

CAPÍTULO
6

Clases sociales, estilos de desarrollo y crecimiento económico en Costa Rica 1988-2008: una nueva perspectiva para el estudio de la desigualdad social

INDICE

Hallazgos	303
Valoración	305
Introducción	307
Importancia del estudio de las clases sociales	307
Enfoque teórico	309
Estudios previos sobre clases sociales en Costa Rica	311
Metodología	312
Procedimiento clasificatorio	312
Principales criterios	312
Inclusión <i>ad hoc</i> de dos grupos	313
Estructura social resultante	313
Fuentes de información	315
Unidades de análisis	315
Cambios en la estructura de clases sociales	316
Estilo de desarrollo y clases sociales	320
Resumen de lo dicho por el <i>Informe Estado de la Nación</i>	325
Nuevos hallazgos a partir de un análisis de clases sociales	326
Clases sociales y crecimiento económico	325
Resumen de lo dicho por el <i>Informe Estado de la Nación</i>	325
Nuevos hallazgos a partir de un análisis de clases sociales	326
Clases sociales y desigualdad de ingresos	329
Resumen de lo dicho por el <i>Informe Estado de la Nación</i>	330
Nuevos hallazgos a partir de un análisis de clases sociales	330
Aproximaciones preliminares a la integración social	335
Conclusiones preliminares y pasos siguientes	337

HALLAZGOS

» En los últimos veinte años la estructura de clases de Costa Rica se modificó profundamente. Hoy es mucho menos obrera y pequeña propietaria que antes. Los medianos empresarios, los expertos y las clases intermedias se expandieron, pues pasaron de ser el 26,6% de los ocupados en 1987, al 37,5% en 2008. Los obreros agrícolas, industriales y en servicios disminuyeron de 32,7% en 1987 a 20,2% de los ocupados en el 2008. En este sentido, el país se ha alejado de la estructura de clases dual (propietarios y proletarios), o en forma de trípo-de (propietarios, proletarios y campesinos), con que la literatura sociológica caracterizaba a las sociedades latinoamericanas en la segunda mitad del siglo XX.

» La composición social de los hogares también cambió. Hay cada vez más hogares conformados por personas con distintas posiciones de clase. Los hogares policlasistas pasaron del 32,9% en 1987 al 37,1% en 2008. También aumentó la proporción de hogares compuestos por personas de clases muy disímiles (del 2,6% al 5,2% entre los mismos años). Por otra parte, los hogares de todas las clases lograron que cada vez más sus hijos de entre 12 y 18 años se mantuvieran en el sistema educativo. Sin embargo, existen marcadas diferencias de clase, y el mayor reza go corresponde a los hogares de las clases

obreras agrícolas. Además, el porcentaje de hogares con hijos en las edades antes mencionadas cuyos niveles de instrucción son inferiores al promedio nacional es bastante más alto entre las clases obreras. No obstante, aun en estos hogares y en los de "otros trabajadores" existe una proporción nada despreciable de hijos que están consiguiendo niveles educativos superiores al promedio nacional.

» Los sectores de la economía costarricense tienen asociadas estructuras de clase propias. Por ello, el progreso o involución de estos sectores no es neutro en términos de la estructura social, ya que algunas clases se expanden o contraen correlativamente. La implantación de un nuevo estilo de desarrollo en las dos últimas décadas conformó sectores productivos (la "nueva economía") y provocó una modernización en los servicios de apoyo, lo que favoreció la ampliación de las capas intermedias y del grupo de los expertos. En cambio, la contracción del sector agrícola orientado hacia el mercado interno, cuya estructura social está compuesta por pequeños propietarios y obreros agrícolas, ayuda a entender la pérdida de importancia de estas clases. El sector público, el comercio y los nuevos servicios son sectores con alta heterogeneidad social.

CONTINÚA »

» CONTINUACIÓN | HALLAZGOS

» Los beneficios que genera la “nueva economía” no se distribuyen por igual entre las clases sociales. Los medianos empresarios y los expertos sistemáticamente encuentran en ella mejores ingresos, no así el resto de las clases sociales, para las cuales el nuevo entorno no supone beneficios adicionales. Los pequeños propietarios, los obreros industriales y los obreros agrícolas no tienen, en promedio, mejores ingresos en los nuevos sectores productivos. Por su parte, el sector público sigue siendo la mejor opción para varias clases sociales, entre ellas las intermedias y las obreras, pero no la de los expertos.

» Los ingresos reales promedio de todas las clases sociales tienden a ser procíclicos: crecen cuando la economía se expande y decrecen cuando ésta se contrae. Sin embargo, hay importantes variaciones. En primer lugar, cuando la economía crece, unas clases ganan proporcionalmente más que otras, y cuando decrece, algunas pierden menos que otras. En segundo lugar, los ingresos promedio cambian a ritmos distintos: la clase alta, los obreros industriales, las clases intermedias y los medianos empresarios y expertos ajustan con rapidez sus ingresos en las fases expansivas y demoran su deterioro en las etapas contractivas. Los ingresos de los obreros

agrícolas, los pequeños empresarios y los “otros trabajadores” son muy sensibles al ciclo: se ajustan sin rezago, tanto en las fases expansivas como en las contractivas.

» Se encontraron dos excepciones a la tendencia procíclica: en la fase de contracción económica que se produjo entre 1999 y 2002 hubo ganadores absolutos, mientras que las demás clases sociales vieron disminuir o estancarse sus ingresos. Los ganadores fueron la clase alta, los medianos empresarios y los expertos, cuyos ingresos promedio tuvieron un fuerte aumento. En la fase de expansión de 2005-2007 los ingresos de estos mismos grupos, así como los de los pequeños empresarios, se incrementaron significativamente, pero el resto de las clases sociales no participó de la bonanza.

» La mayor parte de la desigualdad de ingresos entre hogares se debe a las diferencias **dentro** de las clases sociales, donde la heterogeneidad es grande, sobre todo en la clase alta y en las de medianos empresarios y expertos. Pero una proporción creciente de la desigualdad de ingresos entre hogares en Costa Rica se explica por las diferencias **entre** clases (17% en 1987 *versus* 28% en 2008).

VALORACIÓN

El análisis del desarrollo humano basado en la estructura de las clases sociales es un nuevo enfoque de investigación que introduce este *Decimoquinto Informe Estado de la Nación*, y que permite identificar las causas de la desigualdad a partir del conocimiento de las capacidades de la gente para acceder a las oportunidades. Las clases sociales son conjuntos de personas con ciertas características que las hacen compartir una posición en la vida económica, la cual a su vez les brinda acceso a determinados ingresos, poder o autoridad. En ese sentido, son un criterio relevante para valorar la desigualdad social, aunque existen otras formas de abordarla, tales como la etnia, la religión o el género. Igualmente, las clases no son el principal factor de diferenciación social; existen otros factores -patrones de consumo, estilos de vida- que también son pertinentes para captar la desigualdad, pero la posición que los individuos ocupan dentro de la sociedad sigue siendo un elemento importante cuando se estudia este tema.

A diferencia de las conclusiones sobre desigualdad que se derivan de las teorías de estratificación social -la comparación de ingresos entre los hogares de los deciles décimo y primero, entre los hogares de los quintiles quinto y primero, y el coeficiente de Gini-, y que se basan en los resultados de la actividad económica, el análisis de la desigualdad a partir de la estructura de clases sociales puede conducir a hallazgos más concretos y específicos: permite saber por qué se obtienen determinados resultados en este ámbito, cuáles personas ganan y cuáles personas pierden con una evolución económica en particular, ya que se conocen sus capacidades en cuanto a lo que son y lo que hacen en el mundo del trabajo. En otras palabras, ayuda a identificar las causas de la desigualdad con base en las personas y sus capacidades.

Como es sabido, las políticas públicas tienen efectos distributivos que originan

ganadores y perdedores, no son neutras, y tampoco lo son en términos de las clases sociales. Conocer las causas de la desigualdad permite elaborar recomendaciones más precisas sobre las políticas públicas, prevenir impactos y anticipar ajustes en función de esas causas. Las clases sociales funcionan como una "bisagra" entre la estructura económica, su evolución y la distribución de los beneficios del desarrollo entre la población; son el eslabón que conecta el análisis de la desigualdad con las capacidades que deben crearse y las oportunidades a las que se quiere facilitar el acceso.

Un primer hallazgo acerca de la estructura de las clases sociales en Costa Rica y su evolución durante los últimos veinte años, es que en ese período esta estructura se modificó sustancialmente. La sociedad costarricense es hoy mucho menos obrera y pequeña propietaria que antes; también es menos rural y más urbana. Cada vez son más las personas ocupadas en la gestión de procesos técnicos y administrativos con distintos niveles de complejidad: medianos empresarios y expertos, las clases intermedias y las clases altas. Pareciera que el nuevo estilo de desarrollo está asociado a esas modificaciones observadas.

La estructura de clases ha servido también para revisar, este año, tres temas que han sido abordados en sucesivos Informes, pero esta vez desde el punto de vista del impacto que tienen sobre las clases sociales y, por ende, sobre las oportunidades y la desigualdad; estos son el estilo de desarrollo, el crecimiento económico y la desigualdad de los ingresos.

En cuanto al primer tema, no se había podido hacer ninguna afirmación en torno a la situación de las clases sociales como resultado del estilo de desarrollo seguido. Ahora sí. Una primera constatación es que los sectores económicos tienen asociadas estructuras de clase con características propias. Ello parece indicar que no todas las clases se expanden igual cuando se expanden los sectores productivos, ni todas se contraen igual cuando se contraen los sectores productivos.

En lo referente al crecimiento económico y el impacto sobre las clases sociales, el *Informe Estado de la Nación* venía siendo omiso; no se podía determinar el impacto de las fases de expansión y de contracción económicas sobre los ingresos de las distintas clases sociales, más allá de las brechas surgidas entre los deciles o quintiles de mayores y menores ingresos. Ahora sí. Una primera constatación al respecto es que los ingresos reales promedio son procíclicos: en las fases de expansión económica se ajustan hacia arriba para todas las clases sociales, y en las fases de contracción se ajustan a la baja. Sin embargo, la velocidad y el grado de ajuste son distintos según la clase social de que se trate.

Sobre la desigualdad en los ingresos, este análisis constata que la mayor parte de la desigualdad registrada en estos veinte años se origina en las diferencias **dentro de las clases sociales**, donde la heterogeneidad es grande, sobre todo en la clase alta y en la de medianos empresarios y expertos. Pero además una proporción creciente de la desigualdad de ingresos entre hogares se explica por las diferencias **entre clases** (17% en 1987 versus 28% en 2008). Este es un tema que amerita una investigación más profunda.

En síntesis, la consideración de las clases sociales en el análisis del desempeño del desarrollo humano es un enfoque que permitirá realizar estudios más detallados, que arrojarán luz sobre el por qué de la situación de las distintas clases sociales, a la vez que ayudarán a evaluar mejor la equidad y la integración social, engarzando estos elementos con el desarrollo económico. Pero además contribuirá a definir cómo pueden corregirse desviaciones del objetivo del desarrollo humano, mediante acciones de política pública diseñadas con ese fin.

CAPITULO
6

Clases sociales, estilos de desarrollo y crecimiento económico en Costa Rica 1988-2008: una nueva perspectiva para el estudio de la desigualdad social

Introducción

El presente capítulo inaugura una nueva área de investigación en el Programa Estado de la Nación. Propone incluir, en los estudios sobre el desarrollo humano y la desigualdad en Costa Rica, el tema de la estructura de clases sociales. En esta propuesta, las clases se entienden como conjuntos de personas con ciertas características que las hacen compartir una posición en la vida económica de un país. Esa posición está determinada por los modos en que las personas y las familias participan en la organización socioproductiva (o inserción económica). El análisis de tal inserción permite vincular las tendencias de desarrollo humano con la distribución de los resultados del progreso económico. En los próximos años, la perspectiva de clases sociales se aplicará a una serie de temas que el *Informe Estado de la Nación* trabaja regularmente, como la distribución de la inversión social y el acceso a las oportunidades laborales y sociales, entre otros.

Este enfoque tiene múltiples ventajas. Permite explorar factores que inciden sobre la participación de las personas en la distribución de los ingresos, el poder y la autoridad en una sociedad (recuadro 6.1). Facilita la evaluación de las políticas públicas y orienta la definición de nuevas intervenciones, pues logra determinar a quiénes van dirigidas específicamente esas políticas,

así como quiénes y cuántos -muchos o pocos- pueden ser perjudicados o beneficiados por ellas. Además, ofrece nuevos elementos para entender la dinámica de ganadores y perdedores generada por la evolución económica reciente del país.

En esta primera experiencia, la sección “Debates para el desarrollo” sienta las bases teóricas y metodológicas de este nuevo enfoque. Luego de una justificación y una fundamentación conceptual, se propone una estructura de clases sociales para la sociedad costarricense. Por los criterios empleados, esta propuesta tiene potencial comparativo, por lo que puede ser aplicada eventualmente a otros países.

Ya en el análisis propiamente dicho, se efectúan exploraciones preliminares sobre tres temas que, por su importancia, han sido abordados de manera sistemática en las sucesivas entregas de este Informe, con el fin de evidenciar el valor agregado de la consideración de las clases sociales. Estos temas son el estilo de desarrollo del país, el crecimiento económico y la desigualdad en los ingresos durante los últimos veinte años. En cada caso interesa mostrar que, al incluir las clases sociales en el análisis, se descubren elementos que conducen a una mejor comprensión de las tendencias y alcances del desarrollo humano de Costa Rica. En particular se estudian:

- los cambios en la estructura social asociados al nuevo estilo de desarrollo del país;
- la distribución diferenciada de ciertos beneficios del desarrollo económico, según clase social;
- algunos efectos de las intervenciones públicas dirigidas a promover sectores económicos;
- los impactos redistributivos, por clase social, de los ciclos económicos;
- el acceso a las oportunidades educativas con una perspectiva de clases sociales, como una primera aproximación al tema de la integración social.

El capítulo documenta la profunda transformación que ha experimentado la estructura social del país. Asimismo, ofrece evidencia sobre las oportunidades diferenciadas que el estilo de desarrollo y la dinámica económica han generado para las distintas clases sociales.

Importancia del estudio de las clases sociales

La distribución de ingresos en la sociedad costarricense es hoy más desigual que hace veinte años. En ese período se asentó una difundida percepción de que en el país ha habido ganadores

RECUADRO 6.1

La perspectiva del Informe Estado de la Nación sobre el desarrollo humano y la equidad social

En su análisis sobre el desarrollo humano, el *Informe Estado de la Nación* examina la expansión de capacidades y la equidad social. El primero de estos aspectos remite al conjunto de calidades básicas que todas las personas pueden desarrollar y que les permiten vivir la vida que desean, según los valores de la sociedad a la cual pertenecen: disfrutar de una vida larga y sana, adquirir conocimientos y destrezas, generar recursos para tener una vida decorosa (ingresos, vivienda) y encontrarse libre de amenazas a su integridad física y patrimonial, gracias al acceso a servicios públicos y a la inversión social¹.

La equidad social refiere a la igualdad en la dotación de oportunidades y capacidades, de manera que las personas tengan un potencial similar para desplegar sus capacidades. Esta situación no asegura que todas las personas obtengan resultados semejantes a lo largo de sus vidas, pues en ello intervienen otros factores (esfuerzo personal, aptitudes e inteligencia, suerte, procedencia

social, etc.). Sin embargo, sí garantiza que ninguna persona enfrente bloqueos sociales que la condenen a la pobreza y la vulnerabilidad social. En síntesis, la equidad es el justo tratamiento de las diferencias (D'elia y Maingon, 2004).

Desde un plano normativo, la expansión de las capacidades debe ir acompañada por una mejora en la equidad social. Por ello, la manera en que se distribuyen el ingreso y otros bienes económicos y sociales, así como la desigualdad de oportunidades por razones de género, edad y etnia, son ejemplos de los aspectos que se han analizado y que están estrechamente relacionados con el examen del desempeño del país en desarrollo humano (Programa Estado de la Nación, 2004). De ahí que identificar factores que ayuden a entender las inequidades en estos ámbitos, como lo son las desigualdades asociadas a las clases sociales, sea de interés para el *Informe Estado de la Nación*.

Fuente: Elaboración propia.

poseen, en muchos casos, organizaciones gremiales mediante las cuales tratan de incidir en la vida política nacional. Con este conocimiento se procura acercar más la investigación académica a las realidades tangibles de la vida social, económica y política.

En segundo lugar, las clases sociales amplían el ámbito de los análisis sobre la desigualdad. Además del tradicional examen de los ingresos, emergen como criterios de interés -en virtud de la definición misma de lo que es una clase social- el acceso diferenciado a otros recursos socialmente valiosos, como la propiedad de activos, o el acceso a posiciones de autoridad dentro de la institucionalidad pública y privada.

