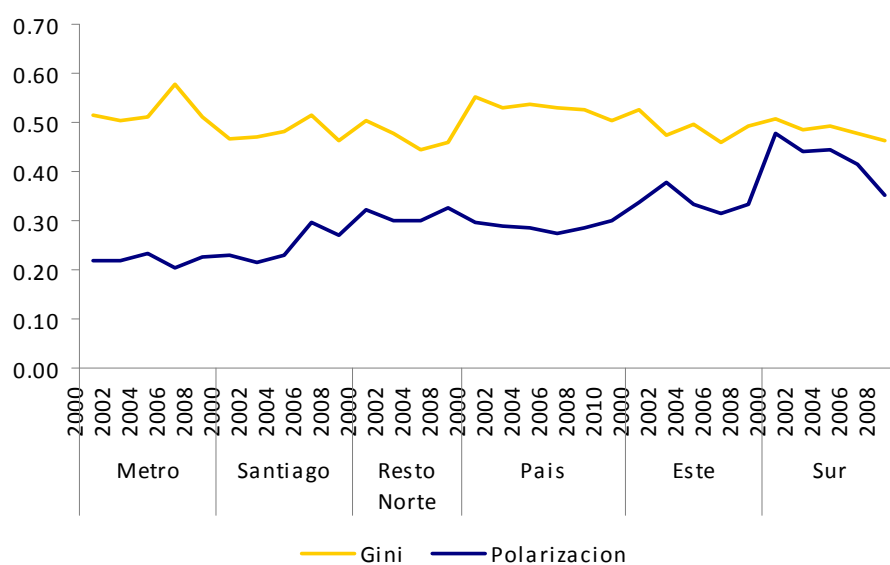
³² El indicador de polarización usado en el texto fue derivado en Daron et al., 2005.

Gráfico 51. Evolución del índice de desigualdad y polarización, y porcentaje del estrato de ingresos medios en la población, 2000-2010



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos.

Gráfico 52. Evolución de los índices de desigualdad y de polarización según regiones, 2000-2010



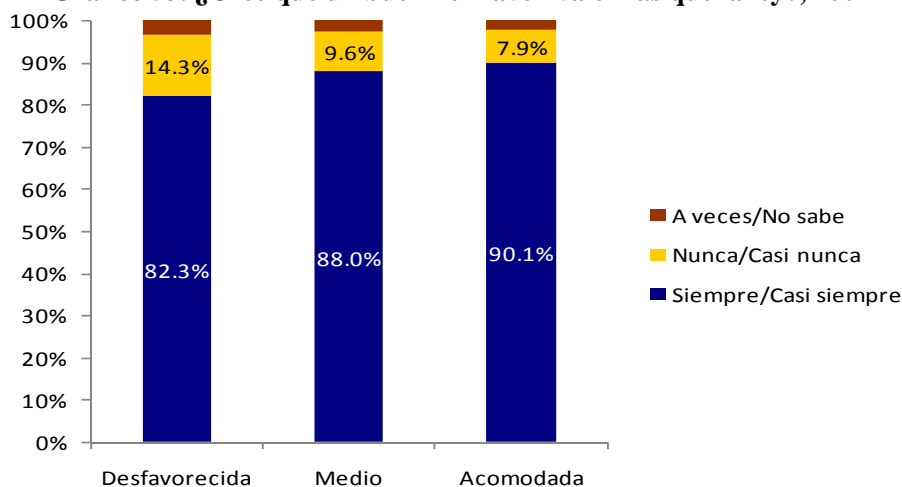
Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos.

5.4.5 El estrato de ingresos medios y el Estado

¿Cuál es la relación del estrato de ingresos medios con el Estado? Una primera mirada sugiere que la relación del estrato medio con el Estado está rodeada de un velo de desconfianza. En la encuesta de Cultura Política y Democracia, realizada en 2004, más de 85 por ciento de las

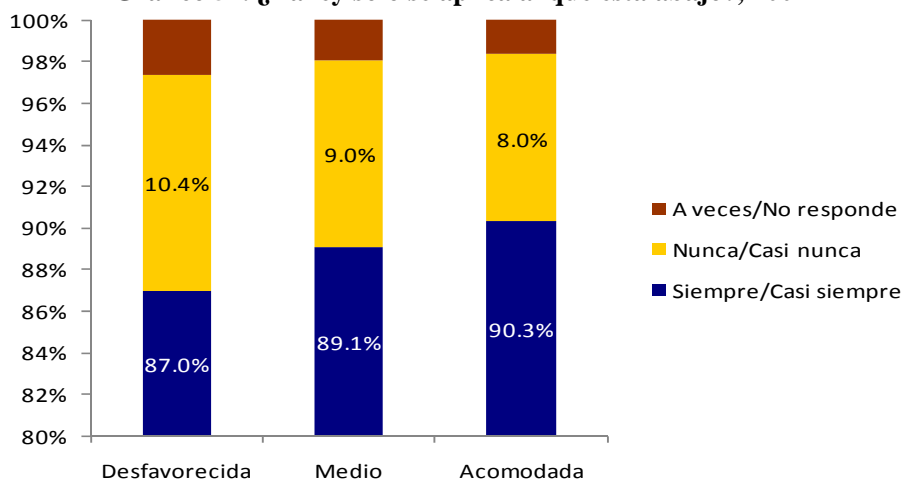
personas que podrían considerarse del estrato medio declaraban que “un buen *enllave* vale más que la ley,” y casi 90 por ciento consideraba que la ley sólo se aplica a quien está “abajo”. Muy pocos en el estrato medio, al igual que en los demás estratos, consideraban que los funcionarios públicos siempre se ocupaban de las necesidades de la población. En cambio, en el momento de esa encuesta existía el convencimiento de que los políticos “usan su cargo en el beneficio propio”.³³ Uno de cada cuatro individuos del estrato de ingresos medios consideraba que “la corrupción no podría cambiarse nunca”.

Gráfico 53. ¿Cree que un buen "enllave" vale más que la ley?, 2004



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta de Cultura Política y Democracia, DEMOS 2004

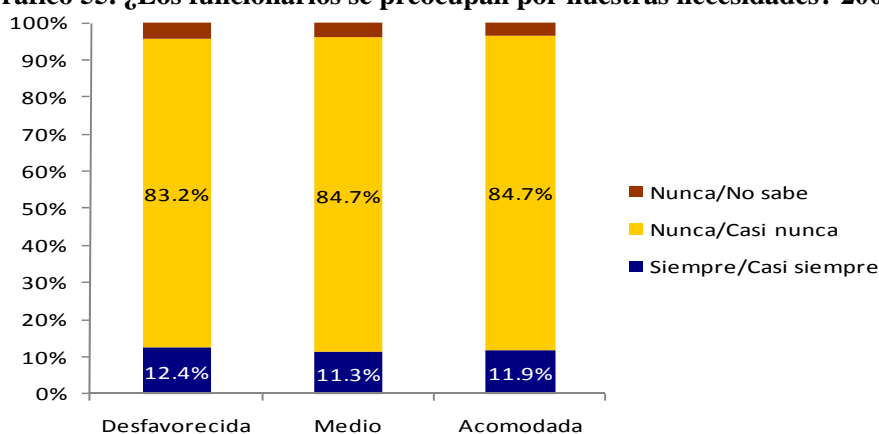
Gráfico 54. ¿La ley sólo se aplica al que está abajo?, 2004



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta de Cultura Política y Democracia, DEMOS 2004

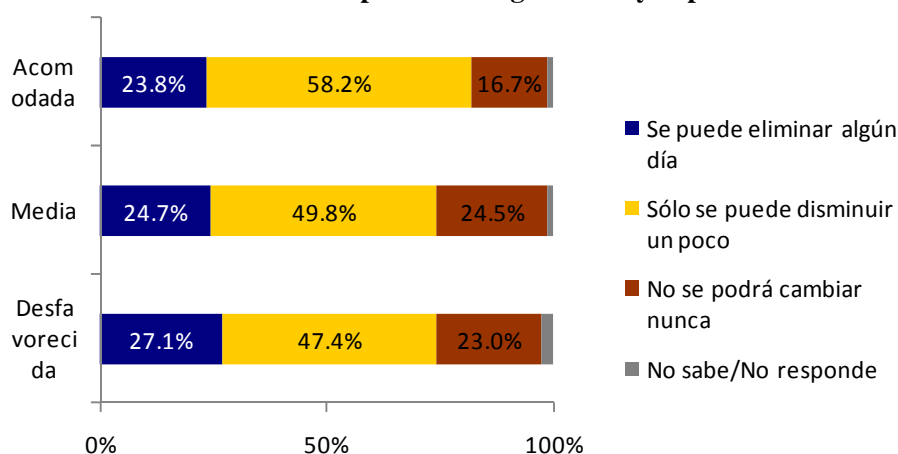
³³ En el caso de los datos computados a partir de la Encuesta de Cultura Política y Democracia (DEMOS), los estratos económicos fueron creados a partir de los deciles en la distribución del ingreso declarado. El estrato medio se refiere a los deciles del 5 al 8, y representa, por tanto, 40 por ciento de los entrevistados.