En tercer lugar, la consideración de las clases sociales ayuda a evitar los razonamientos circulares que a veces imperan en los estudios sobre desigualdad y pobreza. Una proposición circular típica en ese contexto es la siguiente: “las personas son pobres porque tienen poca educación y tienen poca educación porque son pobres”. La incorporación de la estructura social pone sobre la mesa un nuevo elemento interpretativo que rompe con esa circularidad: los factores de tipo estructural, asociados al estilo de desarrollo de un país. Estos factores pueden ayudar a explicar (parcialmente) la estrecha relación observada entre pobreza y educación.

En cuarto lugar, el conocimiento de las clases sociales permite arribar a conclusiones y recomendaciones de política pública más concretas y específicas. Se pueden identificar patrones en la apropiación relativa de la inversión social entre los distintos grupos, una cuestión clave para entender las tensiones políticas que usualmente acompañan la formulación y ejecución de políticas públicas. También se pueden anticipar los efectos distributivos que tendrán las intervenciones públicas, al incentivar o desincentivar a sectores económicos determinados. Al conocerse la estructura de las clases asociadas a las actividades productivas, no solo se sabe quiénes serán los beneficiarios de esos incentivos, sino también quiénes pueden ser los perjudicados.

Una consecuencia práctica de este nuevo conocimiento es la ayuda que

y perdedores absolutos, en un contexto de fuerte lucha distributiva por posesiones y posiciones entre distintos grupos sociales, con claras ramificaciones políticas (Programa Estado de la Nación, varios años).

En las sucesivas ediciones de este Informe, los análisis de la desigualdad han identificado brechas entre los quintiles de población pobres y ricos, expresadas, por ejemplo, en años de escolaridad, en la existencia de más miembros y menos ocupados en los hogares pobres, en un mayor dinamismo del empleo informal y en problemas de desempleo entre los más pobres. Asimismo, se han constatado crecientes brechas salariales entre los trabajadores calificados y los no calificados, así como entre los ocupados formales e informales, y el poco crecimiento de los ingresos reales de los más pobres con respecto a los más ricos.

Estos señalamientos son importantes, pero insuficientes, pues no aclaran un asunto crucial: ¿están relacionadas la desigualdad social y el conflicto distri-

butivo con la estructura de la sociedad costarricense? En otras palabras, si no es el azar el que decide quién obtiene qué y cuánto, ¿cómo afectan las posiciones que ocupan las personas dentro de la estructura socioeconómica el acceso a las oportunidades y los resultados sociales? Este capítulo inicia un programa de investigaciones para responder estas interrogantes.

Entender el tipo de sociedad que subyace a la distribución de las oportunidades sociales y económicas es relevante por varias razones. Para empezar, como se mencionó en la introducción de este capítulo, permite ponerle rostro a la desigualdad social. En adelante, las abstracciones como los quintiles y deciles de población no siempre serán las principales unidades de análisis. Se enfatizará también en grupos sociales “de carne y hueso”, como los pequeños propietarios, los obreros industriales y los medianos empresarios, entre otros. Estos grupos tienen posiciones específicas dentro de la organización productiva del país y

puede ofrecer al diseño de políticas públicas dirigidas a modificar el peso relativo de los sectores productivos en la economía. Teniendo claro el perfil de los “perjudicados”, podrán impulsarse intervenciones complementarias orientadas a transformar las capacidades de esas clases sociales, de manera que se facilite su transición hacia otras ramas de actividad. Con ello es posible revertir, o al menos frenar, eventuales deterioros en su acceso a los beneficios del desarrollo.

El reconocimiento de todas estas ventajas no implica afirmar que el análisis de clases es el punto de partida ineludible para explicar la desigualdad social en Costa Rica. En este capítulo no se plantea la superioridad ontológica de las diferencias de clase como principio explicativo de la realidad social. El argumento es otro: las clases sociales ofrecen una perspectiva analítica que genera nuevo y valioso conocimiento sobre los alcances del desarrollo humano, al enfocar temas que habían sido dejados de lado por los estudios del Programa Estado de la Nación. Otras dimensiones de la desigualdad social son también necesarias y deseables, como las derivadas de la dinámica demográfica o del desempeño institucional, y el Programa sin duda las seguirá explorando.

Enfoque teórico

Las clases sociales constituyen uno de los criterios más importantes para captar la desigualdad social. Sin embargo, de ninguna manera agotan el tema, ya que hay otras formas de desigualdad, tanto material como simbólica, que resultan relevantes según el momento y las condiciones históricas².

La utilidad analítica del concepto de clase social no tiene aceptación general. Algunos autores argumentan que, en el mundo moderno, las clases sociales han ido perdiendo importancia como factor de diferenciación social, frente a otros elementos como los patrones de consumo o los estilos de vida. En este capítulo no se afirma que las clases sociales son siempre, como señalaban los marxistas, el principal factor de diferenciación dentro una sociedad, sino que, pese a la existencia de otros

factores, la posición que los individuos ocupan dentro de una estructura productiva sigue siendo un aspecto por considerar cuando se estudia la desigualdad social. En resumen, las clases sociales coexisten con otras formas de desigualdad social que pueden adquirir un papel preponderante frente a ellas en situaciones históricas particulares³.

Hay varias razones que justifican la relevancia de este enfoque en los análisis sobre desigualdad:

- las clases sociales se basan en las diferencias que surgen de las formas en que las personas se ganan la vida, esto es, lo que son y lo que hacen en el mundo del trabajo;
- estas diferencias influyen en los modos en que la gente accede a los ingresos o a la riqueza, así como a bienes básicos como la salud, la educación y la vivienda;
- sus efectos no se limitan a lo material, sino que repercuten en diversas dimensiones sociales como los códigos lingüísticos y cognoscitivos, los gustos, las pautas de consumo, el nivel y los estilos de vida, así como en otros signos de identificación social. Además, su pertenencia “se desempeña, está marcada y escrita en mentes y cuerpos. Podemos detectarla a una milla de distancia incluso en medio de nuestros deseos de que ya no estuviera ahí” (Walkerline et al., 2001). En otras palabras, las clases se manifiestan en conductas, actitudes y valores.

Dos corrientes teóricas han dominado el estudio de las clases sociales y han contribuido a los grandes planteamientos sobre el tema: la marxista y la weberiana (Vega, 2009). Marx ligó las clases sociales al acceso diferenciado a la propiedad de los medios de producción. Aunque reconoció dos clases fundamentales -la burguesía y el proletariado-, su propuesta no se redujo a un modelo binario, sino que en diversos trabajos planteó la existencia de varios grupos (pequeña burguesía, campesi-

nos, fracciones de clase)⁴. Muchos de sus seguidores han tratado de llenar lagunas, sistematizar sus postulados y adaptarlos a las características de las sociedades actuales, resaltando distintos aspectos (políticos, ideológicos, culturales, de configuración histórica, etc.). En general, han procurado mostrar que las clases no se producen solo en la economía, sino que ésta es solo una dimensión en su conformación.

La otra propuesta importante es la de Max Weber, quien describió tres jerarquías o fuentes de desigualdad: la económica, la social y la política. A la primera corresponden las clases sociales, a la segunda los estamentos (determinados por el honor y el prestigio) y a la tercera los partidos políticos (Weber, 1977). A las clases las definió como posiciones objetivas en el mercado, que es el sitio de intercambio donde los individuos entran en competencia para lograr sus intereses particulares.

Para Weber lo central no es la relación con los medios de producción, sino los procesos para conseguir trabajo y las recompensas obtenidas en el mercado laboral, que son los que dan lugar a las oportunidades de vida (Roberts, 2001). Sin embargo, Weber no realizó análisis de sociedades específicas, ni tampoco una clasificación. Más bien esbozó una serie de definiciones conceptuales, y han sido otros autores, al igual que en el marxismo, los que han procedido a desarrollar sus conceptos.

Una serie de estudiosos ha avanzado, desde ambas perspectivas o fusionándolas, en la creación de esquemas clasificatorios de la estructura de clases que permitan su captación empírica y reflejen la complejidad de las sociedades actuales. El punto de partida de la mayoría ha sido y siguen siendo las ocupaciones o a qué se dedican las personas para ganarse la vida.

Desde el marxismo, Eric Olin Wright (1985) ha planteado un esquema que diferencia primero a los propietarios de los no propietarios, según el grado de explotación de unos sobre otros (grandes, pequeños y pequeña burguesía). Seguidamente clasifica a los no propietarios con base en sus posesiones (*assets*) organizativas y sus credenciales

o destrezas. Llega así a nueve clases de no propietarios, de las cuales ocho no son proletarias, sino intermedias.

Al establecer distinciones entre los no propietarios, Wright introduce un criterio adicional al de las ocupaciones: las características de los trabajos realizados (*jobs*), bajo el supuesto de que una misma ocupación da lugar a trabajos muy diferentes (Roberts, 2001). Por ejemplo, dos administradores de empresas pueden estar empleados en trabajos en los que tienen a su cargo distintos niveles de autoridad sobre cantidades también distintas de trabajadores.

En sus elaboraciones más recientes, Wright acepta que la propiedad no es el único criterio en la constitución de las clases, ni tampoco la única dimensión en la cual se asienta la dominación o la subordinación. Además, reconoce la existencia de clases medias, que no habían sido bien captadas en los planteamientos marxistas originales, más preocupados por la dualidad entre propietarios de medios de producción y no propietarios (Pakulski y Waters, 1996). En este sentido, Wright ha ido incorporando elementos propios de la perspectiva weberiana para captar la nueva complejidad de la estructura de las sociedades contemporáneas.

Desde otra perspectiva, un clásico de orientación weberiana es John Goldthorpe, cuyo esquema clasificatorio ha sido de amplia divulgación y aceptación⁵ debido, principalmente, a su capacidad para distribuir a personas no propietarias de medios de producción en clases sociales diferentes. Goldthorpe asigna las ocupaciones a distintas clases, y para clasificarlas utiliza tanto la situación en el mercado (expresada en las recompensas que recibe un empleado como el salario, beneficios, seguridad, expectativas de ascenso), como el trabajo que realizan los ocupados (posición en sistemas de autoridad y control y autonomía en su oficio). A partir de estos criterios, distingue siete clases sociales, que se subdividen a su vez en quince categorías sociales. Un punto particularmente importante es la distinción que introduce entre las “clases intermedias” -trabajadores de cuello blanco con oficios rutinarios- y el resto de la

clase media, donde incluye a profesionales y cuadros gerenciales (Vega, 2009).

En la actualidad hay cierto consenso entre los estudiosos, en el sentido de que no hay perspectivas teóricas puras para enfrentar la conceptualización y captación empírica de las clases. Los nuevos planteamientos apuestan a cierto eclecticismo, en el que se combinan criterios que originalmente formaban parte de distintas clases sociales. “El análisis de clase se las está arreglando para liberarse de sus debates fundacionales y (...) renovarse en el contexto de los cambios sociales actuales” (Butler, 1995). Varios autores andan en busca de una síntesis entre el análisis centrado en la producción y la propiedad de los medios de producción, y el análisis basado en las posiciones que las personas ocupan en el mercado (Wacquant, 1991).

En lo que sí hay un consenso generalizado es en el hecho de que el enfoque de clase social implica una visión estructural de la organización de la sociedad, basada en los modos en que las personas se insertan -y se relacionan entre sí- en la economía. En este sentido, se trata de visiones distintas a las preconizadas por las teorías de la estratificación social, para las cuales la sociedad se divide en

capas o estratos de diferentes gradaciones (recuadro 6.2).

En síntesis:

- No hay una teoría de las clases sociales que haya logrado una verdadera síntesis de las propuestas desarrolladas al amparo de diversas corrientes de pensamiento. Existen varios puntos de vista que, en sus trabajos recientes, tienden cada vez más a coincidir, no obstante las divergentes visiones del mundo que subyacen a ellos.
- Las coincidencias se sitúan primeramente en la relevancia de la propiedad para la definición de las clases sociales, pero también reparan en la importancia de las ocupaciones y las destrezas que ubican a las personas de manera diferenciada en el mercado laboral, en el caso de agentes sociales que no son propietarios de medios de producción.
- Aunque el concepto de clase social no necesariamente se agota en su dimensión económica (puede incluir aspectos culturales y políticos), los estudios tienden a enfocarse en las relaciones sociales asociadas a la vida económica.

RECUADRO 6.2

Diferencia entre las teorías de clases sociales y las teorías de estratificación social

Las teorías de clases procuran definir las relaciones sociales básicas a partir de las cuales se organiza la actividad productiva en una sociedad. Varían, por supuesto, en cómo definen esas relaciones (¿es la propiedad de los medios de producción?, ¿son las relaciones laborales?, ¿es la función que se desempeña en sistemas de control y comando?). Sin embargo, toda teoría de clases sociales es relacional: una clase existe porque tiene cierto tipo de relación con otras, relación que las define y las diferencia a la vez.

Las teorías de la estratificación social, por el contrario, procuran distribuir a los individuos en grupos que poseen niveles similares de una característica, o una combinación de varias, dentro de cierto rango (por ejemplo, ingresos, educación). Se centran, por tanto, en los resultados que las personas obtienen de su participación en la vida social, más que

en las condiciones que podrían explicar el por qué de ese desempeño.

En el *Informe Estado de la Nación* se han aplicado, implícitamente, teorías de estratificación al análisis de la desigualdad de los ingresos. Se ha desagregado la población por quintiles o deciles, lo que implica el ordenamiento de las personas “de menor a mayor”, de acuerdo con una característica determinada, y luego su agrupamiento en ciertas categorías.

En la práctica, una investigación con perspectiva de clases sociales puede, una vez lograda la adscripción de las personas a los distintos grupos, indagar si las posiciones de clase están asociadas a ciertos resultados económicos o sociales. La ventaja es que el análisis aporta elementos de juicio para entender mejor por qué las personas obtienen esos resultados.

Fuente: Elaboración propia.

Estudios previos sobre clases sociales en Costa Rica

En los últimos quince años se han realizado en Costa Rica varios estudios sobre clases sociales⁶. Con excepción del trabajo de Pérez Sáinz et al. (2004), los restantes se inscriben en una misma línea de investigación. Todos emplean como fuente de información de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), o bien la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos, ambas del INEC, y la mayoría suscribe, como se verá, una visión ecléctica a la hora de la definición y captación empírica de las clases.

El primer trabajo en esta línea se realizó en el Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica, IIS-UCR (Vega et al., 1995). El estudio abarcó el período de 1987 a 1994 y fue objeto de algunas actualizaciones posteriores. En éste, las clases sociales identificadas resultaron de cruzar las variables de categoría ocupacional y ocupación de la EHPM. Se obtuvieron tres clases fundamentales -alta, media y baja- y la clase media, a su vez, fue subdividida en dos. Como conclusión principal este trabajo mostró el crecimiento cuantitativo de la clase media en la estructura social del país, aparejado a una disminución de la clase baja, tema que fue retomado luego por Vega (2007). Otro hallazgo relevante fue constatar la pérdida de importancia del Estado como empleador de la clase media.

Simultáneamente, Rodríguez (1997) estudió la relación entre clases sociales y modelos de desarrollo a partir de una estructura de clases similar a la de la investigación del IIS-UCR⁷. Influida por Filgueira y Geneletti (1981), esta investigación distingue entre el modelo desarrollista y el modelo neoliberal, y plantea que cada uno tiene estructuras sociales propias. Rodríguez imputa los cambios observados en la estructura social al modelo de desarrollo vigente en el momento. En su análisis, los modelos son un factor de contexto: las modificaciones en la estructura social y los resultados observados son asignados a un modelo determinado según el período histórico de que se trate. Aunque con perspectiva distinta, el presente capítulo retoma las líneas de reflexión de

Filgueira, Geneletti y Rodríguez, cuando explora los vínculos entre la estructura social y el estilo de desarrollo.

Basado en fuentes censales, Rodríguez (2003) también analizó la evolución de la estructura social costarricense en el período 1973-2003. Si bien teóricamente es cercano a los estudios de Vega y Rodríguez, este trabajo tiene dos rasgos originales. Por una parte, no usa un esquema clasificatorio basado en la estratificación social (clases alta, media y baja) y, por otra, introduce por primera vez la dimensión política, al indagar sobre posibles consecuencias del cambio social sobre un tipo específico de comportamiento electoral: el abstencionismo.

Pérez Sáinz et al. (2004) definieron una serie de grupos socio-ocupacionales para estudiar la exclusión social en Centroamérica. Utilizaron dos criterios clasificatorios: los ingresos y la educación. La hipótesis que guió su trabajo es que, bajo las nuevas condiciones propiciadas por la globalización, se ha dado una tendencia a la precariedad laboral que ha implicado exclusión, en lugar de integración por medio del empleo formal⁸. Encontraron evidencias de tal proceso en varios países del istmo, aunque en Costa Rica los hallazgos fueron distintos. Pese a que los autores no aplicaron una teoría de clases sociales, el tema que abordaron, la exclusión social, es relevante, y en años venideros podría ser examinado a la luz de esta perspectiva que introduce el *Informe Estado de la Nación*.

Más recientemente, Vega (2007) retomó la metodología del IIS-UCR y de Rodríguez para examinar en detalle la evolución de la clase media en Costa Rica. Desagregó la clase media en tres categorías (media-alta, media-media y media-baja) y la clase baja en dos (trabajadores calificados y no calificados), y logró establecer que la clase media creció cuantitativamente a lo largo del período 1988-2004 y que sus ingresos aumentaron, pero que la brecha de ingresos con respecto a la clase alta tendió a incrementarse, lo mismo que entre las otras clases.

En una publicación del mismo año, Castro et al. (2007) presentaron la

actualización al 2000 de la información generada por el IIS-UCR. El principal cambio es que los autores, participantes en la elaboración del primer documento de esa institución, abandonaron la teoría de las clases sociales de la propuesta original y adoptaron una concepción de estratos ocupacionales afín a diversos estudios de la Cepal. La metodología y los grupos ocupacionales se mantuvieron, pero la denominación de los grandes agrupamientos cambió. Así, en vez de clase baja se habla de estrato bajo. Por otra parte, las tendencias observadas en el informe del IIS no mostraron cambios significativos en la actualización realizada por Castro et al.

En resumen, los estudios sobre clases sociales en Costa Rica se han caracterizado por:

- Aplicar enfoques eclécticos, que combinan elementos de distintas teorías sociales.
- Utilizar una clasificación similar a la de Goldthorpe. Al igual que este autor, pero también que Wright, el primer paso ha sido diferenciar a propietarios de no propietarios y clasificar a los primeros según su número de empleados. Posteriormente, los no propietarios se clasifican de acuerdo con las destrezas o credenciales educativas que definen su inserción en el mercado de trabajo (profesionales, técnicos, empleados de cuello blanco y, en el caso de Rodríguez y Vega, trabajadores calificados y no calificados).
- Centrarse en el estudio de las clases alta y media, y manejar una clase “baja” poco desagregada desde el punto de vista analítico, con excepción de Rodríguez (2003). Esta es una importante limitación, porque se ha dejado sin especificar de manera precisa la pertenencia de clase de la mayoría de la población ocupada del país (cerca del 60%).
- Aplicar en principio criterios de clase, pero al distribuir a los grupos ocupacionales en las clases alta, media y baja (o variantes) terminan con un

planteamiento afín a la teoría de la estratificación social. Este método de agregación es incongruente con la teoría de base y debilita la solidez conceptual de los estudios.

La propuesta del *Informe Estado de la Nación* supera algunas de las debilidades de las clasificaciones de clases sociales anteriormente esbozadas. En particular, realiza una desagregación de la clase “baja” que permite comprender mejor la composición social de la base de la pirámide social que, pese a estar conformada por cerca del 60% de la población ocupada, fue tratada en los trabajos citados como si fuera un grupo relativamente homogéneo. Como se verá, en esta base de pirámide existe una importante heterogeneidad social, cuya consideración dentro del análisis arroja resultados muy sugerentes cuando se aplica al estudio de la evolución del desarrollo humano en Costa Rica.

Además, la propuesta del Informe aplica criterios clasificatorios afines a la teoría de las clases a la hora de distinguir las clases sociales, para resolver la inconsistencia teórica que sería jerarquizar los grupos sociales (altos, medios y bajos) con criterios propios de una teoría distinta, la de la estratificación social.

Metodología

Para los efectos de esta investigación, las clases sociales son conjuntos de personas con ciertas características que las hacen compartir una posición en la vida económica, la cual les da acceso a ciertos ingresos, poder o autoridad. Así entendido, este es un concepto acotado de clase social que se asocia específicamente a las posiciones de clase que las personas (y hogares) ocupan a partir de su inserción en la estructura productiva⁹.

Desde esta perspectiva, la clave para distinguir las clases sociales son los criterios para identificar la posición de clase. En esta sección se describen los procedimientos analíticos utilizados para determinar esas posiciones, y la propuesta de estructura de clases sociales que emergió como resultado. Asimismo, se efectúa una valoración de las fuentes de información empleadas

y se identifican las unidades de análisis del estudio (gráfico 6.1)

Procedimiento clasificatorio

El procedimiento de clasificación mediante el cual se adscribió a las personas en determinadas clases sociales, consistió en la aplicación sucesiva de ciertos criterios analíticos planteados en los enfoques teóricos y en los estudios previos sobre Costa Rica, sintetizados en la sección anterior. Por ello, la propuesta de estructura de clases que aquí se presenta tiene un carácter analítico-deductivo: las personas se ubican en determinada clase en virtud de diversos criterios teóricamente derivados¹⁰.

>> PARA MÁS INFORMACIÓN SOBRE LA METODOLOGÍA DE ANÁLISIS DE CLASES SOCIALES

véase Vega, 2009, en www.estadonacion.or.cr

Principales criterios

El principal (y primer) criterio clasificatorio fue la categoría ocupacional. Esta permite diferenciar a los ocupados según la propiedad o no de medios de producción e identificarlos como patronos, asalariados, trabajadores por cuenta propia o trabajadores familiares no remunerados. Todos los ocupados fueron asignados a una de estas cuatro categorías.

El siguiente paso fue “cruzar” estas categorías ocupacionales con el tamaño del establecimiento, a fin de distinguir entre grandes y pequeños patronos. No es lo mismo ser propietario o laborar en un establecimiento grande, donde se despliegan a plenitud las relaciones modernas de producción, que en uno pequeño en el cual se pueden dar diferentes modalidades de relación (por ejemplo, modernas, de tipo artesanal, campesinas). Cabe señalar que por relaciones modernas se entiende la utilización de trabajo asalariado formalmente contratado¹¹, el uso de sistemas contables y la existencia de un aparato administrativo que organiza y supervisa la gestión de la unidad productiva. En ese sentido, se empleó el tamaño del

establecimiento como una variable “proxy” al tema de las relaciones de producción¹² (recuadro 6.3).

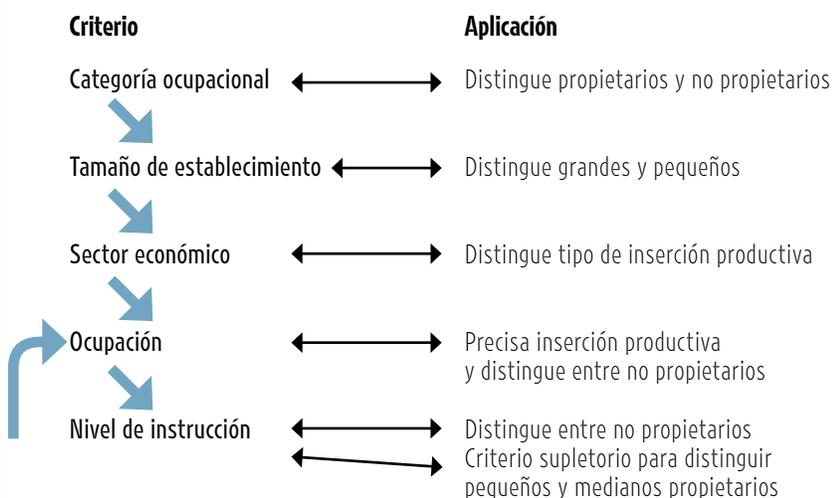
La ubicación sectorial de las unidades productivas constituyó un tercer elemento discriminatorio relevante, en virtud de las particularidades de evolución histórica, de importancia relativa y de características de cada sector. En términos generales, las teorías sociales, al igual que las teorías del desarrollo, efectúan análisis diferenciados para sectores como la industria, las actividades agropecuarias o los servicios¹³. Por ello se consideró necesario incluir la perspectiva sectorial dentro del proceso analítico. De modo que el siguiente paso fue “cruzar” la categoría ocupacional de los ocupados con el tamaño de los establecimientos y con el sector de actividad económica. Finalmente, se utilizó la variable ocupación (a tres dígitos) para precisar la inserción económica de las personas.

Hasta aquí el procedimiento puede caracterizarse como la aplicación sucesiva de esquemas duales, que separan a los propietarios de los que no lo son, y a los grandes de los pequeños patronos (así como a trabajadores en grandes y pequeños establecimientos), según su ubicación en sectores económicos. Estas dualidades captan una división fundamental en la estructura social, reconocida por las diversas teorías y basada en la ocupación. Sin embargo, no consideran la complejidad de las sociedades actuales, en las que existe una cantidad significativa de grupos ocupacionales que no necesariamente son propietarios, pero tampoco trabajadores en el sentido clásico (“obreros”) y para los cuales la posesión de saber, de credenciales educativas o de destrezas se ha convertido en un importante activo y diferenciador social.

Para establecer distinciones dentro de los grupos no propietarios, la variable educativa o nivel de instrucción tiene una función primordial. Se trata de identificar no solo a grupos profesionales que poseen un saber especializado, certificado socialmente mediante los diplomas respectivos, sino también una serie de ocupaciones que no corresponden a trabajos manuales, y que más

GRAFICO 6.1

Procedimiento analítico seguido para adscribir a las personas a una clase social



Fuente: Elaboración propia con base en Vega, 2009, y Segura, 2009.

bien están relacionadas con la gestión administrativa de firmas privadas o con la administración pública, y que constituyen, en muchos casos, capas intermedias entre patronos y trabajadores.

Los grupos ocupacionales de no propietarios que poseen saberes técnicos (“expertos”) y que, en virtud de su especialización, están asociados a la gestión de unidades económicas y administrativas complejas, son difícilmente discernibles si se aplican los criterios clásicos de la propiedad-no propiedad de los medios de producción. Como se ha dicho, para estas ocupaciones las credenciales o destrezas educativas constituyen el principal criterio de jerarquización y definen su ubicación en el mercado laboral.

Debido a las consideraciones anteriores, el siguiente paso fue clasificar las ocupaciones de los no patronos, pero también de los patronos, según los activos educativos, y las categorías resultantes se organizaron según sector económico. De esta manera, la variable educación fue empleada de dos maneras. Por una parte, se utilizó para diferenciar ocupaciones según credenciales/destrezas que, entre los no propietarios, ubican a las personas de forma dife-

rente en el mercado (por ejemplo, para distinguir entre profesionales, técnicos y administrativos). Por otra, se empleó para discriminar adecuadamente cuando los criterios clasificatorios enunciados en los párrafos anteriores no lograban discernir con precisión entre grupos distintos. Este fue el caso de los dueños de pequeños establecimientos (que contratan pocos empleados), entre los cuales existe una heterogeneidad social que era necesario especificar.

En efecto, con los cuatro primeros criterios (categoría ocupacional, tamaño del establecimiento, sector económico y ocupación) en ocasiones se hacía difícil distinguir entre el propietario de una fábrica artesanal, empleador de tres o cuatro personas, y el profesional dueño de un establecimiento proveedor de bienes y servicios de alto valor agregado y empleador igualmente de menos de diez personas (por ejemplo, un bufete de abogados o una firma consultora). En casos poco claros como este, el nivel educativo se utilizó como criterio último para la asignación en clases (recuadro 6.3).

Inclusión *ad hoc* de dos grupos

El examen de la estructura ocupacional identificó a un grupo relativamente

RECUADRO 6.3

Límites entre pequeñas, medianas y grandes empresas

En las fases preliminares de este estudio se fijó un límite de diez trabajadores como criterio de corte entre grandes y pequeños propietarios. Posteriormente este límite fue modificado para el sector agrícola; ahí se aplicó un criterio más estricto: las pequeñas unidades agrícolas se definieron como aquellas que cuentan con cinco o menos trabajadores. Los dueños de unidades que emplean entre cinco y nueve trabajadores fueron clasificados como medianos empresarios.

En el caso de los sectores industrial y de servicios, la distinción entre medianos y pequeños empresarios se efectuó por otra vía. En las unidades que emplean a menos de diez trabajadores se utilizó el nivel educativo de los dueños, para distinguir entre aquellos que tienen estudios primarios o secundarios y los que cuentan con educación superior. Los primeros se mantuvieron como pequeños propietarios, en tanto que los segundos se consideraron medianos. El nivel de instrucción del dueño del establecimiento se asumió como una variable que incrementa la probabilidad de que la empresa incorpore procesos tecnológicos más sofisticados. El examen de los niveles de ingreso promedio de uno y otro tipo de dueño indicó que, efectivamente, estas parecen ser categorías distintas.

Fuente: Vega, 2009.

amplio de personas que trabajan pero no están insertas en unidades productivas. Se trata de trabajadores que laboran en actividades domésticas (como empleadas domésticas, jardineros o choferes de familia). Igualmente existen personas vinculadas a la actividad económica por medio del autoempleo en servicios, como por ejemplo los vendedores ambulantes y los “cuidacarros”, entre otros. Todos estos fueron agrupados en una misma categoría, a la que se denominó “otros trabajadores”.

Estructura social resultante

El resultado de todas estas operaciones analíticas fue una estructura de la sociedad costarricense desagregada

en veinticuatro grupos sociales (Vega, 2009). Una clasificación social tan compartimentada tiene utilidad, pues puede servir como punto de partida para distintos tipos de análisis. Sin embargo, plantea dificultades estadísticas y conceptuales. En el primer caso, una distinción muy fina acarrea problemas de significación estadística en los grupos más pequeños, dado el marco muestral de las EHPM y las ENIG. Desde el punto de vista sustantivo, es posible que no todas las distinciones entre grupos sean relevantes. Por tanto, el paso siguiente fue consolidar esta clasificación en menos y más grandes conjuntos sociales, a los que se denominó clases sociales (cuadro 6.1).

La principal innovación de la estructura propuesta en el presente capítulo, en relación con trabajos previos, es su capacidad de ofrecer una visión sintética de la sociedad costarricense en su conjunto, y no solo de las clases medias y altas, que han sido el foco de estudios anteriores. En concreto:

- utiliza criterios de la teoría de clases para estructurar los grupos sociales, en vez de criterios provenientes de las teorías de estratificación. Así, en lugar de distinguir entre clase media-media y clase baja, identifica pequeños propietarios, obreros industriales y obreros agrícolas. Estos últimos grupos son conjuntos empíricos reconocibles y consistentes con una perspectiva de clase;
- logra una desagregación de la llamada “clase baja” mayor que la realizada en las investigaciones precedentes, al distinguir entre tipos de trabajadores asalariados según el sector económico o doméstico al que pertenecen, y al identificar con más precisión a los pequeños y microempresarios como una categoría aparte;
- en lugar de la tradicional clase media, se configuró un grupo compuesto por los medianos empresarios y los expertos, en el cual se incluyó a los medianos patronos, así como a los profesionales (cuenta propia y asalariados). Los tres grupos tienen en común el ser propietarios de medios

de producción o de su saber o capital cultural;

- las clases media-media y media-baja del trabajo de Vega (2007) se integraron como clases intermedias siguiendo a Goldthorpe. Se trata de asalariados en trabajos no manuales que, sin embargo, carecen de las credenciales educativas de los profesionales¹⁴. Por lo rutinario de sus trabajos y su poca autonomía, ambos grupos ocupacionales viven situaciones similares en el mercado: constituyen una especie de “proletariado de cuello blanco”, en términos de Roberts (2001).

Finalmente es importante recordar que esta clasificación social, al identificar las posiciones de clase de las personas ocupadas, es una herramienta para el análisis del desarrollo humano en el país. En este sentido, se espera que

permita obtener resultados sugerentes y, en términos generales, justificables a partir de los supuestos empleados. Los hallazgos preliminares de este capítulo parecen confirmar, como se verá, la utilidad analítica de esta herramienta.

Lo anterior no implica afirmar que las clases sociales son unidades homogéneas. Ello sería ignorar la complejidad de la realidad social, su dinamismo y la distancia que hay entre ésta y los conceptos mediante los cuales se pretende aproximarse a ella. Además, en la medida en que las distinciones de clase no son los únicos principios de diferenciación social que operan dentro de una sociedad, lo que puede esperarse es que estas agrupaciones tendrán una heterogeneidad “razonable” en su interior. Esto significa que, aunque no en todas las personas incluidas dentro de una misma clase se observen los mismos

CUADRO 6.1

Propuesta clasificatoria de clases sociales del Programa Estado de la Nación

Clasificación	Grupos incluidos
1. Clase alta	Grandes empresarios, ejecutivos, dirigentes.
2. Medianos empresarios y expertos	Medianos empresarios, profesionales, jefes de departamento con bachillerato universitario.
3. Clases intermedias	Técnicos, jefes de departamento sin bachillerato universitario, empleados administrativos y de atención al público, empleados del comercio.
4. Pequeños propietarios	Pequeños productores agrícolas, pequeños establecimientos de servicios o industria.
5. Obreros agrícolas	Trabajadores en mayores y pequeñas unidades agrícolas.
6. Obreros industriales	Trabajadores en mayores y pequeños establecimientos industriales.
7. Obreros en servicios	Trabajadores en mayores y pequeños establecimientos de servicios.
8. Otros trabajadores	Trabajadores en otros servicios, en unidades domésticas.