Gráfico 55. ¿Los funcionarios se preocupan por nuestras necesidades? 2004



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta de Cultura Política y Democracia, DEMOS 2004

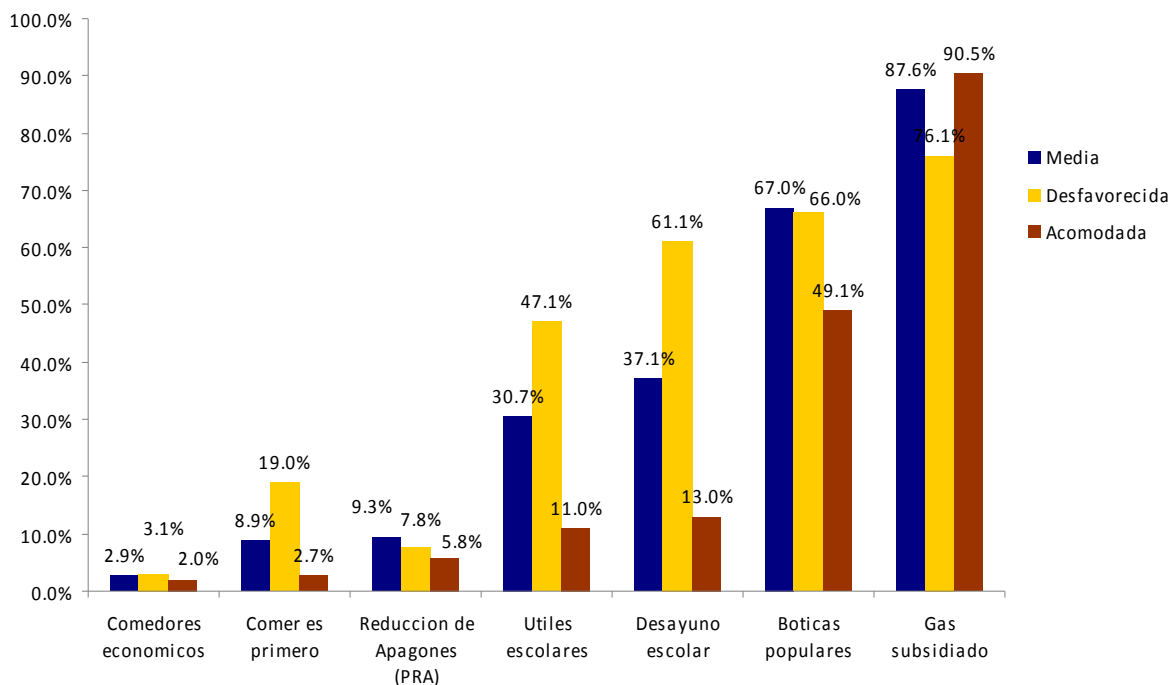
Gráfico 56. La corrupción en los gobiernos y la política....



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta de Cultura Política y Democracia, DEMOS 2004

Por otra parte, a pesar de la desconfianza con respecto al accionar del Estado, los estratos medios y desfavorecidos son beneficiarios usuales de la ayuda pública, a través de diversos programas de transferencias directas o indirectas. Según la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de 2007, alrededor de 70 por ciento de los hogares del estrato declararon recibir subsidio en su consumo de gas, más de 60 por ciento usaba boticas populares y cerca de 60 por ciento tenía algún hijo que recibía desayuno escolar. El uso de transferencias del gobierno sólo es relativamente bajo en el estrato acomodado y, aún en éste, los hogares se beneficiaban del subsidio al consumo de gas.

Gráfico 57. ¿Recibió ingresos por ayuda del gobierno durante el año previo?, 2007

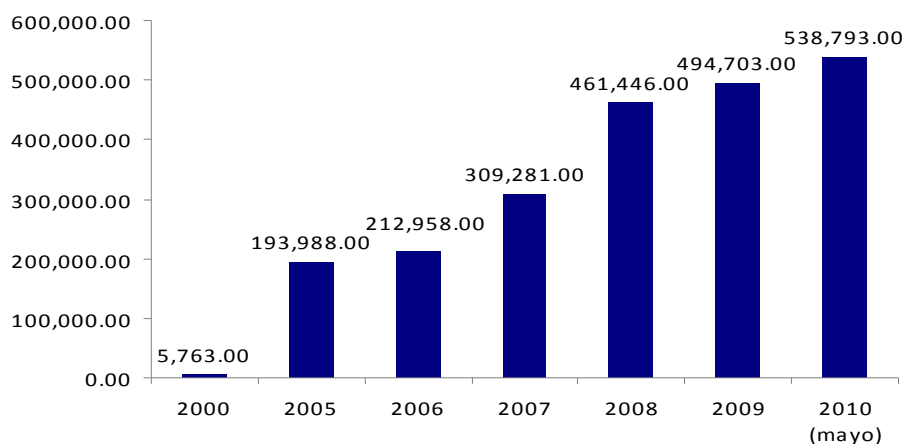


Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos

Si bien muchas de las transferencias tienen un carácter indirecto, el indicador de dependencia de los hogares con respecto a las transferencias públicas se corresponde con el aumento que las partidas de Asistencia Social han tenido en el gasto público. Es particularmente notable la expansión del número de beneficiarios de las transferencias condicionadas del Programa Solidaridad, que se expandió desde alrededor de 193,000 hogares en 2005 hasta 538,000 en 2010. Si bien este programa va dirigido a hogares pobres, la difusa frontera entre el estrato medio bajo y el estrato desfavorecido probablemente hace que un mismo hogar pueda satisfacer las condiciones necesarias para ser beneficiario del programa, mientras en otro momento no las satisface.³⁴

³⁴ Las cifras en el gráfico corresponden a los beneficiarios de transferencias condicionadas, pues los beneficiarios totales de Solidaridad incluyen un gran número de hogares que reciben las transferencias no condicionadas de Bonogás y Bonoluz. Según datos suministrados por Solidaridad, en marzo de 2010 los hogares que recibían el subsidio de Bonogás totalizaban 757,803, mientras los beneficiarios de Bonoluz llegaban a 19,040.

Gráfico 58. Evolucion de hogares beneficiarios de transferencias condicionadas de Solidaridad, 2004-2010

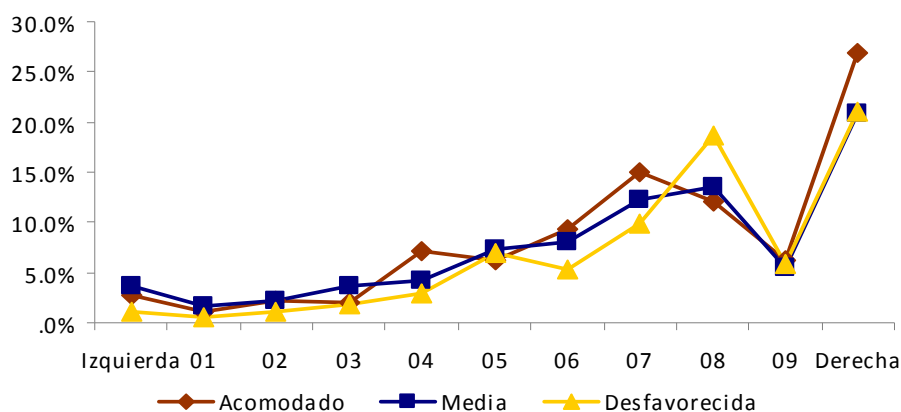


Fuente: Elaborado con datos del Programa Solidaridad

5.4.6 Actitudes políticas y sociales del estrato de ingresos medios

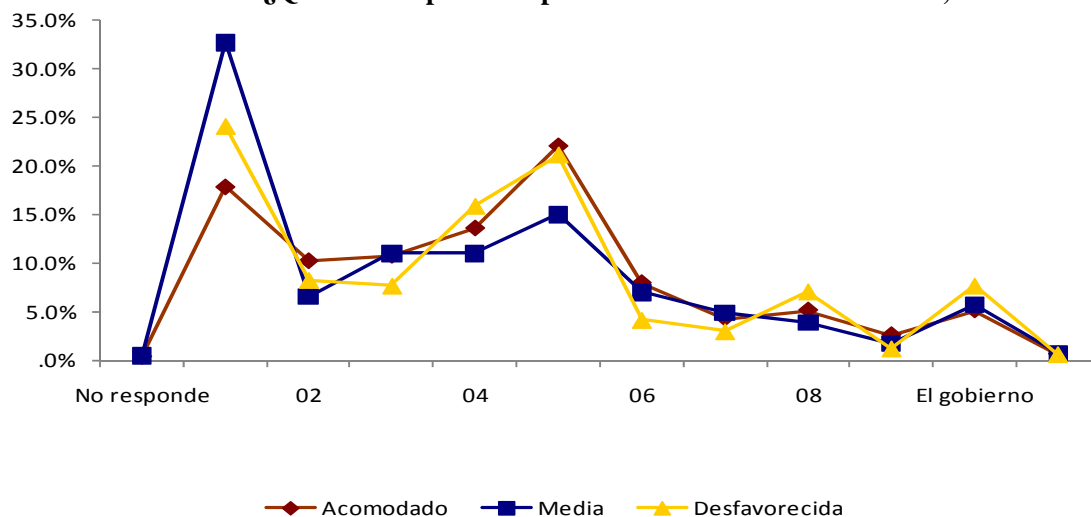
A juzgar por los datos de Latinobarómetro en 2005, más de la mitad del estrato dominicano de ingresos medios se auto percibe como a la derecha del centro en el espectro político. En realidad, esa auto-percepción es común con los demás estratos, incluyendo al estrato desfavorecido. De igual forma, la mayor parte de las personas clasificadas como de condiciones medias considera que el individuo tiene la responsabilidad por su bienestar. No obstante, al igual que los demás estratos, considera que el sistema socioeconómico no ofrece igual oportunidad para todos en cuanto a salir de la pobreza.

Gráfico 59. ¿Dónde se ubicaría usted en el espectro político?, 2006



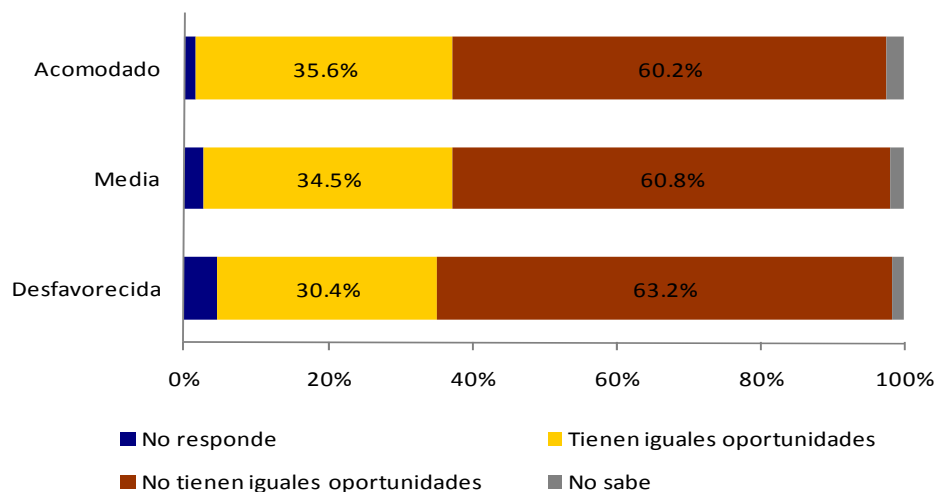
Fuente: Elaborado a partir de la base de datos de Latinobarómetro (2006).

Gráfico 60. ¿Quién es responsable por el bienestar de un individuo?, 2006



Fuente: Elaborado a partir de la base de datos de Latinobarómetro (2006).

Gráfico 61. ¿El sistema económico de RD permite que todos tengan igual oportunidad de salir de la pobreza?, 2006



Fuente: Elaborado a partir de la base de datos de Latinobarómetro (2006).

Conclusiones

Por más de dos milenios, los observadores sociales han destacado la importancia de una “clase media” como elemento de cohesión social, dinamismo económico y estabilidad política. Esos elementos fueron aspectos de gran interés en la literatura dominicana de algunas décadas atrás. Sin embargo, a partir de las dos últimas décadas el análisis de la clase media fue prácticamente abandonado. En consecuencia, el grupo de ingresos medios ha permanecido largo tiempo en una zona gris, ignorado tanto por los académicos como por los formuladores de política. En realidad, los medios de prensa han sido tal vez el único foro en el cual la “clase media” es motivo de alusiones ocasionales.

La motivación de este estudio es contribuir a la superación de esa situación, a través de un análisis cuantitativo del estrato de ingresos medios en República Dominicana. Para tal fin, el documento partió de una extensa discusión conceptual sobre el tema en consideración, y discutió profusamente las distintas formas en que el concepto de clase media puede tornarse operativo para fines prácticos. A partir de esos ingredientes, se abordó entonces el caso concreto de la experiencia dominicana.

Los resultados del estudio muestran que el estrato de ingresos medios representa cerca de la mitad de la población dominicana, y que su evolución es altamente sensible a las condiciones de crisis económicas. En adición, se caracterizó con detenimiento el perfil del estrato medio en materia demográfica, educativa y laboral. El estudio reveló que el estrato de ingresos medios se aparta de los preconceptos habituales, que parecen confundirle con el estrato más acomodado. En realidad, el estrato dominicano de ingresos medios es un grupo social frágil, con amplias necesidades en materia de vivienda, educación y seguridad social, y que enfrenta una alta probabilidad de caer en el estrato más desfavorecido.

Esas consideraciones hacen necesario recuperar el debate en torno al estrato de ingresos medios y prestar más atención a la definición de políticas dirigidas a mejorar las condiciones de vida de ese segmento poblacional. El debate deberá partir de varios hallazgos en las páginas previas. En primer lugar, es evidente la necesidad de políticas que contribuyan a un mayor grado de formalidad laboral, como vía de elevar el acceso del estrato a los sistemas de seguridad en salud y pensiones, a la vez que contribuyan al financiamiento de los mismos. La educación es una puerta de entrada del estrato pobre al estrato medio, pero el acceso a la misma sigue siendo altamente regresivo en el contexto dominicano. La disponibilidad de vivienda propia es una limitación del estrato medio, y ello indica la necesidad de incentivar su capacidad de ahorro y de facilitar su acceso al mercado crediticio. Por último, la evolución del estrato medio dominicano ilustra la relevancia de la estabilidad macroeconómica para su preservación.