Fuente: Elaboración propia con base en las ENIG (1988 y 2004) y las EHPM (1991-2008).

niveles y estilos de vida, no deberían encontrarse discrepancias extremas, que invaliden la utilidad de la clase social como categoría de análisis. Por ejemplo, sería problemático hallar que una proporción significativa de obreros agrícolas tiene ingresos promedio similares o superiores a los de la clase alta. En contraste, no sería problemático que, dentro de cierto rango, las personas y hogares de una misma clase muestren diferencias sociales (debido a factores como la diversidad de inserción sectorial, proveniencia geográfica o de género), siempre y cuando no se difuminen ciertas tendencias generales observables entre las personas clasificadas en una misma posición de clase.

Fuentes de información

El estudio se basó en las dos fuentes que han sido empleadas por los trabajos anteriores: la serie de Encuestas de Hogares y Propósitos Múltiples (EHPM) del período de 1987 a 2008 y la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos (ENIG) de 1988 y 2004. Ambas ofrecen valiosa información para un estudio sobre la estructura social de Costa Rica, pero debieron ser cuidadosamente trabajadas debido a que tienen una serie de limitaciones conceptuales y técnicas.

Estas encuestas no fueron pensadas en el marco de una teoría social explícita y, por tanto, no responden necesariamente a los requerimientos conceptuales y empíricos de los investigadores. Afortunadamente, la información acerca de la inserción laboral de los ocupados permite diferenciar a los propietarios de los no propietarios y los trabajadores por cuenta propia. Además, posibilita la introducción de distinciones adicionales entre los no propietarios, que son claves para fundamentar una jerarquización en clases sociales y para estudiar la evolución de la estructura social a lo largo del tiempo.

Sin embargo, las encuestas no permiten ahondar en otras dimensiones relevantes para un estudio de clases, como las características del trabajo de las personas (su autonomía, la estructura de autoridad en la que están inmersos), o las recompensas que ellas derivan del mercado laboral (ascensos, bonificaciones). Además, miden los ingresos

declarados de las personas -con mayor o menor grado de profundidad-, pero no su riqueza, lo que ciertamente subestima las diferencias sociales. En ocasiones, hay que conformarse con la jerarquización de ciertas credenciales generales (por ejemplo el nivel de instrucción) como indicador de la posición de una persona en el mercado. Finalmente, las encuestas no dan información sobre la participación social y política organizada de las clases sociales, una dimensión clave según las distintas teorías.

Las encuestas brindan datos comparables a lo largo de un período relativamente amplio (1987-2008). Ello coincide con una época de profundas transformaciones en la estructura productiva del país, debido a la implantación de un nuevo estilo de desarrollo, lo que les da un valor muy significativo como fuente de información. Sin embargo, no es posible efectuar un estudio histórico de largo plazo sobre la evolución de la estructura social con base en esta fuente. Ciertamente hubiese sido interesante examinar el cambio en la estructura social de Costa Rica a partir de mediados del siglo XX.

Más problemático para los fines de este estudio fueron los cambios metodológicos aplicados a las encuestas a lo largo del período. Algunas de las dificultades derivadas de esa situación pudieron ser resueltas por los investigadores. Este es el caso de las modificaciones en el diseño muestral, que fueron subsanadas mediante la aplicación, a todo el período, de los criterios emanados del censo del año 2000 (Segura, 2009). Sin embargo, otros problemas fueron imposibles de resolver. No se pudo hacer un estudio comparado de la estructura económica del país debido a que en el período 1987-2000 las EHPM y la ENIG aplicaron la clasificación CIIU 2¹⁵, que no permite un análisis específico de sectores económicos, como sí lo hace la CIIU 3 a partir del año 2001. Consecuentemente, el estudio empírico de la asociación entre el estilo de desarrollo y la estructura social se limitó a la presente década. Aun con esta importante restricción temporal, el ejercicio realizado ofrece pistas interesantes¹⁶.

Por último, las diferencias entre la EHPM y la ENIG revelan la necesidad

de especializar temáticamente a estas fuentes. Las ENIG contienen información detallada sobre el gasto de los hogares, lo que permite analizar las pautas de consumo social, una vía para aproximar el tema de la cohesión social. No obstante, solo se tienen dos observaciones (1988 y 2004), por lo que la comparación debe tomarse con cautela. Por su parte, las EHPM no tienen información sobre gasto, sino únicamente sobre ingresos. Por tanto, se utilizan para examinar las relaciones entre los ingresos de las personas y los hogares, y los ciclos económicos, pero no es posible determinar los efectos que tienen esos ciclos sobre el consumo.

En resumen, las EHPM y las ENIG posibilitan, con las limitaciones mencionadas, un estudio de las clases sociales a partir de las posiciones que los individuos ocupan en la estructura productiva, lo que podría denominarse una adscripción objetiva a la clase social, una dimensión analítica clave. Sobre esta base pueden examinarse las relaciones empíricas entre estructura social, crecimiento económico, estilo de desarrollo y equidad social. Desafortunadamente, otras dimensiones de un análisis de clase social, como las políticas y culturales, quedan relegadas.

Unidades de análisis

El presente estudio utiliza dos unidades de análisis: las personas¹⁷ y el hogar. En la bibliografía consultada sobre las clases sociales, el tema de la unidad de análisis, las ventajas y desventajas de utilizar una u otra, no es abordado. Más aun, sin mayores consideraciones se tiende a circunscribir el análisis a las personas. Sin embargo, la inclusión del hogar y la reclasificación de los datos que ello implicó es un tema importante, con buen potencial analítico. En este acápite se presentan la justificación y los procedimientos aplicados para introducir esta segunda unidad de análisis.

La unidad de análisis de las encuestas del INEC (EHPM y ENIG), base del presente estudio, son las personas ocupadas (los ocupados). La virtud de agrupar individuos es que clasifica tanto a hombres como a mujeres sin importar el papel que desempeñan en los hogares

respectivos. Así por ejemplo, más de la mitad de las mujeres pertenece a las clases intermedias cuando se las clasifica individualmente (Vega, 2007). En línea con los estudios sobre clases sociales realizados hasta el momento en el país, este capítulo analizó la estructura social a partir de los individuos. Ello permitió tener una idea clara de la estructura de clases sociales que emana del mundo del trabajo.

Sin embargo, el estudio de las posiciones de clase de las personas tiene una limitación importante: hay asuntos atinentes al desarrollo humano que solo pueden ser examinados adecuadamente si se analiza la dinámica de los hogares, la unidad básica de la reproducción social. Piénsese, por ejemplo, en las decisiones de consumo, sobre el número de hijos, su educación o su participación en el mundo laboral. El hogar es una unidad funcional básica desde el punto de vista económico y social y, por tanto, lo es también para las clases sociales.

Es obvio que las personas forman parte de hogares, a los cuales aportan dinero, trabajo, tiempo y cuidados recíprocos. Cuando el análisis se enfoca únicamente en los individuos, se deja de lado el hecho de que varios de ellos, que inicialmente podrían ser clasificados en distintas clases sociales en virtud de su inserción en el mundo laboral, en realidad pertenecen a un mismo hogar. La consideración del hogar permite, además, vincular a la población “no productiva” (amas de casa, estudiantes y pensionados) a una estructura social de clases.

Para subsanar estos problemas, en el presente estudio se utilizó al hogar como una segunda unidad de análisis. Esta, que quizá es la principal innovación metodológica, abre un mundo rico en posibilidades de investigación. En adelante no solo será posible estudiar los patrones de consumo de los hogares, sino también examinar los patrones de movilidad social por clase social (endogeneidad, movilidad ascendente o descendente), los hogares como unidad económica, la apropiación del gasto social público por clase social y, crucialmente, la incidencia de las desigualdades de origen sobre las desigualdades de resultado (Páez de Barros et al., 2008).

Es importante indicar que la consideración de los hogares como unidad de análisis no implica afirmar que la pertenencia de clase determina la composición, dinámica o resultados de los hogares. No hay interés alguno en formular una teoría de clase sobre la reproducción social. En este estudio el hogar es simplemente otro punto de observación, que permite explorar ciertas asociaciones que no podrían ser aproximadas si la investigación se centrara en las personas.

El tránsito de los individuos al hogar como unidad de análisis no fue sencillo y requirió un minucioso procedimiento metodológico (Vega, 2009; Segura, 2009). Fue necesario establecer una tipología de la composición de los hogares, para examinar el grado de homogeneidad social y, crucialmente, un método para imputar la pertenencia de los hogares policlasistas (donde había dos o más ocupados con distinta pertenencia social) a una clase social determinada (recuadro 6.4).

RECUADRO 6.4

Criterios empleados para la clasificación de los hogares en clases sociales

El primer criterio fue de carácter analítico: se clasificó el hogar según la ubicación social de su jefe. Si éste era un inactivo, entonces se aplicó un segundo criterio, de carácter matemático: se clasificó al hogar en la clase social correspondiente a la de su principal sostén.

Si el principal sostén económico no vivía en el hogar, se tomó como referencia a la persona que generaba al menos el 60% del ingreso de las personas que convivían cotidianamente. Por último, cuando el hogar no se adecuaba a los criterios anteriores se consideró la clase social del miembro de mayor rango por parentesco.

Con este método se logró clasificar al 90% de los hogares. Los no clasificados fueron aquellos compuestos exclusivamente por personas inactivas. En una fase posterior de investigación se efectuarán los análisis necesarios para insertar a los hogares de inactivos dentro de la estructura social.

Fuente: Vega, 2009 y Segura, 2009.

Cambios en la estructura de clases sociales

En los últimos veinte años, la estructura social de Costa Rica experimentó una profunda transformación. En términos generales, puede decirse que las clases más relacionadas con la producción del saber especializado y la gestión o administración de procesos se ampliaron significativamente, mientras que las asociadas a trabajos manuales se contrajeron en magnitudes similares.

En efecto, los medianos empresarios y expertos (grupo que comprende a dueños de establecimientos y profesionales) y las clases intermedias (que incluyen a técnicos y empleados administrativos) pasaron de representar el 26,6% de los ocupados en 1987 al 37,5% en 2008. Asimismo, pese a su reducido tamaño, la clase alta (grandes empresarios, gerentes de empresas y directores de instituciones públicas) también se expandió. En cambio, los obreros agrícolas y los ocupados en servicios disminuyeron de un tercio a un quinto de los ocupados en el mismo período (32,7% y 20,2%, respectivamente).

En la actualidad, la presencia de pequeños propietarios (campesinos, dueños de industrias artesanales o de pequeños establecimientos de servicios) ha tenido una leve disminución. Otras clases sociales, como los obreros industriales, se han mantenido relativamente estables. Estas tendencias también se expresan cuando se utiliza al hogar como unidad de análisis (cuadro 6.2).

En los últimos veinte años, la sociedad costarricense se ha vuelto más urbana y su población ha tendido a concentrarse en la región Central del país (cuadro 6.3). En términos de la distribución territorial de las clases sociales, las principales constataciones son las siguientes: por una parte, la clase alta, los medianos empresarios y expertos y las clases intermedias son clases urbanas (con más intensidad que el resto, tanto en 1987 como en 2008), y se asientan cada vez más en el Valle Central (ocho de cada diez de ellos); en cambio, los pequeños propietarios y, en especial, los obreros agrícolas, tienden a ser menos urbanos y a tener más presencia en las otras regiones. Otras clases, como los obreros

CUADRO 6.2

Cambios en la estructura de clases de los ocupados y de los hogares. 1987, 1998 y 2008

Clase social	Ocupados			Hogares		
	1987	1998	2008	1987	1998	2008
Absolutos	1.340.120	1.485.735	1.957.708	847.072	954.393	1.241.561
Estructura porcentual	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Clase alta	1,9	2,3	2,7	2,5	2,6	3,0
Medianos empresarios y expertos	9,6	11,9	13,1	9,3	10,9	11,9
Clases intermedias	17,0	17,6	24,4	13,4	13,6	17,0
Pequeños propietarios	18,8	19,6	16,6	22,7	21,8	18,2
Obreros agrícolas	15,5	9,9	7,6	11,4	8,5	7,6
Obreros industriales	13,9	11,0	13,8	11,4	9,2	11,9
Obreros en servicios	16,6	19,7	13,1	15,6	18,0	12,6
Otros trabajadores	6,7	6,6	6,9	4,4	4,0	4,9
No clasificables	0,2	1,4	1,8	0,2	1,0	1,5
Hogar de inactivos				9,2	10,5	11,4

Fuente: Segura, 2009, con base en Vega, 2009.

CUADRO 6.3

Cambios en la estructura de clases de los ocupados, por zona y región de planificación. 1987 y 2008

Clase social	Zona		Región					
	Urbana	Rural	Central	Chorotega	Pacífico Central	Brunca	Huetar Atlántica	Huetar Norte
1987	60,5	39,5	51,4	10,6	9,8	9,2	11,5	7,5
Clase alta	79,8	20,2	72,1	9,5	7,1	3,4	4,7	3,2
Medianos empresarios y expertos	83,4	16,6	61,5	9,4	8,2	6,0	8,3	6,6
Clases intermedias	81,0	19,0	62,7	7,9	9,4	6,5	8,2	5,3
Pequeños propietarios	50,9	49,1	42,8	14,1	9,9	13,2	9,8	10,2
Obreros agrícolas	12,2	87,8	22,2	16,8	13,1	16,1	17,0	14,7
Obreros industriales	70,5	29,5	66,2	6,7	7,7	5,2	9,3	4,9
Obreros en servicios	70,1	29,9	55,3	7,9	10,1	6,7	16,5	3,5
Otros trabajadores	62,4	37,6	53,7	10,0	10,3	8,9	10,7	6,4
2008	62,4	37,6	67,7	6,9	4,7	6,3	9,1	5,4
Clase alta	79,2	20,8	82,8	5,1	1,9	2,6	4,5	3,0
Medianos empresarios y expertos	78,6	21,4	81,4	5,5	2,9	3,9	3,8	2,5
Clases intermedias	75,4	24,6	77,3	5,5	3,2	3,8	6,7	3,6
Pequeños propietarios	54,6	45,4	59,0	7,9	5,5	9,8	10,1	7,7
Obreros agrícolas	14,0	86,0	29,1	10,9	6,2	12,4	26,7	14,7
Obreros industriales	56,2	43,8	68,1	6,3	6,0	5,7	8,9	5,0
Obreros en servicios	62,6	37,4	65,3	8,3	6,2	6,5	8,5	5,1
Otros trabajadores	62,2	37,8	67,9	7,3	5,7	6,2	8,6	4,3

Fuente: Segura, 2009, con datos de las EHPM, INEC.

industriales, los obreros en servicios o los otros trabajadores tienen una distribución territorial similar al promedio de la población.

En el período estudiado también hubo importantes cambios en la composición social de los hogares. Los integrados por personas que pertenecen a una misma clase social disminuyeron de 57,8% a 51,4% entre 1987 y 2008 (cuadro 6.4).

En Costa Rica cada vez hay más hogares donde conviven personas que, por su inserción en la actividad productiva, se adscriben a clases sociales distintas. Estos son los denominados hogares policlasistas. Esta evolución es, probablemente, una consecuencia del aumento que ha registrado la tasa de participación laboral en los últimos veinte años. Como lo ha reportado este Informe en sucesivas ediciones, en promedio, cada vez más personas dentro del hogar participan en el mercado de trabajo, por lo que las oportunidades de múltiples y diferentes inserciones se amplían. De ahí que con frecuencia cada vez mayor se encuentren hogares compuestos, por ejemplo, por pequeños propietarios y miembros de las clases intermedias. En concreto, la proporción de hogares policlasistas pasó de 32,9% en 1987 a 37,1% en 2008.

Sin embargo, la heterogeneidad social de los hogares es limitada. Los policlasistas están compuestos en su mayoría por personas ubicadas en clases sociales que, por sus niveles de ingreso e instrucción, son similares. Estos son los denominados hogares policlasistas adyacentes, que representan poco más del 30% del total de los hogares del país a lo largo de los dos últimos decenios. Solo una pequeña pero creciente proporción corresponde a hogares plurisociales conformados por personas que pertenecen a clases muy disímiles; a estos se les llama hogares policlasistas disímiles, y pasaron de representar un 2,6% en 1987 al 5,2% en 2008 (cuadro 6.4). Finalmente, alrededor de una décima parte de los hogares está conformada por personas que no laboran (pensionados y jubilados).

Cuando se examina en detalle la composición de los hogares en Costa Rica emerge una gran heterogeneidad social. Como era de esperar, pueden encontrarse hogares compuestos por personas de clase alta y capas intermedias (9.200 en 2008), o por personas de clase alta y pequeños propietarios (1.400 en 2008). Sin embargo, estas y otra gran cantidad de combinaciones son estadísticamente muy pequeñas, menos del 1% de los más de 1,2 millones de hogares que existían

en 2008. Hay once combinaciones que tienen una frecuencia igual o superior al 1% (cuadro 6.5). Entre los hogares policlasistas adyacentes destacan los hogares compuestos por medianos empresarios y expertos con clases intermedias (4% del total, más de 40.000 hogares) y los de las clases intermedias con pequeños propietarios (3,4%). También son muy frecuentes las combinaciones de personas que pertenecen a las distintas clases obreras. Entre los hogares policlasistas disímiles, la combinación más usual es la de una persona de clase intermedia con un obrero en servicios (2,8%, más de 30.000 hogares).