Por otra parte, es conveniente enfatizar que el presente estudio ha adoptado una definición de “estrato medio” sumamente estricta, al considerar como tal a aquellos hogares con ingresos familiares per cápita que van desde la línea de pobreza hasta 2 veces la mediana de la distribución del ingreso (criterio LP/2). Una desventaja de tal definición es que, dado que los niveles de ingresos del país son generalmente bajos, los hogares con ingresos alrededor de los valores promedio son también hogares de ingresos relativamente bajos, y que no se corresponden con los segmentos profesionales que muchos tienen en mente al usar expresiones como “clase media,” “grupos medios” u otras semejantes. Por tanto, sería interesante realizar un análisis separado de esos grupos que, en el contexto dominicano, constituyen en realidad segmentos de altos ingresos. De igual modo, sería interesante explorar otras definiciones de estratos medios no basadas únicamente en el ingreso, sino en otros criterios tales como la ocupación, *status* social, educación y otros criterios relacionados. Todas esas tareas constituyen extensiones naturales del presente trabajo.

Bibliografía

Acemoglu, Daron y Fabrizio Zilibotti. (1994). Was Prometheus Unbound by Chance? Risk, Diversification and Growth. *Economics Working Paper N°98. Journal of Economic Literature Classification.*

Aghion, Philippe, Eve Caroli y Cecilia García-Penalosa. (1999). Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories. *Journal of Economic Literature*, vol. 37, no. 4. pp. 1615-1660.

Aghion, Philippe y Peter Howitt. (2005). Appropriate Growth Policy: A unifying framework. Mimeo.

Alesina, Alberto y Dani Rodrik. (1994). Distributive Politics and Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, no. 2.

Alesina, Alberto y Paola Giuliano. (2008). Preferences for Redistribution. Preparado para Handbook of Social Economics.

Alesina, Alberto y Roberto Perotti. (1995). Income Distribution, Political Instability and Investment. *European Economic Review* vol. 40.

Alesina, Alberto, Sule Özler y Phillip Swagel. (1992). Political Instability and Economic Growth. *Working Paper N°4173*, National Bureau of Economic Research.

Aristóteles. *La Política*.

Báez Evertsz, Franc. (1975). Azúcar y Dependencia en la República Dominicana. *Ciencia*, vol. 2 no. 2, pp. 131-70.

Bhalla, S. (2009), *The Middle Class Kingdoms of India and China*. Peterson Institute for International Economics, Washington, DC, (forthcoming).

Banco Central de la República Dominicana (1999). Situación de la Pobreza y Distribución del Ingreso en la República Dominicana.

Banco Mundial (2007). *Informe sobre la Pobreza en República Dominicana: Logrando un crecimiento más a favor de los pobres*.

Banejee, Abhijit y Esther Duflo. (2008). What is Middle Class About the Middle Classes around the World? *Journal of Economic Perspectives* vol. 22, no. 2, pp. 3-28.

Bénabou, R. (1996). Inequality and Growth, *National Bureau of Economic Research Macroeconomics Annual*, vol. 11, pp. 11-92.

Bénabou, R. (2005). Inequality, Technology and the Social Contract. En S. Durlauf y P. Aghion (eds.), *Handbook of Economic Growth*, vol. 1A.

Berkowitz, Daniel y John E. Jackson. (2005). The Evolution of an Economic and Political Middle Class in Transition Countries. *Working Paper Series N°10*, International Policy Center.

Blackburn, McKinley y David bloom, 1985. What is Happening to the Middle Class? *American Demographics*, 7(1).

Bosch, Juan. (1970). *Composición Social Dominicana: historia e interpretación*. Santo Domingo.

Bourguignon, François y Christian Morrisson. (2002). Inequality Among World Citizens: 1820-1992. *The American Economic Review* vol. 92 no. 4.

Bourguignon, François y Thierry Verdier. (2000). Oligarchy, Democracy, Inequality and Growth. *Journal of Development Economics*, vol. 62. pp. 285-313.

Brea, Ramonina, Isis Duarte y Mitchell Selingson. (2005). *La Democracia Vulnerable: insatisfacción y desconfianza 1994-2004*. Centro Universitario de Estudios Políticos y Sociales, Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra.

Brea, Ramonina, Isis Duarte, Ramón Tejada Holguín y Clara Báez. (1995). *Estado de Situación de la Democracia, 1978-1992*. Santo Domingo: Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra.

Breceda, Karla, Jamele Rigolini and Jaime Saavedra. (2008). Latin America and the Social Contract: Patterns of Social Spending and Taxation. *Policy Research Working Paper N°4604*. The World Bank. Latin American & Caribbean Region. Poverty Reduction and Economic Management Division.

Birdsall, Nancy. (2007). Reflections on the Macro Foundations of the Middle Class in the Developing World. *Working Paper N° 130*, Center for Global Development.

Birdsall, N., C. Graham y S. PETTINATO (2000). Stuck in Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle? Working Paper 14, Brookings Institution, Washington, DC.

Burkhauser, R. V., Crews, A. D., Daly, M. C., & Jenkins, S. P. (1996). *Income Mobility and the Middle Class*. Washington, DC

Cashell, Brian. (2007). Who Are the “Middle Class”? Congressional Research Service, Report for Congress.

- Cassá, Roberto. (1977). *Modos de Producción, Clases Sociales y Luchas Políticas (República Dominicana, siglo xx)*. Santo Domingo.
- Cela, Jorge. (1997). *La otra cara de la pobreza*. Centro de Estudios Sociales Padre Juan Montalvo. Santo Domingo.
- Centro de Investigación Económica y Social, CIES. (2006). *Estado de la Democracia en la República Dominicana*. Informe Ejecutivo.
- Comisión Económica para América Latina, CEPAL. 2009. *Panorama Social de América Latina 2008*.
- Coleman, James S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology*, vol. 94. Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, pp. S95-S120.
- Conconi, A., G. Cruces, S. Olivieri y R. Sánchez (2007). E pur si mouve? Movilidad, Pobreza y Desigualdad en América Latina. *Documento de trabajo N° 62*, Centro de Estudios Distributivos Laborales y Sociales (CEDLAS).
- Dahrendorf, R. (1959). *Class and Class Conflict in Industrial Societies*. Londres.
- Daly, Mary y Dan Wilson. (2006). Keeping Up with Joneses and Staying Ahead of the Smiths: Evidence from Suicide Data. *Working Paper Series*, Federal Reserve Bank of San Francisco.
- Davis, Joe y John H. Huston. (1992) The Shrinking Middle-Income Class: A Multivariate Analysis. *Eastern Economic Journal*, vol. 18, no. 3, pp. 277-285.
- Deneulin, Séverine y Pablo Mella. (2002). La Pobreza en República Dominicana: en búsqueda de una nueva perspectiva de análisis para la práctica. *Estudios Sociales vol. 130, no. 4*.
- Doepke, Matthias y Fabrizio Zilibotti. (2005). Social Class and the Spirit of Capitalism. *Journal European Economic Association*, vol. 3, no. 2-3. pp. 516-524.
- Doiron, Denise y William Schworm (2005). Polarization in the Distributions of Earnings and Income in Australia. Mimeo. University of New South Wales.
- Dore Cabral, Carlos, Leopoldo Artiles, Francisco Cáceres y Pedro Ortega. (2006). Actitudes hacia el trabajo en la República Dominicana. Informe sobre la encuesta de opinión pública nacional 2005. FUNGLODE/INOP.
- Dore Cabral, Carlos, Leopoldo Artiles, Francisco Cáceres y Pedro Ortega. (2006 a). Ciudadanía y democracia en la República Dominicana. Informe sobre la encuesta de opinión pública nacional 2004. FUNGLODE/INOP.