Por último, un análisis de ciertas características laborales y demográficas de los hogares revela diferencias por clase social. Aunque todos los casos el tamaño del hogar disminuyó significativamente en el período 1987-2008, siguen siendo un poco más grandes los hogares de los pequeños propietarios y los de las clases obreras (cuadro 6.6). La relación de ocupados por hogar es parecida entre todas las clases, no así el desempleo y el subempleo.

El desempleo en las clases obreras tendió a ser entre tres y cinco veces mayor que en la clase alta. En todos los años, los hogares más afectados por esa situación fueron los pertenecientes a los “otros trabajadores” (empleados domésticos, vendedores ambulantes, etc.). Por su parte, la tasa de subutilización total¹⁸ también muestra importantes diferencias por clase social. Los pequeños propietarios, los obreros agrícolas y los otros trabajadores fueron los más perjudicados, con tasas equivalentes al doble o más del promedio nacional en 1987, 1998 y 2008. En cambio, el subempleo en la clase alta, los medianos empresarios y expertos y las clases intermedias es siempre bastante inferior al promedio nacional. Por último, el subempleo no parece afectar especialmente a los obreros industriales y en servicios (cuadro 6.6).

Al comparar los ingresos promedio mensuales de los hogares según su pertenencia a una clase social, al inicio y final del período para el cual se cuenta con información (1987 y 2008), se observan situaciones contrastantes. Mientras la clase alta casi duplicó sus ingresos, las

CUADRO 6.4

Cambios en la composición social de los hogares. 1987, 1998 y 2008

Hogares	1987	1998	2008
Total	847.072	954.393	1.241.561
Estructura porcentual	100,0	100,0	100,0
Hogares socialmente homogéneos ^{a/}	57,8	53,3	51,4
Hogares policlasistas adyacentes ^{b/}	30,3	31,4	31,9
Hogares policlasistas disímiles ^{c/}	2,6	4,6	5,2
Hogares de inactivos ^{d/}	9,2	10,5	11,4
No identificables	0,2	0,2	0,1

a/ Hogares donde todos los miembros ocupados son de la misma clase social.

b/ Hogares donde las diferencias sociales entre los miembros ocupados son pocas, porque pertenecen a clases sociales cuyos resultados económicos y educativos son similares.

c/ Hogares donde la diferencia de clase social entre sus miembros ocupados es muy marcada.

d/ Hogares conformados por pensionados y jubilados, solos o con niños y adolescentes que estudian.

Fuente: Segura, 2009, con datos de las EHPM de 1987 a 2008, INEC.

CUADRO 6.5

Combinaciones más frecuentes en la conformación de los hogares policlasistas adyacentes^{a/} y disímiles. 2008

Hogares policlasistas adyacentes	Porcentaje del total de hogares ^{b/}	Hogares policlasistas disímiles	Porcentaje del total de hogares ^{b/}
Mediano empresario y experto con clase intermedia	4,0	Clase intermedia con obrero en servicios	2,8
Clase intermedia con pequeño propietario	3,4	Clase intermedia con obrero industrial	2,1
Obrero industrial con obrero en servicios	1,5	Clase intermedia con otro trabajador	1,1
Pequeño propietario con obrero industrial	1,5	Mediano empresario y experto con pequeño propietario	1,1
Pequeño propietario con obrero en servicios	1,3		
Obrero en servicios con otro trabajador	1,3		
Pequeño propietario con obrero agrícola	1,0		

a/ Véase el cuadro 6.4 para una definición de los tipos de hogares policlasistas.

b/ La base de cálculo excluye a los hogares de inactivos.

Fuente: Elaboración propia con base en Segura, 2009.

CUADRO 6.6

Tamaño y composición laboral de los hogares, por clase social. 1987, 1998 y 2008

Clases sociales	Tamaño del hogar			Ocupados por hogar			Desocupados por hogar			Tasa de subutilización total por hogar		
	1987	1998	2008	1987	1998	2008	1987	1998	2008	1987	1998	2008
Promedio del total de hogares	4,5	4,0	3,6	1,6	1,6	1,6	0,10	0,09	0,08	6,5	7,4	6,8
Clase alta	4,3	4,0	3,7	1,7	1,8	1,8	0,02	0,04	0,04	0,8	1,8	0,6
Medianos empresarios y expertos	4,3	4,0	3,5	1,6	1,8	1,9	0,07	0,06	0,05	4,2	5,6	3,3
Clases intermedias	4,4	4,1	3,7	1,6	1,7	1,8	0,07	0,08	0,06	3,4	3,3	3,3
Pequeños propietarios	4,9	4,2	3,9	1,9	1,9	1,9	0,07	0,05	0,07	9,5	12,7	14,2
Obreros agrícolas	5,0	4,4	4,0	1,7	1,6	1,6	0,09	0,10	0,09	11,2	13,2	13,5
Obreros industriales	4,7	4,4	4,1	1,7	1,7	1,8	0,12	0,12	0,09	6,2	5,7	5,5
Obreros en servicios	4,8	4,3	4,0	1,7	1,7	1,8	0,11	0,12	0,10	5,7	6,1	5,5
Otros trabajadores	4,4	3,7	3,8	1,8	1,6	1,9	0,17	0,14	0,15	8,6	13,0	13,5
Hogar de inactivos	2,6	2,3	2,2	0,0	0,0	0,0	0,19	0,15	0,12			

Fuente: Segura, 2009, con datos de las EHPM de 1987 a 2008, INEC.

clases obreras, los otros trabajadores y hasta los pequeños propietarios experimentaron un claro estancamiento (gráfico 6.2). Los medianos empresarios y expertos también registraron una evolución bastante favorable (similar a la de la clase alta) y las capas intermedias mostraron un desempeño positivo, pero más modesto. Este hallazgo se alinea con las conclusiones reportadas en diversas ocasiones por este Informe, con

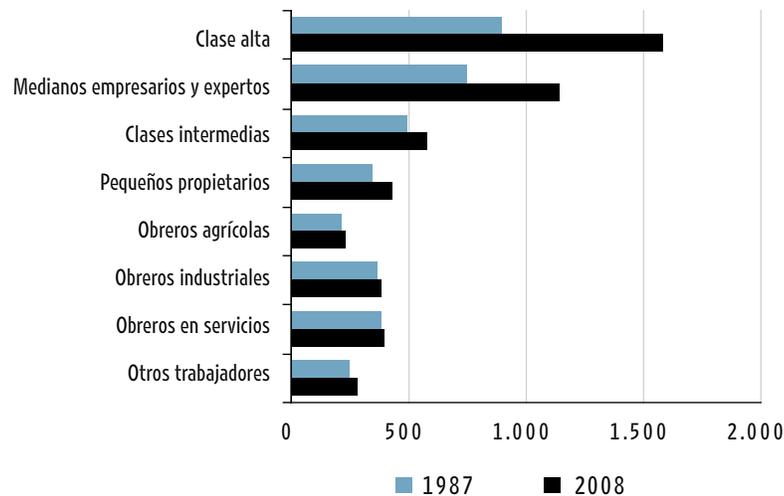
base en las ENIG de 1988 y 2004, en el sentido de que los deciles superiores de ingreso fueron los grandes ganadores del período y, además, que los trabajadores más calificados recibieron un generoso “premio”, debido a su relativa escasez dentro de una oferta laboral caracterizada por el predominio de trabajadores no calificados. Ahora, sin embargo, es posible “ponerle rostro” a estas conclusiones.

En síntesis, en los últimos veinte años la estructura de clases se modificó profundamente. En la actualidad es mucho menos obrera y pequeña propietaria que antes. En términos proporcionales, cada vez son más las personas ocupadas en la gestión de procesos técnicos y administrativos con distintos niveles de complejidad, tales como los medianos propietarios y expertos, las clases intermedias y las mismas clases altas.

GRAFICO 6.2

Ingresos reales promedio de las clases sociales al inicio y final del período 1987-2008

(miles de colones de julio de 2008)



Fuente: Segura, 2009, con datos de las EHPM, INEC.

- ¿Cuáles son las configuraciones de clase social asociadas a la “vieja” y a la “nueva” economía?
- ¿Cuáles clases sociales se han visto beneficiadas y cuáles se han visto perjudicadas por el desarrollo de la “nueva” economía?
- ¿Cuáles clases sociales se encuentran estancadas?
- ¿Cuáles clases sociales tienen mayor potencial para acceder a las oportunidades que genera el nuevo estilo de desarrollo?

Para responder a estas interrogantes, la presente sección se organiza en dos acápites. En el primero se expone un resumen de las conclusiones a las que ha llegado el *Informe Estado de la Nación* con respecto al estilo de desarrollo del país. En el segundo se presentan algunos hallazgos que permiten valorar el aporte de la perspectiva de clases al análisis de este tema.

Resumen de lo dicho por el *Informe Estado de la Nación*

La apertura económica y el fomento de la inserción en la economía mundial, a partir de la década de los ochenta del siglo pasado, se dio principalmente mediante una desgravación arancelaria unilateral¹⁹, el establecimiento de una política cambiaria de minidevaluaciones²⁰ y la promulgación de leyes de incentivos fiscales a las exportaciones no tradicionales y el turismo²¹. Ese proceso fue acompañado por un agresivo programa de atracción de inversión extranjera directa (IED) para la exportación de bienes y servicios, así como por el desarrollo de una nueva institucionalidad en materia de comercio exterior, con la creación del Ministerio de Comercio Exterior (Comex), como ente rector de la política comercial externa y la atracción de IED, de la Promotora del Comercio Exterior (Procomer), como entidad pública de carácter no estatal para la promoción de las exportaciones, y de la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (Cinde), una entidad privada declarada de interés público, para la atracción de IED²².

Vista por clase social, la estructura ocupacional de los hogares muestra importantes diferencias. El desempleo es ante todo un problema de las distintas clases obreras, con tasas que más que duplican el promedio nacional. La subutilización está más focalizada en los pequeños propietarios, los obreros agrícolas y los otros trabajadores. En conjunto, las clases más afectadas por la falta de oportunidades laborales son los obreros agrícolas y los otros trabajadores.

Para concluir, la evidencia preliminar arroja una constatación interesante: Costa Rica parece alejarse de la estructura de clases dual (propietarios y proletarios), o en forma de trípode (propietarios, proletarios y campesinos), con que la literatura sociológica caracterizaba a las sociedades latinoamericanas en la segunda mitad del siglo XX.

Estilo de desarrollo y clases sociales

En los últimos veinticinco años Costa Rica cambió su estilo de desarrollo. A partir de 1982, y en respuesta a la crisis económica de aquel momento, el país adoptó políticas económicas de apertura generalizada y de inserción en la economía mundial, que condujeron a una profundización y diversificación de sus vínculos con ella. Se pasó de un estilo

de desarrollo basado en una economía agroexportadora (acompañada de una estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones dirigida al mercado regional centroamericano), a uno centrado en el fomento de las exportaciones no tradicionales fuera del mercado centroamericano, que propició el surgimiento de nuevos sectores productivos. Hoy estos sectores coexisten, como se verá más adelante, con los nacidos en épocas históricas anteriores. En consonancia con la literatura sobre el tema, el *Informe Estado de la Nación* ha señalado que ese estilo provocó cambios estructurales en la organización productiva y en los mercados de trabajo. Estos, a su vez, hicieron emerger una nueva dualidad, entre un sector exportador no tradicional dinámico y amplios segmentos relativamente estancados de la economía.

Estas conclusiones, aunque importantes, han dejado de lado la situación de los grupos sociales vinculados a cada uno de estos polos. Sus fortunas, puede presumirse, varían según los cambios que induzca un estilo de desarrollo. Esta no es una cuestión menor, pues está directamente relacionada con los modos en que se distribuyen los beneficios del desarrollo dentro de una sociedad. Al introducir la consideración de las clases sociales, es posible formularse, por tanto, cuatro preguntas básicas:

Como resultado de estas políticas se dio un mayor grado de apertura económica²³, que pasó de 71,2% en 1991 a 101,8% en el 2008. Tanto las exportaciones como las importaciones de bienes y servicios aumentaron sustantivamente, al tiempo que se generaba un déficit creciente en cuenta corriente, que en el 2008 fue del 9% del PIB²⁴.

En términos de incremento y diversificación de las exportaciones de bienes y servicios (incluyendo el turismo), los resultados han sido muy satisfactorios. Las exportaciones de bienes y servicios aumentaron, en términos reales, en promedio, un 8,8% entre 1992 y 2008, una tasa mayor que el crecimiento promedio del PIB real, que fue del 5,3% en el mismo período. Per cápita, las exportaciones de bienes y servicios de Costa Rica son de las más altas de América Latina.

En virtud de los procesos descritos, tanto la estructura de la economía según los grandes sectores (primario, secundario y terciario) como la estructura del sector externo se modificaron. Por una parte, el sector primario pasó de representar cerca del 40% del PIB en 1950,

a menos del 20% en 1980 y menos del 10% en 2008 (gráfico 6.3). De manera correlativa, en ese período los sectores secundario y terciario se expandieron notablemente.

Por su parte, la estructura del sector externo vio surgir nuevos sectores productivos, a saber:

- un nuevo sector agrícola de exportación (las exportaciones agrícolas no tradicionales);
- un nuevo sector industrial (las exportaciones industriales de empresas de capital extranjero que operan bajo el régimen de zonas francas), y
- un nuevo sector de exportaciones de servicios (*call centers*, servicios de *back office* -sistemas de contabilidad, diseño de productos y proveeduría global, entre otros-, exportaciones de *software*, turismo), también impulsado por la IED.

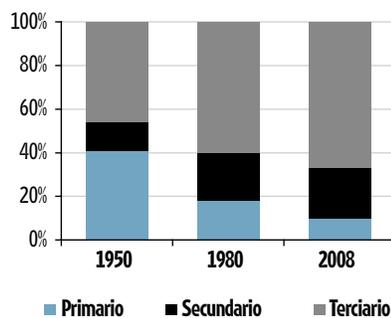
Estos nuevos sectores productivos, que conforman lo que podría denominarse la “nueva economía”, coexisten con los principales actores de la “vieja

economía”: el sector agrícola de exportación tradicional (café, banano, azúcar, carne), el sector agrícola de abastecimiento del mercado interno, la industria tradicional, el comercio, el Gobierno y el sector de “otros servicios” (financieros, profesionales, entre otros). Al respecto cabe señalar que esos sectores también han pasado por procesos de modernización importantes (cuadro 6.7).

En resumen, las políticas públicas y el fortalecimiento institucional de los últimos veinte años se han orientado hacia los sectores dinámicos, como las exportaciones no tradicionales, el turismo y el sector financiero, mientras que las políticas sectoriales dirigidas hacia los sectores productivos tradicionales se han debilitado o abandonado, y las tendencias a promover la pequeña y mediana empresa no han logrado desplegarse para convertirse en una nueva política industrial. Así, el país tiene una economía fragmentada: importantes sectores de actividad son dinámicos y tecnológicamente avanzados; otros tienen escasa vitalidad y notables rezagos, y son además los que concentran a la mayoría de la población.

GRAFICO 6.3

Producción según grandes sectores de la economía^{a/}



a/ La estructura para los años 1950 y 1980 fue tomada de Vargas, 1994, y para la estructura del 2008 se utilizaron datos del BCCR.

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 6.7

Estructura de las exportaciones de bienes. 1986 y 2008 (millones de dólares corrientes)

Rubro	1986	2008
Exportaciones totales	1.233,0	9.675,3
Estructura relativa	100,0	100,0
Tradicionales	56,1	11,1
Café	31,8	3,2
Banano	17,6	7,1
Carne	5,9	0,4
Azúcar	0,9	0,4
Otros productos	43,9	88,9
Agropecuarios y del mar	8,5	10,9
Industriales	23,4	24,0
Perfeccionamiento activo	11,4	3,7
Zonas francas	0,6	50,3

Fuente: Elaboración propia con datos del BCCR.

Nuevos hallazgos a partir de un análisis de clases sociales

Durante la presente década, los sectores productivos ligados a la “vieja economía” disminuyeron sistemáticamente su participación en la generación de empleo en el país (gráfico 6.4). En efecto, la economía agrícola para el mercado interno (EAMI), los productos de agroexportación tradicional (EAT) y la industria tradicional (IT), no acogida al régimen de zonas francas, pasaron de absorber el 20,3% de la fuerza laboral en 2001 al 15,3% en 2008 (consúltese el recuadro 6.5 y el Anexo Metodológico, para una explicación en detalle de la clasificación sectorial de la economía costarricense).

Los sectores representativos de la nueva economía no fueron particularmente dinámicos en cuanto a la generación de empleo, pues a lo largo del período mantuvieron alrededor del 20% de la población ocupada. Dentro de este grupo, el único sector relevante como empleador, y que se expandió entre 2001 y 2008, fue el de NS. La EANT y la IZF tienen un peso marginal (menos del 6% de la población ocupada) y, en el último caso, su importancia decreció.

Un aspecto que conviene resaltar es que la unidad de análisis empleada en el estudio de la configuración de clases por

sector económico es la persona ocupada. No se utilizaron los hogares porque en cerca de la mitad de ellos hay dos o más personas ocupadas que pueden tener inserciones productivas distintas.

La mayor parte de la población ocupada labora en el sector denominado de “servicios de apoyo”, indispensables tanto para la vieja como para la nueva economía: las actividades comerciales

(COM), las instituciones públicas (GOB) y los otros servicios (OS). En el período 2001-2008, la importancia relativa de los servicios de apoyo como generadores de empleo se incrementó gradualmente -pasó de 60,5% a 64,0%- debido a aumentos en la participación del sector público y de los OS (gráfico 6.4).

Los sectores económicos tienen asociadas estructuras de clase muy distintas,

RECUADRO 6.5

La reclasificación de la CIU 3 para distinguir entre la “vieja” y la “nueva” economía en Costa Rica

La denominada “vieja economía” comprende las actividades agrícolas e industriales orientadas al mercado interno y la producción exportable que el país había consolidado a finales de la década de los setenta del siglo XX. La “nueva economía” se asocia al dinamismo exportador de productos no tradicionales, la creación y consolidación de zonas francas y los nuevos servicios.

Existe además un tercer sector conformado por actividades de servicios que apoyan tanto a la vieja como a la nueva economía, y que son afectadas, al mismo tiempo, por el desarrollo de éstas, como por ejemplo el sector financiero. Este macrosector opera como una “bisagra” entre ambas economías.

En la identificación práctica de estos conceptos se utilizó como insumo principal la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, en su tercera revisión (CIU 3). Aunque esta herramienta no permite una identificación exhaustiva de todas las actividades económicas existentes en el país, proporciona información suficiente para elaborar una clasificación razonablemente precisa (clasificación a tres dígitos).

La reclasificación en nueve sectores económicos fue realizada mediante sesiones de trabajo del equipo técnico del Programa Estado de la Nación, y con base en los análisis de varios de sus informes anuales.

Fuente: Meneses, 2009.

CUADRO 6.8

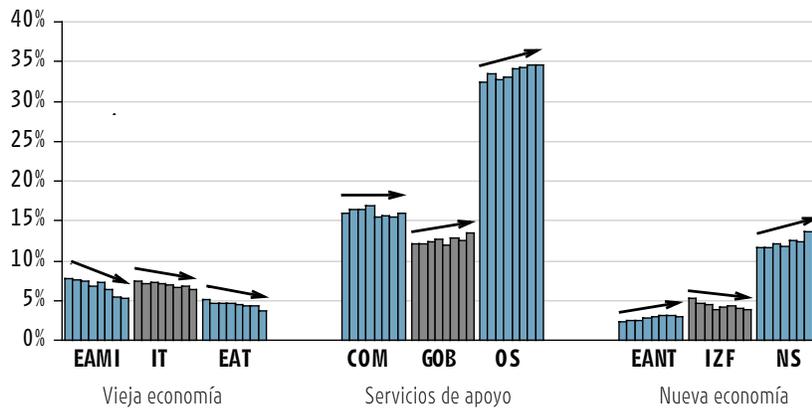
Reclasificación de los sectores de la economía costarricense

Tipo de economía	Sector económico	Sigla	Ejemplos
Vieja economía	Economía agrícola para el mercado interno	EAMI	Arroz, frijoles, papas.
	Economía agroexportadora tradicional	EAT	Café, banano, caña y ganado vacuno.
	Industria tradicional	IT	Productos de molinería, procesamiento de alimentos, ebanistería o carpintería, costura y otros.
Nueva economía	Economía agroexportadora no tradicional	EANT	Follajes, frutas, productos marinos.
	Industria de zonas francas	IZF	Electrónica, componentes médicos.
	Nuevos servicios	NS	Call centers, servicios empresariales.
Servicios de apoyo	Comercio	COM	Establecimientos comerciales privados.
	Sector público consolidado	GOB	Gobierno Central, instituciones autónomas.
	Otros servicios	OS	Financieros, legales, médicos privados.

Fuente: Meneses, 2009.

GRAFICO 6.4

Porcentaje de población ocupada por sector^{a/}, según año. 2001-2008



a/ Véase la nomenclatura en el cuadro 6.8.

Fuente: Segura, 2009, con base en la reclasificación de la CIIU 3 elaborada por Meneses, 2009.

que no varían mayormente cuando se examinan los años extremos del período para el cual se dispone de información (2001-2008). Esto sugiere la existencia de patrones estructurales en la conformación de las clases sociales.

La EAMI tiene la estructura social más plana y simple de todas: casi el 90% de los ocupados en este sector son pequeños propietarios (campesinos) y obreros agrícolas. La escasa presencia de medianos empresarios, clases intermedias y obreros industriales parece indicar niveles bajos de procesamiento de la materia prima y procesos de gestión administrativa y de conocimiento experto-profesional relativamente sencillos.

En la economía agroexportadora tradicional, los pequeños productores y los obreros agrícolas siguen siendo las dos principales clases, como en la EAMI, pero hay diferencias significativas: la participación no despreciable de obreros industriales (indicativo de cierto procesamiento de la materia prima agrícola) y una mayor presencia de clases intermedias (señal de algún grado de complejidad administrativa). Además, aunque los pequeños propietarios siguen siendo importantes, su peso es sensiblemente inferior al registrado en la EAMI. El sector de la agroexportación

no tradicional (EANT) tiene un perfil similar a la EAT, con la excepción de que en ella los pequeños propietarios tienen un peso mucho menor que en la vieja economía (cuadro 6.9).

La industria tradicional y la IZF tienen estructuras sociales similares. En ellas, los obreros industriales son la clase más numerosa e importante (entre el 40% y el 50% de la población ocupada), existe un amplio espacio para los pequeños propietarios—que son más de una quinta parte de los ocupados— y hay una fuerte presencia de clases intermedias, pero en menor grado dentro de la IZF. En ambos sectores industriales, además, la participación de grupos de clase alta, medianos empresarios y expertos es considerablemente mayor que la registrada en los sectores agrícolas tradicional y no tradicional (aunque siempre marginal).

En los servicios de apoyo, el comercio (COM) es ante todo un ámbito de las clases intermedias (“proletariado de cuello blanco”) y los pequeños propietarios. Las clases intermedias también tienen una amplia representación en los nuevos servicios, pero aquí se articulan dentro de una estructura de clases más diversa, en la que los medianos empresarios y expertos, y especialmente los obreros, son muy importantes.

Por su parte, la estructura social del sector público (GOB) es muy diferente a todas: en ella los expertos son la principal clase social, seguidos por las clases intermedias y los obreros de servicios. Finalmente, el sector de OS es el de mayor heterogeneidad social, pues en él coexisten todas las clases sociales (cada una absorbe un 10% o más de la población laboral), excepto los obreros agrícolas y la clase alta, que tienen una presencia marginal (cuadro 6.9). Este resultado puede reflejar la gran heterogeneidad de actividades económicas comprendidas dentro de este sector, que van desde actividades formales como el sistema financiero o los servicios médicos privados, hasta actividades informales como las ventas callejeras²⁵.

La existencia de configuraciones de clase social marcadamente distintas según sector económico, plantea temas sobre los que convendría investigar más. En primer lugar, parece claro que la implantación de un nuevo estilo de desarrollo está asociada a las modificaciones en la estructura social que fueron comentadas en la sección anterior. En efecto, la disminución del peso relativo de los pequeños propietarios es congruente con la contracción de los sectores económicos donde ellos son importantes. Lo mismo puede decirse de la expansión de las clases intermedias y el incremento en la participación de los servicios de apoyo como generadores de empleo, así como el peso que tiene el comercio dentro de la economía nacional.

En segundo lugar, las diferencias en la evolución de las clases sociales parecen estar, por tanto, asociadas al desarrollo de nuevos sectores económicos. Dicho de otra manera, no todas las clases se expanden igual cuando crece la nueva economía—no todas caben allí— ni todas son afectadas por igual cuando se contrae la vieja economía. Podría pensarse, entonces, que no todas están objetivamente implicadas en la profundización del estilo de desarrollo experimentada en las últimas décadas. Este resultado podría dar una pista interesante para entender algunos de los conflictos distributivos que han emergido en el país en años recientes y otros que pudieran surgir en el futuro.

CUADRO 6.9

Porcentaje de ocupados por tipo de economía y sector, según estructura de clases. 2001 y 2008

	Vieja economía					Servicios de apoyo					Nueva economía		
	Total	Economía agrícola para el mercado interno	Economía agroexportadora tradicional	Industria tradicional	Comercio	Sector público consolidado	Otros servicios	Economía agroexportadora no tradicional	Industria de zonas francas	Nuevos servicios			
2001													
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Clase alta	2,2	0,5	0,6	2,6	2,9	4,6	1,3	0,7	2,1	3,1			
Medianos empresarios y expertos	11,2	0,9	0,7	4,6	6,1	40,3	10,6	2,2	4,5	10,1			
Clases intermedias	21,4	2,2	3,8	22,0	44,1	25,7	14,5	5,8	15,3	30,6			
Pequeños propietarios	20,2	35,6	21,3	23,0	22,7	0,0	22,2	12,9	24,2	19,3			
Obreros agrícolas	9,7	54,9	57,5	0,9	0,2	0,4	2,9	58,4	0,0	0,6			
Obreros industriales	13,1	2,3	10,3	36,4	4,7	5,9	16,1	12,5	47,7	2,1			
Obreros en servicios	13,1	1,4	3,1	8,0	8,9	21,5	13,2	4,1	4,5	30,5			
Otros trabajadores	6,3	0,0	0,0	0,1	7,6	0,0	15,5	0,0	0,0	0,1			
No clasificables	2,9	2,3	2,6	2,4	2,8	1,5	3,6	3,4	1,6	3,6			
2008													
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Clase alta	2,7	0,7	0,5	2,5	3,2	6,0	1,7	2,5	1,4	3,5			
Medianos empresarios y expertos	13,1	1,9	1,4	4,1	7,9	37,3	11,8	2,2	9,4	13,7			
Clases intermedias	24,3	2,5	8,4	21,8	46,9	31,2	16,1	6,0	18,0	31,5			
Pequeños propietarios	16,7	33,7	16,3	20,6	20,9	0,0	17,3	11,7	23,9	17,6			
Obreros agrícolas	7,7	52,2	59,1	1,3	0,4	0,1	2,2	58,2	0,0	0,8			
Obreros industriales	13,5	5,6	10,4	40,8	5,3	6,5	17,9	12,6	43,3	2,0			
Obreros en servicios	13,2	2,2	2,8	7,0	8,6	18,0	13,2	5,5	3,3	28,2			
Otros trabajadores	7,1	0,0	0,0	0,0	5,0	0,0	18,1	0,0	0,0	0,2			
No clasificables	1,6	1,2	1,1	1,9	1,7	0,9	1,7	1,2	0,8	2,5			

Fuente: Elaboración propia con base en Segura, 2009 y Meneses, 2009.

Finalmente, si lo anterior es cierto, podría colegirse que las intervenciones públicas orientadas a incentivar ciertos sectores económicos (o a desincentivar otros) no son neutras en términos de clases sociales. Más aun, pareciera que en el diseño de la política pública es necesario considerar el “reacomodo” de las clases sociales que implica el auge o deterioro de los sectores económicos, pues no todas las clases son igualmente beneficiadas por los incentivos que generan las intervenciones públicas.

Clases sociales y crecimiento económico

Costa Rica está entre los países latinoamericanos de mayor crecimiento acumulado en los últimos veinte años y su PIB per cápita en el 2008 fue el más alto en la historia nacional. Ello evidencia la capacidad para generar tasas de crecimiento positivas y altas. El nuevo estilo de desarrollo y la política económica asociada a él han sido capaces de absorber el influjo del rápido incremento de la PEA, incluyendo una abundante inmigración nicaragüense en busca de trabajo.

No obstante, el *Informe Estado de la Nación* ha señalado que el crecimiento económico no ha conseguido impulsar de manera suficiente factores esenciales para el desarrollo, como la infraestructura, la inversión en las capacidades humanas y la creación de mayores habilidades empresariales. El país aún no logra un crecimiento económico arraigado y persistente, ni la generación de oportunidades laborales y empresariales vinculadas a aumentos de productividad y mejoramiento tecnológico. Se han creado empleos para trabajadores calificados, pero existen menos opciones para los de menor calificación y la ocupación informal sigue siendo alta. La modernización institucional y la solvencia económica son temas pendientes y apremiantes, lo mismo que la expansión de los ingresos de las personas y, sobre todo, de la equidad social.

Aunque el Informe ha llamado la atención sobre estas diferencias en los efectos distributivos del crecimiento económico, no las ha documentado con evidencia suficiente. Una perspectiva de clase social viene a llenar ese vacío, pues

permite explorar en profundidad dos interrogantes clave:

- ¿Quiénes son los ganadores y los perdedores en los ciclos económicos?
- ¿Hay clases sociales que de manera sistemática se ven favorecidas o perjudicadas, independientemente del ciclo económico?

Para responder estas preguntas, esta sección aplica un análisis de ciclo económico a la evolución de la producción sectorial y los ingresos promedio de las clases sociales. Al igual que el apartado anterior, este se organiza en dos acápites. En el primero se expone un resumen de las valoraciones que el *Informe Estado de la Nación* ha realizado sobre el crecimiento económico en Costa Rica. En el segundo se presentan algunos hallazgos que permiten aquilatar el aporte de la perspectiva de clases al análisis de la dinámica económica.

Cabe mencionar que también en este caso la unidad de análisis empleada es la persona ocupada. No se utiliza el hogar porque el interés principal es identificar los efectos distributivos que las personas derivan de su posición de clase.

Resumen de lo dicho por el Informe Estado de la Nación

En las dos últimas décadas los ciclos del crecimiento económico han incidido sobre las oportunidades de la población y la capacidad del país para satisfacer sus aspiraciones. Lo han hecho tanto de manera positiva como negativa, según la fase correspondiente (expansión o contracción). El *Informe Estado de la Nación* ha sugerido que los ciclos podrían haber afectado la credibilidad del sistema político ante la ciudadanía, pues las reformas institucionales y de política pública requeridas por el nuevo estilo de desarrollo no han tenido la anunciada capacidad de “derrame” entre los habitantes.

El crecimiento de la producción ha sido volátil y errático en su origen (un análisis en detalle sobre este punto se presenta en el capítulo 3). Cada vez que ha sido posible encender el vehículo de la ampliación productiva, muy pronto éste se ha apagado. La demanda externa se ha convertido en el principal motor de la economía nacional, un dato muy importante para una economía tan pequeña como la costarricense, que hace veinte años decidió apostar por la inserción internacional (gráfico 6.5).

GRAFICO 6.5

Índice de la demanda interna y externa

(base 1991=100)

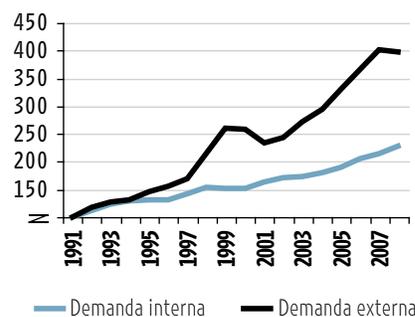
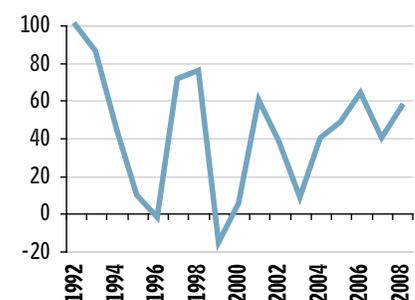


GRAFICO 6.6

Índice del crecimiento de la demanda interna

(base 1992=100)



Fuente: Elaboración propia con datos del BCCR.

En efecto, mientras la demanda externa se multiplicó por cuatro en el período 1991-2008, la demanda interna apenas se duplicó. Cabe señalar que el dinamismo del sector exportador se debe en mucho al régimen de zonas francas. El poco dinamismo de la demanda interna puede verse en la ralentización de su tasa de crecimiento, tomando como referencia la evolución experimentada a inicios de la década de los noventa, años 1992 y 1993; en ninguno de los años subsiguientes hasta el 2008, y pese a algunas oscilaciones, la tasa de crecimiento de la demanda interna se acercó al dinamismo que exhibía veinte años antes (gráfico 6.6).

En resumen, la transmisión de los beneficios de la exportación hacia la economía interna ha sido tenue. El régimen de zonas francas, por sus características, no genera suficientes empleos de calidad (falta de encadenamientos sociales), no contribuye a las finanzas públicas, pues está exento del impuesto sobre la renta (falta de encadenamientos fiscales) y no ha desarrollado suficientes encadenamientos productivos con la economía interna, que dinamicen la demanda interna y creen mayores oportunidades en todos los sectores de la vieja y de la nueva economía.