- Duesenberry, James S (1949). *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*. Harvard University Press.
- Easterlin, Richard A. (1973). Does Money Buy Happiness? *The Public Interest*, vol. 30, pp. 3-10.
- Easterlin, Richard A. (1974). Does Economic Growth Improve the Human Lot? En Paul David y Melvin Reder (eds.), *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honour of Moses Abramovitz*, Nueva York: Academic Press.
- Easterlin, Richard A. (1995). Will Raising the Incomes of All Increase The Happiness of All? *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 27, no.1, pp. 35-47
- Easterlin, Richard A. (2001), Income and Happiness: Towards a Unified Theory. *The Economic Journal*, 111: 465–484.
- Easterly, William. (2002). Inequality Does Cause Underdevelopment: New Evidence from Commodity Endowments, Middle Class Share, and Other Determinants of Per cápita Income. *Working Paper N° 1*, Center for Global Development.
- Easterly, William. (2001). The Middle Class Consensus and Economic Development. World Bank.
- Eisenhauer, Joseph. (2008). An Economic Definition of the Middle Class. *Forum for Social Economics*, vol. 37, pp. 103-113.
- Engerman, Stanley y Kenneth Sokoloff. (1994). Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth Among New World Economies: A View from Economic Historians of The United States. *Historical Paper N° 66*, National Bureau of Economic Research.
- Enrenheirt, Barbara y John Ehrenreich. (1979). The Professional-Managerial class. En Walker, P. (ed.), *Between Labor and Capital*. South and Press, Boston.
- Enrenheirt, Barbara y John Ehrenreich. (1979). The Professional-Managerial class, en Walker, P. (comp.): *Between Labor and Capital*. South and Press, Boston.
- Esteban, Joan, Carlos Gradin y Debraj Ray. (1999). Extensions of a Measure of Polarization with an Application to the Income Distribution of Five OECD Countries. *Working Paper N° 218*, Maxwell School of Citizenship and Public Affairs, Syracuse University.
- Esteban, Joan María y Debraj Ray. (1994). On the Measurement of Polarization. *Econometrica*, vol. 62 no. 4, pp. 819–851.
- Esteban, Joan María y Debraj Ray. (1999). Conflict and Distribution. *Journal of Economic Theory*, vol. 87, pp. 379–415.

Fajardo, Johanna y Eduardo Lora. (2010). Understanding the Latin American Middle Classes: Reality and Perception. Mimeo.

Fajardo, Johanna y Eduardo Lora. (2010a). Defining Latin American Middle Classes. Mimeo.

Fernández, Raquel y Richard Rogerson. (1992). Human Capital Accumulation and Income Distribution. *Working Paper N° 3994*, National Bureau of Economic Research.

Filgueira, Carlos. (2001). La Actualidad de Viejas Tematicas: Sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina. Serie *Políticas Sociales N° 51*, CEPAL.

Forbes, Kristin. (2000). A Reassessment of the Relationship Between Inequality and Growth. *The American Economic Review*, vol. 90, no. 4, pp 869-887.

Foster, James E. y Michael C. Wolfson. (1992). Polarization and The Decline of the Middle Class: Canada and the U.S. *OPHI Working Papers N° 31*, University of Oxford.

Franco, Rolando y Arturo León. (2010). Clases Medias Latinoamericanas: ayer y hoy. *Estudios avanzados vol. 13*, pp. 59-77.

Franco Pichardo, Franklin. (1999). *Historia económica y financiera de la República Dominicana 1844-1962*. Editora Universitaria UASD, Santo Domingo.

Galor, Oded y Joseph Zeira. (1993). Income Distribution and Macroeconomics. *The Review of Economic Studies*, vol. 60, no. 1, pp. 35-52.

Galor, Oded y David Weil. (2000). Population, Technology, and Growth: From Malthusian stagnation to the demographic transition and beyond, *American Economic Review* 90, 806-829.

Galor, Oded y Daniel Tidsson. (1997). Technological Progress, Mobility, and Economic Growth. *American Economic Review*, 87.

Gaviria, Alejandro. (2006). Social Mobility and Preferences for Redistribution in Latin America. Mimeo.

Germani, Gino. (1963). Movilidad social en la Argentina. Publicado en Lipset, S. y Bendix, R. (eds.), *Movilidad social en la sociedad industrial*. Eudeba, Buenos Aires.

Germani, Gino. (1968). *Política y sociedad en una época de transición*. Paidós, Argentina.

Giddens, A. (1979). La Estructura de Clases en las Sociedades Avanzadas. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, vol. 8.

Gill, I., T. Packard and J. Yermo. 2003. Keeping the Promise of Old Age Income Security in Latin America: a Regional Study of Social Security Reforms, Washington, D.C., World Bank

- Goldthorpe, Jhon. (1992). Sobre la Clase de Servicio, su Formación y su Futuro. En Caravaña, J. yv A. de Francisco, (eds.): Teorías contemporáneas de las clases sociales. Zona Abierta, 59/60, Madrid.
- Goldthorpe, Jhon. (1980). Social Mobility and Class Structure in Modern Britain. Clarendon Press, Oxford.
- Goldthorpe, J. y Robert Erikson. (1993). The Constant Flux. A study of class mobility in industrial societies. Clarendon Press, Oxford.
- Gómez, Luis. (1979). Relaciones de producción dominantes en la sociedad dominicana 1875-1975. Universidad Autónoma de Santo Domingo,
- Graham, C. (2007). What Happiness research can (and cannot) contribute to Policy Reforms: Lessons from research on Latin America and Beyond. The Brookings Institution and University of Maryland.
- Granovetter, Mark. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, vol. 78, no. 6, pp. 1360-1380.
- Granovetter, Mark. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, vol. 91, no. 3, pp. 481-510.
- Guzmán, Rolando M. (2007). *Caracterización de la Informalidad en el Mercado Laboral Urbano de la República Dominicana*. Publicado por el MEPYD, Banco Central y Banco Mundial.
- Herrera, César A. (2009). *De Hartmont a Trujillo: estudio para la historia de la deuda pública*. Sociedad Dominicana de Bibliófilos, Santo Domingo.
- Hacker, A. (2006). *The Rich and Everyone Else*. New York Review of Books, 53(9).
- Hener, Alejandro. (2003). Sobre la Clase Media – desde la clase media; dualidades entre los términos teóricos y el lenguaje de los actores.
- Hirsmann, Albert. 1973. The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, no. 4, pp. 544-566
- Hobsbawn, E. (1968). *Industry and Empire. From 1750 to the Present Day*. Penguin Books, Reino Unido.
- Hoetnik, Harry (1972). *El Pueblo Dominicano 1850-1900. Apuntes para su sociología histórica*. Reedición realizada por la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra.

Hoffman, Kelly y Alejandro Portes. (2003). La Estructura de Clases en América Latina: composición y cambios durante la era neoliberal. *Desarrollo Económico*, vol. 43, no. 171.

Holguín, Ramón T. (2003) La Desigualdad Social en el País y las Propuestas de Políticas para Superarla, en *La Desigualdad Social y los Retos Financieros*. Fundación Friedrich Ebert, Centro Universitario de Estudios Políticos y Sociales, Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra.

Horrigan, Michael y Seven Haugen. (1988). The Declining Middle-Class Thesis: A Sensitivity Analysis. *Monthly Labor Review*, vol. 111.

Hoselitz, B.F. (1962). El desarrollo económico en América Latina. *Desarrollo Económico*, no. 2, vol.60, pp. 1127-50.

Hu, Y. y F. Stewart. (2009). Pension Coverage and Informal Sector Workers: International Experiences. *Working Papers on Insurance and Private Pensions*, N°31, OECD.

Hummels, David y Peter Klenow. (2002). The Variety and Quality of a Nation's Trade. *Working Paper N°8712*, National Bureau of Economic Research.

Justo Duarte, Amaury. (1979). *Las Luchas de Clases en República Dominicana: (1955-1963)*. Alfa y Omega, Santo Domingo.

Josten, Stefan. (2005). Middle-Class Consensus, Social Capital and the Mechanics of Economic Development. *Discussion Paper N° 36*, Institute of Public Finance, Helmut-Shmidt-University, Hamburg.

Kaldor, Nicholas. (1956). Alternative Theories of Distribution. *The Review of Economic Studies*, vol. 23, no. 2, pp. 83-100.

Kaufman, Robert R. y Barbara Stallings, (1982). The political economy of Latin American Populism. En R. Dornbush y Sebastian Edwards (eds.), *The macroeconomics of populism in Latin America*. University of Chicago Press.