Lo anterior ha conducido a que los incrementos del PIB hayan sido tendencialmente mayores que los aumentos del ingreso nacional disponible (IND), debido a la falta de esos encadenamientos fiscales, sociales y productivos y a la repatriación de utilidades de la inversión extranjera directa (IED). Esto ha implicado que los crecientes niveles de producción no se hayan traducido en expresiones paralelas en el valor agregado nacional, el surgimiento de nuevas empresas exportadoras nacionales y el ingreso de las personas (gráfico 6.7).

Por lo anterior, el *Informe Estado de la Nación* ha señalado que, para apalancar el desarrollo humano, la apertura económica y la inserción internacional deben complementarse con encadenamientos fiscales que amplíen la capacidad de acción de las instituciones, encadenamientos sociales que generen más empleos de calidad, y encadenamientos productivos que dinamicen la economía interna y transfieran tecnología.

Desde el punto de vista de las clases sociales, la preguntas que se derivan de la forma en que se ha dado el crecimiento económico son, por ejemplo, ¿cuáles clases están estructuralmente relacionadas con el dinamismo del sector exportador y cuáles de ellas se beneficiaron más?,

¿cuáles no están estructuralmente relacionadas con ese dinamismo?, ¿cuáles son las brechas en las capacidades de las clases sociales que les impiden participar de los beneficios de ese dinamismo?

Nuevos hallazgos a partir de un análisis de clases sociales

Entre 1991 y 2008, la economía costarricense experimentó al menos tres fases de expansión -en las que el PIB creció cada vez más con mayor velocidad que

RECUADRO 6.6

Metodología empleada para la estimación de ciclos del PIB y los ingresos de las clases sociales en Costa Rica

El análisis de ciclos es una herramienta que ha adquirido importancia en la investigación económica, ya que puede emplearse con fines muy diversos. Puede servir para formular pronósticos o para estudios retrospectivos que identifiquen los efectos diferenciados de cada fase del ciclo en los diversos actores sociales y sectores económicos. En este trabajo, el ciclo del PIB se utilizó como un insumo de análisis retrospectivo, para caracterizar cómo las fases expansivas y contractivas de la economía han beneficiado o afectado a las personas, según la clase social a la que pertenecen.

Para el logro de este objetivo fue necesario descomponer la serie de tiempo del PIB y la de los ingresos de las personas ocupadas (ingreso primario).

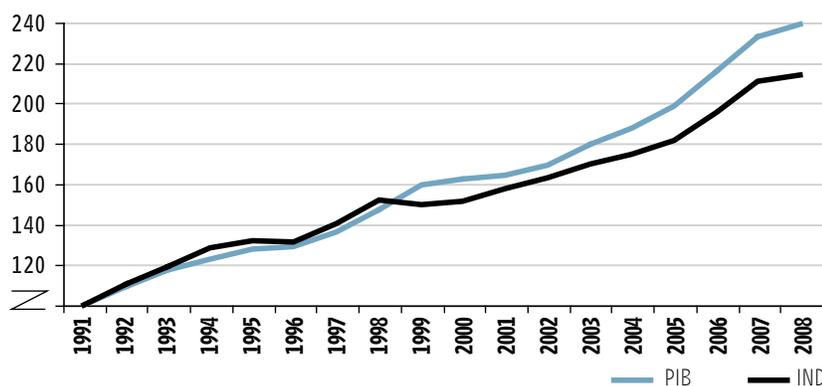
Las series de tiempo son conjuntos de observaciones "que toman una variable (cuantitativa) en diferentes momentos del tiempo" (Webster, 2005) y tienen cuatro componentes: tendencia, estacionalidad, ciclo e irregularidad o aleatoriedad. El estudio realizado para Costa Rica permitió estimar el componente de tendencia y del componente cíclico en el PIB, eliminando los efectos aleatorios.

El procedimiento seguido para la extracción y procesamiento del componente cíclico de las variables de interés (PIB e ingresos), consistió en la aplicación del filtro Hodrick-Prescott, con el método de desestacionalización Tramo/Seats por medio del *software* Demetra.

Fuente: Meneses, 2009.

GRAFICO 6.7

Índice del crecimiento del PIB y del IND (base 1991 =100)



Fuente: Elaboración propia con información del BCCR.

CUADRO 6.10

Brechas y cambios porcentuales^{a/} de los ingresos reales^{b/} promedio, por ciclo económico^{c/}, según clase social. Julio de 1991 a octubre de 2007

Ciclos económicos ^{d/}	Clase social						
	Clase alta	Medianos empresarios y expertos	Clases intermedias	Pequeños propietarios	Obreros agrícolas	Obreros industriales	Obreros en servicios
Brecha en los ingresos^{e/}							
Expansión 1	7,5	5,8	3,6	2,3	1,7	2,4	2,6
Contracción 1	7,9	5,2	3,2	2,4	1,5	2,1	2,3
Expansión 2	7,2	5,0	3,0	2,2	1,4	2,0	2,2
Contracción 2	7,9	5,7	3,3	2,4	1,6	2,3	2,4
Estancamiento recesivo 1	10,0	6,3	3,1	2,0	1,3	2,2	2,2
Expansión 3	9,7	6,0	3,1	2,1	1,4	2,3	2,2
Expansión 3	11,2	6,5	3,1	2,4	1,4	2,2	2,2
Cambios porcentuales de los ingresos reales promedio							
Expansión 1	135	116	113	132	112	112	112
Contracción 1	94	98	97	97	99	98	99
Expansión 2	103	107	104	103	109	110	104
Contracción 2	138	121	102	91	86	101	96
Estancamiento recesivo 1	87	87	91	92	97	95	93
Expansión 3	122	113	103	121	111	101	105

a/ Cambio en el ingreso real promedio durante el ciclo. El primer ciclo tiene dos mediciones, al inicio y al final del mismo. En el resto de los ciclos, la medición corresponde al final del período

b/ Los ingresos trimestrales nominales (enero, abril, julio, octubre) se ajustaron según la evolución del IPC en el trimestre correspondiente.

c/ Con base en el modelo y los resultados presentados en el gráfico 3.2 (capítulo 3).

d/ Expansión 1: julio de 1991 a abril de 1995, Contracción 1: abril de 1995 a octubre de 1996, Expansión 2: octubre de 1996 a julio de 1999, Contracción 2: julio de 1999 a abril de 2002, Estancamiento recesivo 1: abril de 2002 a enero de 2005; Expansión 3: enero de 2005 a octubre de 2007.

e/ Número de veces que representa el ingreso de cada clase con respecto al ingreso de "otros trabajadores".

Fuente: Elaboración propia con base en Segura, 2009 y Meneses, 2009.

la tendencia del período-, tres de contracción -en que lo hizo cada vez más por debajo- y una relativamente prolongada etapa en la que también creció por debajo de la tendencia, pero tuvo un comportamiento irregular (más detalles en el capítulo 3).

Cuando se vinculan los ciclos de la economía (medida por el PIB) con los de los ingresos promedio de las clases sociales, se obtienen algunos hallazgos preliminares. En primer lugar, los ingresos de las clases sociales suelen ser procíclicos, es decir, tienden a experimentar aumentos en las épocas expansivas y disminuciones en las fases de contracción (cuadro 6.10). Esto fue así en las expansiones 1 y 2, ocurridas durante los años noventa, y en la contracción que se produjo a mediados de esa misma década (para una descripción de los ciclos económicos véase el capítulo 3).

Sin embargo, hay dos excepciones notables en este comportamiento. Por una parte, en la fase de contracción 2 (entre 1999 y 2002), algunas clases sociales fueron claramente ganadoras -la clase alta y los medianos empresarios y expertos- mientras que las demás fueron perdedoras. Esto es consistente con el fuerte incremento que registró el coeficiente de Gini en esos años (como se verá en la próxima sección), aunque debe anotarse que ese movimiento se había iniciado desde antes. En esta etapa contractiva, la diferencia entre los ingresos promedio de la clase alta y los de la clase de menor ingreso (otros trabajadores) pasó de 7,9 veces a 10,0 veces en poco menos de tres años. Esto fue resultado del estancamiento en los ingresos de los más pobres y de un fuerte aumento -anticíclico- de los ingresos de la clase alta, en un período de mal desempeño de la economía.

En la fase de expansión más reciente (entre 2005 y 2007), nuevamente hubo ganadores absolutos -los mismos ya indicados, más los pequeños propietarios- en tanto que el resto de las clases sociales registró un estancamiento en sus ingresos promedio. Así, la diferencia relativa entre los ingresos promedio de la clase alta y la de los otros trabajadores pasó de 9,7 a 11,2 en menos de tres años.

Por otra parte, aun cuando los ingresos de todas o de la mayoría de las clases sociales se comporten de manera procíclica, los ritmos con que cambian son distintos. En las fases de expansión, aunque todos ganen, las distancias entre clases tienden a ampliarse marginalmente, mientras que en las fases de contracción la estructura tiende a aplanarse, con las excepciones citadas. Este fue el comportamiento durante la expansión y contracción 1 del período y en la fase denominada de estancamiento recesivo, entre

2002 y 2005. Si se deja de lado a la clase alta, puede verse cómo las diferencias relativas entre los ingresos promedio de las demás clases sociales oscilaron poco, pero a ritmos distintos (cuadro 6.10).

En términos generales puede decirse que, a lo largo del tiempo, las clases sociales de menores ingresos relativos tuvieron pequeñas oscilaciones en los mismos, con una clara tendencia hacia el estancamiento. Las clases con ingresos intermedios (como las clases intermedias) también experimentaron esa situación. En cambio, las dos clases con los mayores ingresos promedio -clase alta y medianos empresarios y expertos- fueron las que mostraron más oscilaciones pero, a la vez, una tendencia al incremento de sus ingresos (gráfico 6.8).

Si bien los ingresos promedio de las clases sociales tienden a ser procíclicos, la velocidad con que se ajustan a las nuevas condiciones de la economía es variable. En otras palabras, la sensibilidad de los ingresos al ciclo económico es diferente según la clase social de que se trate. Algunas clases logran ajustar hacia arriba sus ingresos con bastante rapidez cuando la economía entra en una fase expansiva, y además consiguen demorar la baja en sus ingresos durante las fases contractivas. Este es el caso de los ocupados que pertenecen a las clases alta y obrera industrial (gráficos 6.9 y 6.10), aunque este comportamiento

se observa también en las clases intermedias y los medianos empresarios y expertos.

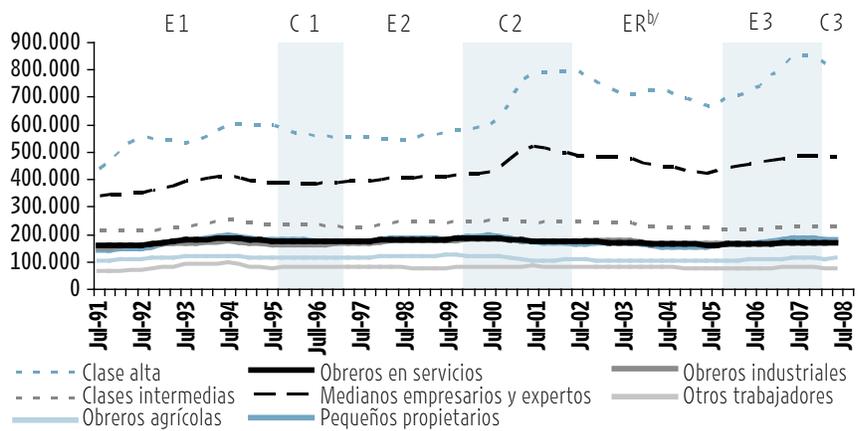
Hay dos clases sociales cuyos ingresos son extremadamente sensibles al ciclo económico: los pequeños propietarios y los obreros agrícolas. Sus ingresos se ajustan, sin rezago, a las cambiantes condiciones económicas. Desde un punto de vista positivo, puede decirse que los ocupados en estas clases reciben con prontitud ciertos beneficios de la

expansión (aunque el cambio es pequeño, como puede apreciarse en las escalas izquierdas de los gráficos 6.11 y 6.12). Desde el punto de vista negativo, tal parece que no tienen ninguna protección que les permita escudarse en los tiempos difíciles.

Las diferentes sensibilidades en los ingresos de las clases sociales constituyen un tema relevante para ser investigado con más detalle. Una hipótesis que sería interesante verificar es si esos

GRAFICO 6.8

Evolución de los ingresos reales promedio de las clases sociales, según fases del ciclo económico^{a/}

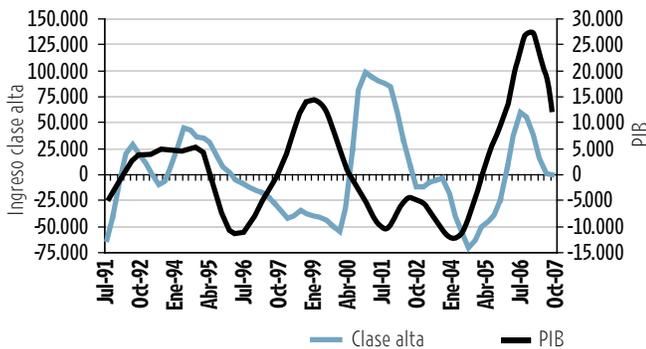


a/ Las letras E y C corresponden a las fases expansivas y contractivas, respectivamente.
b/ ER corresponde al ciclo económico del período que va de abril del 2002 a enero del 2005, cuando la economía fluctuó por debajo de su tendencia.

Fuente: Elaboración propia con base en Segura, 2009 y Meneses, 2009.

GRAFICO 6.9

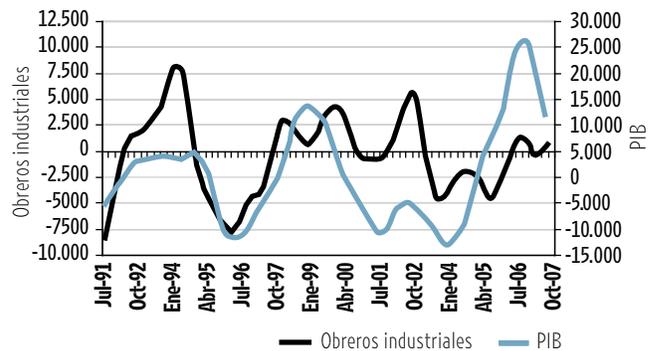
Correspondencia entre ciclo económico e ingresos en los ocupados de la clase alta



Fuente: Meneses, 2009, con base en Segura, 2009.

GRAFICO 6.10

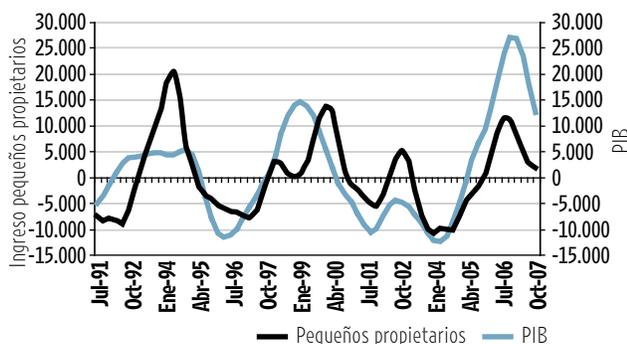
Correspondencia entre ciclo económico e ingresos en los ocupados de la clase obrera industrial



Fuente: Meneses, 2009, con base en Segura, 2009.

GRAFICO 6.11

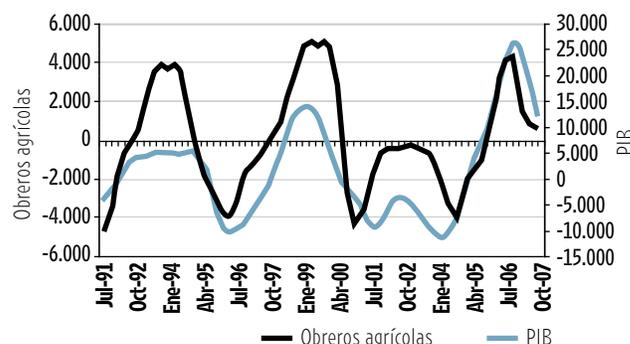
Correspondencia entre ciclo económico e ingresos en los ocupados de la clase pequeños propietarios



Fuente: Meneses, 2009, con base en Segura, 2009.

GRAFICO 6.12

Correspondencia entre ciclo económico e ingresos en los ocupados de la clase obrera agrícola



Fuente: Meneses, 2009, con base en Segura, 2009.

comportamientos responden a factores políticos e institucionales; por ejemplo, si las clases tienen distintos niveles de organización social y política frente al Estado y la empresa privada, para defender o promover sus intereses. Una hipótesis alternativa enfatizaría en aspectos económicos, en las condiciones de su inserción laboral (mayor o menor precariedad laboral) o en su poder de mercado, es decir, la capacidad de imponer precios a sus productos (muy baja entre los pequeños propietarios).