Keefer, Philip y Stephen Knack (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, no. 4. pp. 1251-1288.

Keefer, Philip y Stephen Knack. (2002). Polarization, Politics and Property Rights: Links Between Inequality and Growth. *Public Choice* vol. 111. pp. 127-154.

Keynes, John Maynard. (1936). *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*.

Kharas, Homi. (2010). The Emerging Middle Class in Developing Countries. *Working Paper N°285*, OECD Development Centre.

- Kravis, I. B. (1960). International Differences in the Distribution of Income. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 42, no. 4, pp. 408-416.
- Kuznets, Simon. (1955). Economic Growth and Income Inequality. *The American Economic Review*, vol. 45, no. 1. pp. 1-28.
- Latinobarómetro. (2006). Informe 2006. Corporación Latinobarómetro.
- Layard, R. (2005). Happiness: lessons from a New Science. Penguin Press, Nueva York.
- Lawrence, Robert Z. (1984). Sectoral Shifts and the Size of the Middle Class. *The Brookings review*, Fall.), citado por Tomic et al, 2010.
- Lenski, G.E. (1966). *Power and Privilege*. Nueva York
- Lewis, W. Arthur (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labor. *Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 22, pp. 139-91
- Lipset, Seymour y Hans Zetterberg. (1963). *Movilidad Social en las Sociedades Industriales*.
- Lozano, Wilfredo. (2002). *Después de los Caudillos*. Ediciones La Trinitaria.
- Lozano, Wilfredo. (2001). *Los Trabajadores del Capitalismo Exportador*. Colección del Departamento Cultural del Banco Central de la República Dominicana.
- Lydall, H. F. (1968). *The Structure of Earnings*.
- Lynch, John y Carles Muntaner. (1999). Income Inequality, Social Cohesion, and Class Relations: A Critique of Wilkinson's Neo-Durkheimian Research Program. *International Journal of Health Services*, vol. 29, no. 1.
- Meltzer, Allan H. y Richard, Scott F. (1981). A Rational Theory of the Size of Government. *Journal of Political Economy*, vol. 89 no. 5, pp. 914-27.
- Merton, Robert K. (1938). Social Structure and Anomie. *American Sociological Review*, vol. 3, no. 5, pp. 672-682.
- Milanovic, Branko y Shlomo Yitzhaki. (2001). Decomposing World Income Distribution: Does the world Have a Middle Class? *Working Paper N° 2562*, World Bank Policy Research.
- Minujin, Alberto (1995). Squeezed: the Middle class in Latin America. *Environment and Urbanization*, vol. 7, no. 2.

Morgan, Jana, Rosario Espinal y Mitchell Selingson. (2008). *Cultura Política de la Democracia en República Dominicana 2008: el impacto de la gobernabilidad*. Proyecto de Opinión Pública de América Latina, Vanderbilt University y USAID.

Morgan, Jana y Rosario Espinal. (2006). *Cultura Política de la Democracia en República Dominicana 2006*. Presentación PowerPoint.

Morillo, Antonio (2010). La Desigualdad en la República Dominicana en la Primera Década del Nuevo Milenio. Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo. Presentación en formato ppt.

Moya Pons, Frank. (2008). *La Otra Historia Dominicana*. La Trinitaria, Santo Domingo.

Moya Pons, Frank. (1986). *El Pasado Dominicano*. Fundación J. A. Caro Álvarez, Santo Domingo.

Murphy, Kevin M., Andrei Shleifer y Robert Vishny. (1989). Income Distribution, Market Size, and Industrialization. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 104, no. 3. pp. 537-564.

Nisbet, Robert A. (1959). The Decline and Fall of Social Class. *The Pacific Sociological Review* 2(1).

North, Douglass C. y Robert Paul Thomas. (1973). *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge University Press, Nueva York.

Núñez, Javier y Roberto Gutiérrez. (2004). Classism, Discrimination and Meritocracy in the Labour Market: The case of Chile. *Documento de Trabajo N° 208*. Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile.

O'Donnell, Guillermo. (1990). Pobreza y desigualdad en América Latina: algunas reflexiones políticas.

OECD. (2010). Latin Americans: How Middle Class? *Perspectivas Económicas de América Latina 2011*.

Ossowski, S. (1963). *Class Structure in the Social Consciousness*. Routledge y Kegan Paul, Londres.

Paramio, Ludolfo. (2010). Economía y Política de las Clases Medias en América Latina. *Nueva Sociedad* no. 229.

Pérez, Carlota. (1996). La Modernización Industrial en América Latina y La Herencia de La Sustitución de Importaciones. *Comercio Exterior*, vol. 46, no. 5.

Pesson, Torsten y Guido Tabellini. (1994). Is Inequality Harmful for Growth? *The American Economic Review*, vol. 84, no. 3, pp. 600-621.

Pike, F.B. (1963). Aspects of Class Relations in Chile 1850-1960. *Hispanic American Historic Review*, vol. 43, pp. 14-33.

Prebrisch, Raúl. (1986). El Desarrollo Económico de la América Latina y Algunos de sus Principales Problemas. *Desarrollo Económico* vol. 26 no. 103.

Paz Arauco, Verónica e Isabel Cresco Quintanilla. (2008). Una Revisión de la Acumulación Teórica Sobre la Estratificación Social. *Documento de Trabajo*. Informe Nacional Sobre Desarrollo Humano 2009, PNUD Bolivia.

Perotti, Roberto (1993). Political Equilibrium, Income Distribution, and Growth". *Review of Economic Studies* LX, october 1993),

Ravallion, Martin. (2009). The Developing World's Bulging (but Vulnerable) "Middle Class". *Working Paper N° 4816*, World Bank Policy Research.

Roberts, Kevin W. S. (1977) Voting over Income Tax Schedules. *Journal of Public Economics*, vol 8, no. 3, pp. 329-340,

Romer, Thomas. (1975). Individual Welfare, Majority Voting, and the Properties of a Linear Income Tax. *Journal of Public Economics*, vol. 4, no. 2, pp. 163-185.

Saint Paul, Giller y Thierry Verdier (1993). Education, Democracy, and Growth. *Journal of development economics*, December 1993),

Secretariado Técnico de la Presidencia (STP) / Oficina Nacional de Planificación. 2005. *Focalización de la Pobreza en la República Dominicana. Informe General*.

Secretariado Técnico de la Presidencia (STP) / Oficina Nacional de Planificación. 2003. *Focalización de la Pobreza en la República Dominicana. Edición corregida y ampliada*.

Sémblar, Camilo. (2006). Estratificación Social y Clases Sociales, una Revisión Análítica de los Sectores Medios. Serie *Políticas Sociales*, División de Desarrollo Social, CEPAL.

Silva Pinochet, Beatriz (2005). *La clase media en Chile después de las transformaciones estructurales: una aproximación cualitativa a través del análisis de clase*. Tesis para optar por el grado de Socióloga. Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Sociología.

Sokolof, Kenneth y Stanley Engerman. 2000. Institutions, Factor Endowments, and Paths of Developments in the new world. *Journal of Economic Perspectives*. Volume 14, Number 3. Pages 217–232

Solari, Aldo, Rolando Franco y Joel Jutkowitz. (1976). *Teoría, acción social y desarrollo en América Latina*. Siglo XXI, México D.F.

Solé, Carlota. (1990). Las Clases Medias: Criterios de Definición. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas* vol. 49, pp. 7-25.

Solimano, Andrés. (2005). Hacia Nuevas Políticas Sociales en América Latina: Crecimiento, Clases Medias y Derechos Sociales. *Revista de la CEPAL*, vol. 87, pp. 45-60.

Solimano, Andrés. (2006). Asset Accumulation by the middle class and the poor in Latin America: political economy and governance dimensions. División de Desarrollo Económico, CEPAL.

Solimano, Andrés. (2008). The Middle Class and the Development Process. Serie *Macroeconomía del Desarrollo*, CEPAL.

Solon, G. (2004) A Model of Intergenerational Mobility Variation over Time and Place. En Miles Corak (ed.), *Generational Income Mobility in North America and Europe*. Cambridge University Press, Cambridge.

Stinchcombe, Arthur. (1965). Organizations and Social Structure. En J. G. March (Ed.), *Handbook of Organizations*. Rand McNally, Chicago.

Thurow, Lester C. (1984). The Disappearance of the Middle Class. Financial Desk. The New York Times.

Tomic, Iva y Joanna Tyrowicz. (2010). What Happened to the Middle Class in the New Market Economies? The Case of Croatia and Poland. *Croatian Economic Survey*, vol. 12, no. 1.

Traversa, Federico. (2010) ¿Qué Hacer con los Sectores Medios? *Nueva Sociedad* vol. 229, pp. 113-133.

Weber, Max (1922). *Economy and Society*. Versión editada por Guenther Roth y Claus Wittich, 1978.

Veblen, Thorstein. (1899). *The Theory of the Leisure Class*. Oxford University Press.

Vilas, Carlos (1995). Actores, Sujetos, Movimientos: ¿Dónde quedaron las clases? *Revista Sociológica* vol. 10 no. 28.

Wolfson, Michael C. (1997). Divergent Inequalities: Theory and Empirical Results. *Review of Income and Wealth*, vol. 43 no. 4, pp. 401-421.

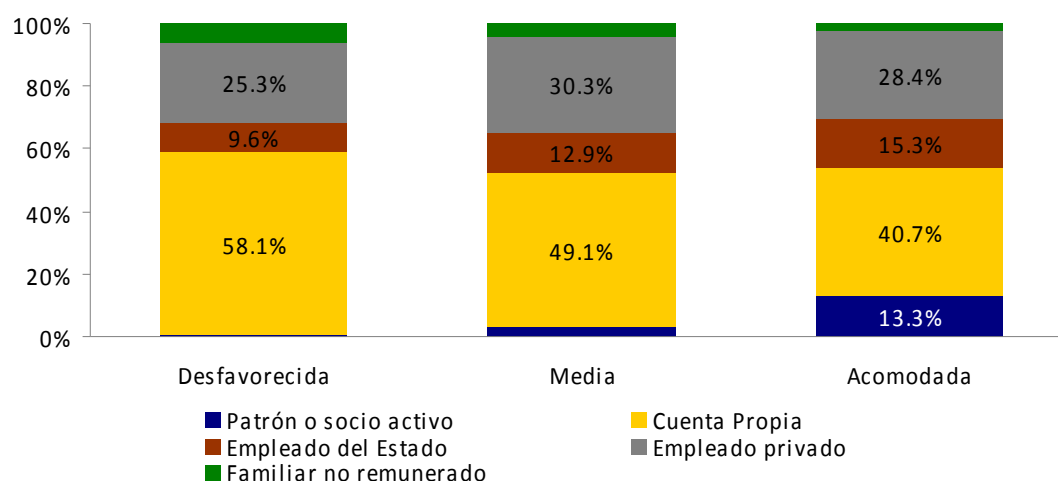
Wright, Erik O. (1985). *Classes*. Londres

Zhang, Xioabo, and Ravi Kanbur. (2001). What Difference Do Polarization Measures Make? An Application to China. *Journal of Development Studies*, vol. 37 no. 3, pp. 85–98.

Anexos

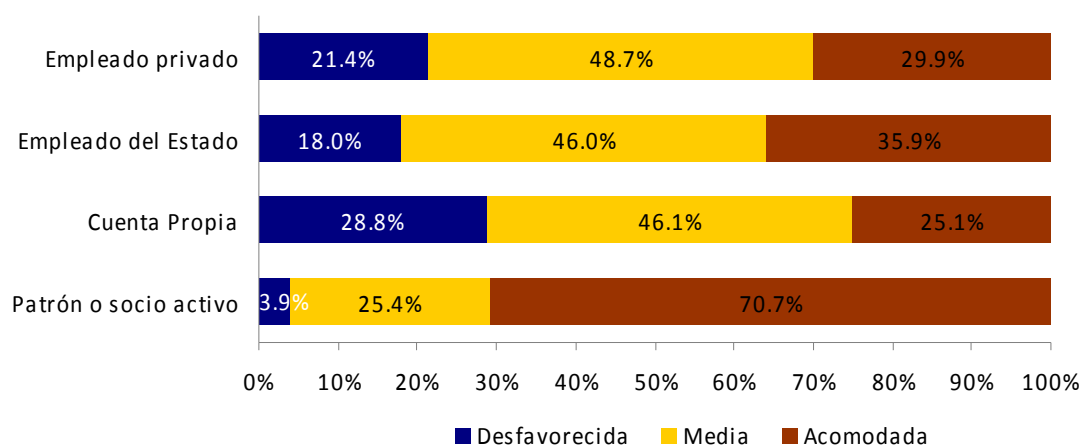
A1. Estrato medio y mercado laboral

Distribución de los estratos de ingresos según categoría ocupacional, 2010



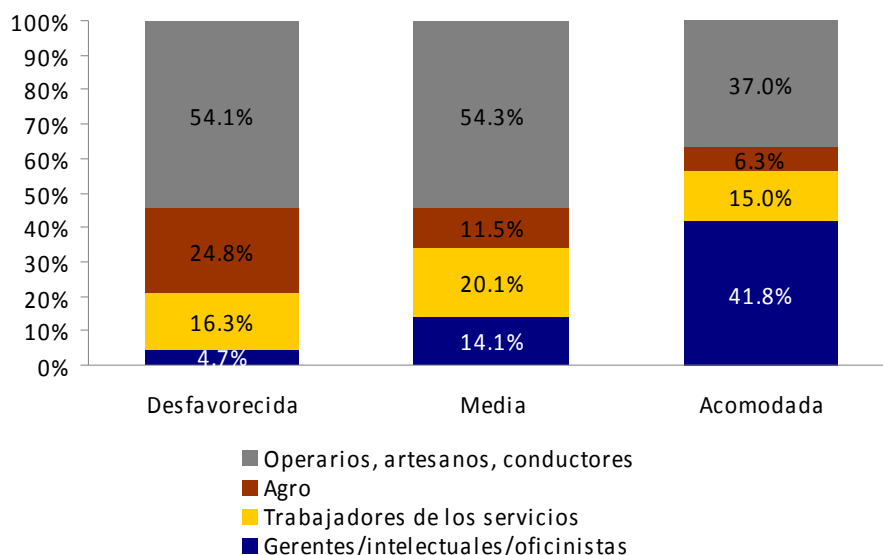
Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

Incidencia de estratos de ingresos en distintas categorías ocupacionales, 2010



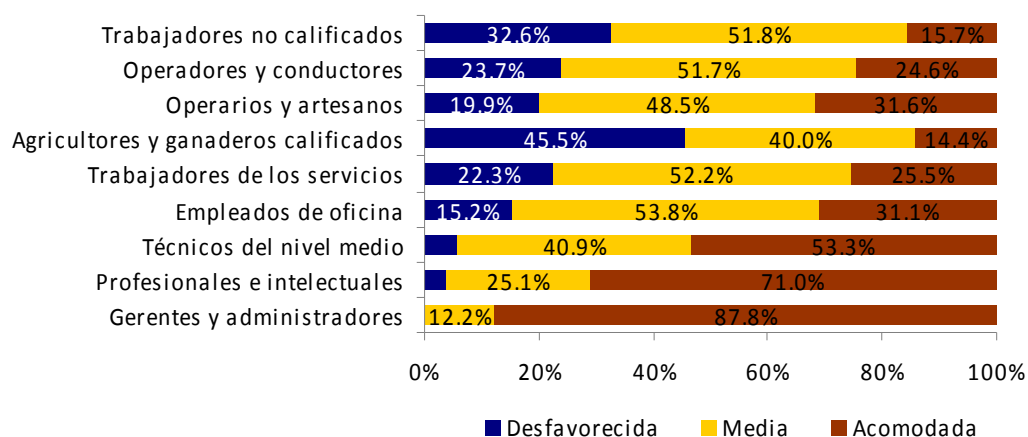
Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

Distribución de los estratos de ingresos, según grupos ocupacionales, 2010



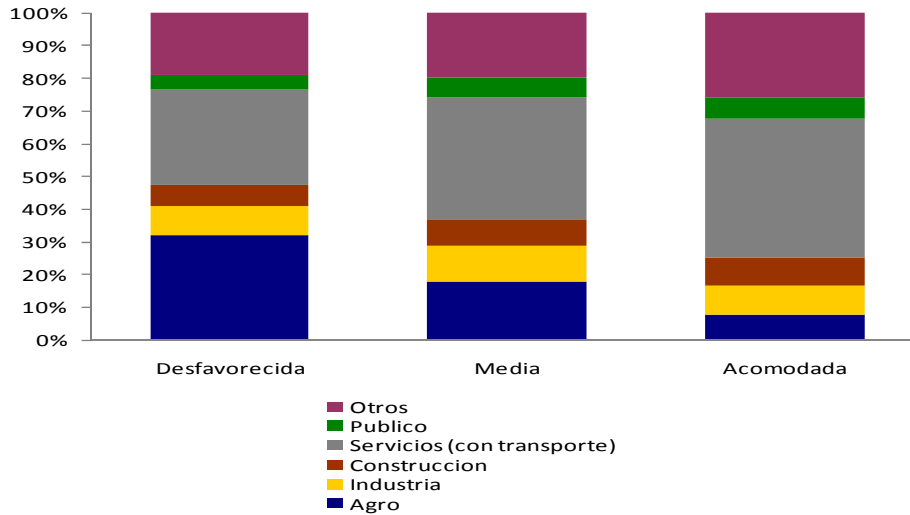
Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

Incidencia de estratos medios en distintos grupos poblacionales, 2010



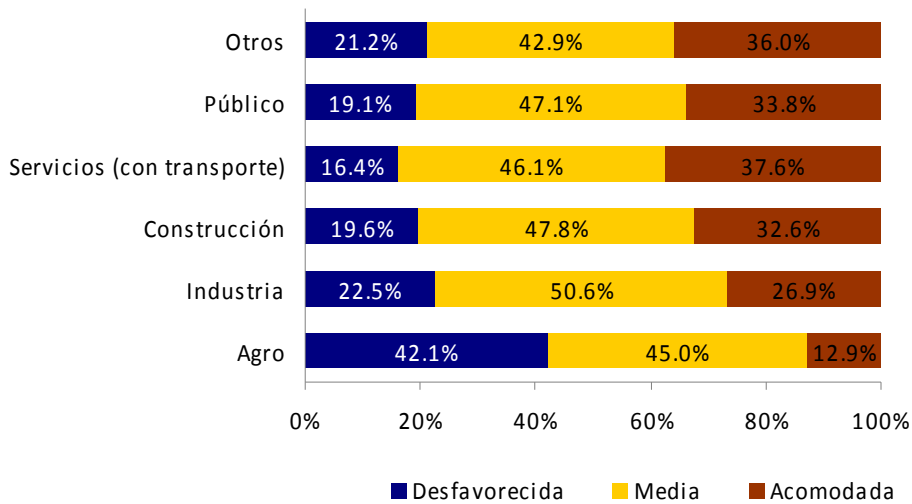
Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

Distribución de los distintos estratos de ingresos según ramas de actividad, 2010



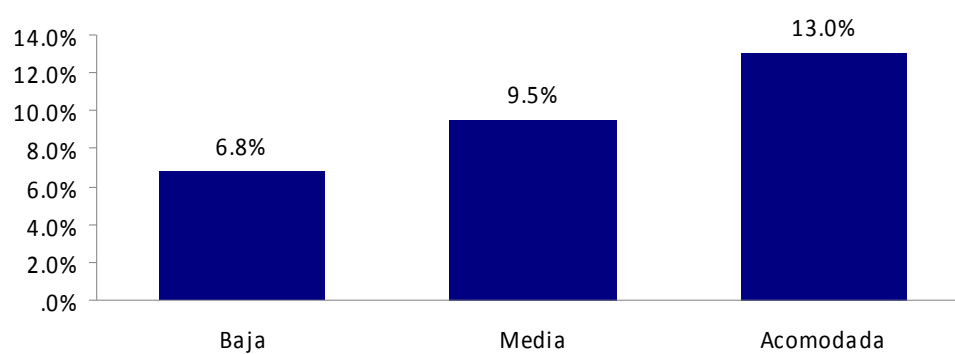
Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

Incidencia de estratos de ingresos medios en grupos poblacionales, por rama de actividad, 2010



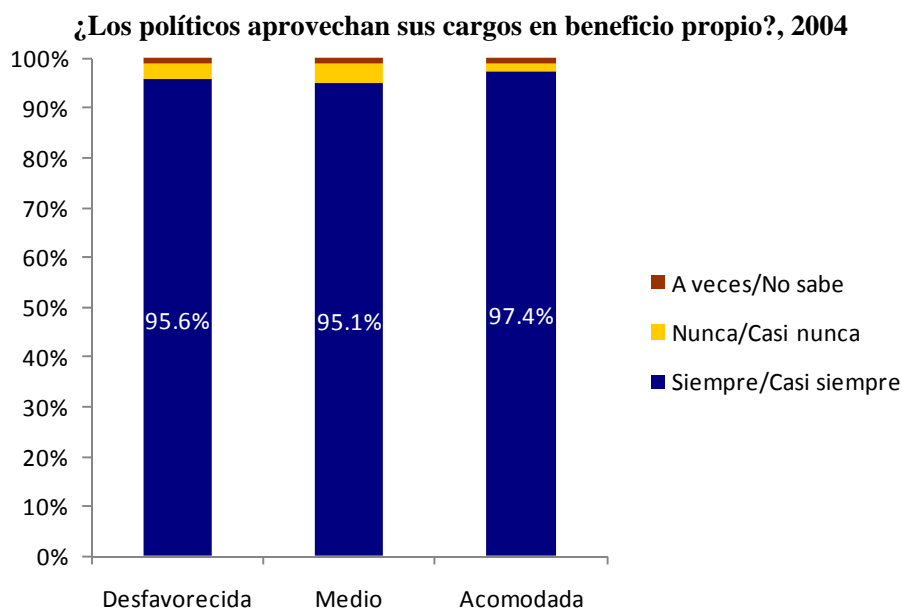
Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

**Porcentaje de cada estrato de ingreso que
tiene ocupación secundaria , 2010**



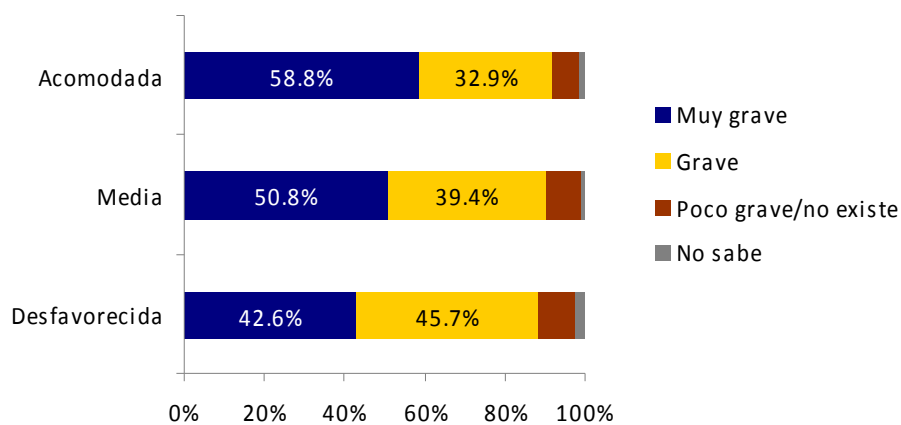
Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo

A.2 Estrato de ingresos medios y el Estado



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta de Cultura Política y Democracia, DEMOS 2004

¿La corrupción en los gobiernos y la política es un problema?, 2004



Fuente: Elaborado a partir de datos de la Encuesta de Cultura Política y Democracia, DEMOS 2004