En síntesis, al vincular los ciclos económicos con las clases sociales se obtiene una identificación más precisa de los “ganadores” y los “perdedores” de los últimos veinte años. Aunque, en términos reales, ninguna clase gana hoy menos que hace dos décadas, algunas logran resultados mucho mejores que otras. La clase alta y, en menor grado, los medianos empresarios y expertos aparecen como los más beneficiados, no solo por los cambios en sus niveles de ingreso, sino porque durante las fases expansivas con gran rapidez consiguieron ajustar sus ingresos hacia arriba, y en las fases contractivas pudieron introducir rezagos a la caída en esos ingresos, e incluso, en algunas circunstancias, mostraron desempeños claramente positivos. En cambio, los obreros

industriales y en servicios tuvieron mejoras marginales durante el período analizado y fueron más vulnerables ante los ciclos económicos. Los más desprotegidos parecen ser los obreros agrícolas, los pequeños propietarios y, en virtud de sus magros ingresos, los denominados “otros trabajadores”.

Clases sociales y desigualdad de ingresos

En las dos últimas décadas el país logró ampliar las capacidades de sus habitantes en diversos ámbitos, a partir de un mayor crecimiento económico y de una mayor inversión social. Aunque hubo retrocesos preocupantes, sobre todo en materia de seguridad ciudadana, hubo progresos en el campo educativo, gracias al aumento de la cobertura en los niveles de preescolar y secundaria. Además se avanzó de manera significativa en el acceso a una vida saludable, pues se incrementó la esperanza de vida, disminuyó la mortalidad infantil y se expandió la red de atención primaria. Asimismo, el acceso a una vida digna mejoró, pues se redujo el déficit cuantitativo de vivienda y crecieron las coberturas de los servicios básicos. Sin embargo, en los últimos veinte años también ocurrió una desconexión entre esa expansión de capacidades en desarrollo humano y el objetivo de

construir una sociedad más equitativa. Una mayor inequidad en la distribución de ingresos y la persistente pobreza señalan que el dinamismo económico ha estado asociado a una creciente desigualdad en ciertos resultados clave.

No es suficiente determinar los niveles de desigualdad de ingreso, nivel educativo o inserción laboral, entre agrupaciones estadísticas como los deciles o quintiles de la población. Resulta indispensable “ponerle rostro” a esos grupos y, para ello, en esta sección se introduce la estructura social para reconsiderar algunos de los hallazgos reportados por el *Informe Estado de la Nación* en torno a estos temas. Además de arrojar algunos indicios sobre la economía política de la desigualdad en Costa Rica, este ejercicio permite abordar las siguientes preguntas:

- la creciente desigualdad de ingresos, ¿se está traduciendo en la conformación de “mundos sociales” cada vez más separados entre sí, cada uno poblado por personas y hogares pertenecientes a clases sociales similares?
- ¿cómo se reparten los beneficios de la implantación de un nuevo estilo de desarrollo entre las clases sociales?

Al igual que las secciones anteriores, la presente se organiza en dos acápite. En el primero se resumen las principales constataciones del *Informe Estado de la Nación* en materia de equidad social. El segundo expone los hallazgos preliminares obtenidos al considerar las clases sociales en el estudio de la desigualdad.

Resumen de lo dicho por el *Informe Estado de la Nación*

En materia de desigualdad de ingresos entre la población, Costa Rica pasó de una situación que la acercaba a las naciones desarrolladas, a una más semejante a la de los países latinoamericanos (aunque siempre menor con respecto a estos últimos)²⁶. Un indicador-resumen de esta desigualdad, el coeficiente de Gini, se situó en un nivel consistentemente alto a lo largo de la presente década, luego de un fuerte crecimiento durante el período 1998-2001 (véase capítulo 2).

Un factor que incide en la creciente desigualdad son las brechas en la calificación de la fuerza de trabajo. Si bien la proporción de ocupados calificados²⁷ aumentó significativamente en las dos últimas décadas, persiste una alta proporción de ocupados no calificados (alrededor del 60%). Ello genera un “premio” salarial a favor de los primeros, en razón de la relativa escasez de la oferta, y un cierto estancamiento de los ingresos de los segundos. En forma paralela han aumentado las brechas salariales entre los ocupados en empleos formales no agropecuarios, por una parte, y los ocupados en el sector informal y en el sector agropecuario, por otra.

Esta situación crea un serio problema para una sociedad que requiere aprovechar su primer “bono demográfico”²⁸ y tener una fuerza de trabajo altamente calificada y productiva para sostener a una población que, a partir del año 2018, experimentará un crecimiento sustancial de las personas mayores de 65 años, que serán predominante entre los inactivos a partir del 2040 y que demandarán servicios de salud de alto costo, entre otros.

Mientras la desigualdad de ingresos ha aumentado, la incidencia de la pobreza, con pocas variaciones, ha continuado afectando a cerca del 20% de la

población (salvo en 2008, cuando se situó en más o menos dos puntos porcentuales por debajo). El país no ha logrado diseñar una estrategia de largo plazo para el combate a la pobreza, capaz de integrar socialmente a los más excluidos e incidir sobre factores clave para superar tal condición, como el empleo.

Finalmente, los grupos de mayores ingresos son los que han tenido mayor acceso a la educación y el empleo. La brecha en la escolaridad promedio de las personas de 15 o más años de edad, entre los extremos del ingreso por quintiles, se duplicó (12,1 años *versus* 5,2 años) en el período 1988-2004. Los hogares pobres tienen más miembros, pero menos ocupados que los hogares ricos, además de mayores tasas de dependencia económica. Así, los hogares pobres se encuentran atrapados en una situación en la que no pueden acceder a empleos de calidad, pues no tienen las capacidades requeridas, y no tienen las capacidades requeridas porque tienen un menor acceso a la educación.

Nuevos hallazgos a partir de un análisis de clases sociales

La consideración de las clases sociales en el análisis de la desigualdad permite vincular, desde un punto de vista “macro”, la cuestión del estilo de desarrollo con la distribución de los ingresos y, desde un punto de vista “micro”, la inserción de las personas en la organización socioproductiva con el acceso a determinados niveles de ingreso. Estos asuntos no habían sido trabajados previamente por el *Informe Estado de la Nación* y son los temas que, en el orden anterior, el presente acápite explora.

Desigualdad en la distribución de beneficios de la nueva economía

En una sección anterior se determinó que los sectores asociados a la “vieja” y a la “nueva” economías, así como a los servicios de apoyo, tienen configuraciones de clase distintas. Esto permitió constatar que no todas las clases están igualmente implicadas en las modificaciones introducidas por la implantación de un nuevo estilo de desarrollo en el país durante las últimas décadas.

En teoría, un nuevo estilo de desarrollo debe crear nuevas y mejores oportunidades económicas y sociales para la población. Cuando se introduce la consideración de clases sociales, la pregunta es la siguiente: ¿para quién se crean esas oportunidades, si es que en efecto se crean? Nótese que para responder a esta interrogante no basta saber que las clases no están igualmente implicadas en las transformaciones económicas. Podría ser que, aunque unas estén más enzarzadas que otras en estos cambios económicos, todas ganen por igual. Es necesario ir más allá y examinar si, para las personas de una clase social, laborar en un sector económico u otro hace diferencia, y qué tipo de diferencia hace. La unidad de medida empleada en el estudio de las diferencias de ingreso intraclase es la persona ocupada.

Con el propósito de explorar este tema, se analizaron los ingresos promedio de las clases sociales según sector económico, de acuerdo con la clasificación presentada en el cuadro 6.8. Se buscó determinar si existen diferencias intraclase en los ingresos promedio, asociadas al desarrollo de la nueva economía, y si todas las clases obtienen mejorías económicas cuando sus miembros se insertan en ella. Para esto se realizó un tipo particular de análisis de varianzas (Anova) que permite múltiples comparaciones entre pares de grupos, denominadas comparaciones *post hoc*, no solo para saber si el ingreso promedio de una clase social varía según el sector económico, sino también averiguar el sentido de esa variación (recuadro 6.7). Por limitaciones de tiempo, el ejercicio se efectuó para el año 2008, aunque se cuenta con información para el período 2001-2008.

El estudio de las diferencias intraclase de los ingresos promedio de las personas según sector económico arrojó varias constataciones preliminares:

- Los sectores de la nueva economía ofrecen buenas oportunidades para unas clases, pero no para otras. En particular, los medianos empresarios y expertos tienden a obtener mejores ingresos promedio en sectores característicos de la nueva economía, como la industria de zonas

RECUADRO 6.7

Prueba Games-Howell

La prueba Games-Howell es un tipo particular de comparación *post hoc*. Se emplea para comparar promedios entre pares de grupos y examinar si las diferencias observadas son estadísticamente significativas. En el presente caso, esta prueba permite discernir si las diferencias de ingreso promedio según sector económico dentro de una misma clase social son efectivamente distintas o si son, en realidad, matices de una misma situación.

La prueba Games-Howell se aplica cuando se cumplen dos condiciones: a) la varianza de los grupos por comparar no es igual, y b) el tamaño de los grupos es distinto. Funciona mejor que otras pruebas si las varianzas son muy desiguales o moderadamente desiguales, o si esta condición se combina con un tamaño pequeño de muestra, como sucede en algunos casos cuando en la Encuesta de Hogares se desagrega la "clase alta" por sector económico.

Fuente: Elaboración propia.

francas (IZF) y los nuevos servicios (NS). Para los integrantes de esta clase, el sector público es una opción mucho menos interesante, pues en ella tienen ingresos que en 2008, en promedio, estaban casi un 25% por debajo de los sectores de punta (686.000 colones en la IZF *versus* 537.000 en GOB) (gráfico 6.13).

- El sector público es la mejor opción para las clases que no necesariamente encuentran beneficios especiales en los sectores de la nueva economía. Debe destacarse, en particular, a las capas intermedias y a los obreros industriales y agrícolas, aunque los dos últimos tienen poca presencia en la configuración social del sector público. En el caso de las capas intermedias, para las cuales el Estado es un empleador significativo (80.000 de las 464.000 personas clasificadas en este grupo, poco menos de una sexta parte), es importante señalar que solo la IZF compete en términos

salariales con el sector público, si bien las zonas francas emplean a pocas personas pertenecientes a esta clase. En cambio, un sector que brinda ocupación a una cantidad considerable de trabajadores de cuello blanco, el de los nuevos servicios (NS) -en 2008 incluso un poco más que el sector público- paga bastante menos: los ingresos que obtiene un integrante de esta clase en NS son, en promedio, casi un 15% inferiores que los del sector GOB (357.500 colones mensuales frente a 311.500). El peor lugar para los miembros de la clase intermedia es el comercio -por mucho el principal empleador para esta clase-, donde en promedio, en 2008, apenas ganaban 227.000 colones mensuales, alrededor de un 30% menos que en el GOB.

- Los sectores de la vieja economía (la economía agrícola para el mercado interno, EAMI, y la industria tradicional, IT) así como los servicios de apoyo (OS), siguen siendo el mejor refugio para los pequeños propietarios, que tienden a no encontrar buenos nichos en la nueva economía.

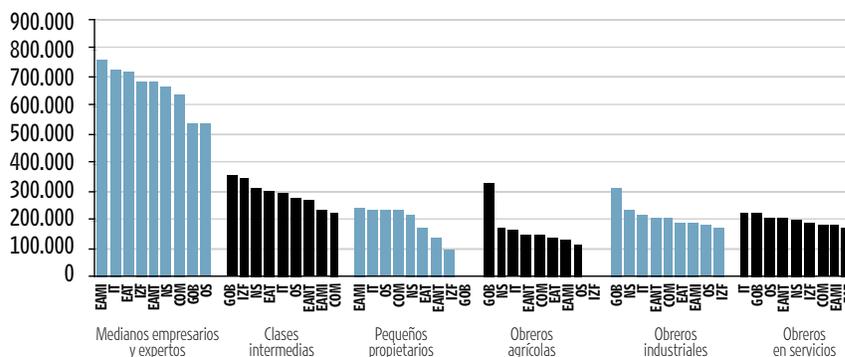
En el 2008, las y los pequeños propietarios en la EAMI tenían un ingreso promedio mensual (239.000 colones) muy superior al percibido por sus homólogos en la IZF (menos de 100.000 colones) o en la economía agroexportadora no tradicional (136.000 colones).

- Para los obreros industriales, los agrícolas y los de servicios, la nueva economía no ofrece beneficios particulares. Para ellos da casi lo mismo estar empleados en cualquier área de actividad desarrollada por el sector privado. Como se mencionó, el Estado es, de lejos, el mejor empleador para los obreros agrícolas y los industriales.

En síntesis, el estudio de las diferencias intraclasses de los ingresos promedio de las personas, según sector económico, permite sugerir que la nueva economía no genera nuevos y mejores beneficios para todos: estos parecen concentrarse en una clase social bastante específica, los medianos empresarios y expertos. Para las otras clases, la nueva economía no significa cambio alguno, o bien

GRAFICO 6.13

Ingresos promedio de las clases sociales^{a/}, según sector económico^{b/}. 2008



a/ No se incluye la clase alta pues, posiblemente por sus pocos integrantes, la prueba Games-Howell siempre arrojó diferencias no significativas entre los ingresos promedio de estas personas según sector económico.

b/ Para la nomenclatura véase el cuadro 6.8.

Fuente: Elaboración propia con base en Segura, 2009.

sigue siendo una opción menos ventajosa que el Gobierno e incluso que algunos sectores de la vieja economía, como es el caso de los pequeños propietarios. Finalmente, las diferencias intraclase son más amplias cuanto mayores sean los ingresos promedio de la clase en cuestión: mientras los obreros en servicios y los “otros trabajadores” tienen una estructura de ingresos bastante plana, las diferencias entre los medianos empresarios y expertos pueden ser de hasta el 100%, según el sector económico de que se trate. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que este análisis se limitó al año 2008, por lo que se desconoce si estos hallazgos son parte de una tendencia o resultados que podrían variar de acuerdo con los ciclos económicos.

Por otra parte, los ocupados que viven en zonas urbanas tienden a tener mayores ingresos que aquellos que residen en zonas rurales. Esto, que es cierto para la población en su conjunto, lo es también para cada una de las clases sociales vista por separado (cuadro 6.11).

Desigualdades de ingreso entre clases

Hasta el momento se ha trabajado, para claridad de la exposición, con los ingresos promedio de las clases sociales. Sin embargo, no debe suponerse que las personas y hogares pertenecientes a una misma clase social tienen el mismo acceso a ingresos y otros activos socialmente relevantes. Por distintos factores que deberán estudiarse en los próximos años, este acceso puede variar significativamente (por diferencia de capacidades personales o por la diversa composición de los hogares, por ejemplo). Las diferencias originadas en la inserción sectorial, y comentadas en el acápite anterior, sugieren que, en efecto, las clases sociales pueden incluir hogares con situaciones económicas diversas.

No obstante, si la clasificación analítica de personas y hogares en clases sociales tiene alguna utilidad empírica, estas diferencias no deberían ser tan grandes como para impedir la identificación de algunas tendencias individualizadas por clase social. Como se ha visto hasta ahora, los ingresos promedio de las clases guardan validez, *prima facie*, con lo

CUADRO 6.11

Brecha del ingreso promedio de los ocupados entre zona urbana y rural, por clase social

Clase social	1987	1998	2008
Clase alta	1,4	1,4	1,2
Medianos empresarios y expertos	1,3	1,2	1,2
Clases intermedias	1,3	1,3	1,2
Pequeños propietarios	1,2	1,3	1,0
Obreros agrícolas	1,5	1,3	1,2
Obreros industriales	1,2	1,1	1,1
Obreros en servicios	1,1	1,2	1,1
Otros trabajadores	1,4	1,1	1,2

Fuente: Segura, 2009, con datos de las EHPM, INEC.

RECUADRO 6.8

Desigualdad de ingresos entre hogares por sector económico

Durante la presente década la desigualdad de ingresos primarios entre los hogares, medida por el coeficiente de Gini, ha permanecido relativamente estable. Sin embargo, el promedio nacional (que ha oscilado en torno a 0,49), esconde diferencias sectoriales apreciables. Cuando se examina la desigualdad de ingresos por sector, emergen datos interesantes.

En primer lugar, la economía agrícola para el mercado interno (EAMI) es uno de los sectores más desiguales, contrario a la difundida idea que la identifica como un “bastión de

la democracia rural”. Lo cierto es que en ella convive una gran cantidad de pequeños propietarios y obreros agrícolas con pocos pero grandes productores (cuadro 6.12).

En segundo lugar, los sectores más claramente identificados con la nueva economía (EANT, IZF y OS) tienden a tener una distribución más desigual en los ingresos que los sectores de la vieja economía. Por último, el sector público es, con creces, el más igualitario de todos los sectores económicos.

Fuente: Elaboración propia con base en Segura, 2009.

que cabría esperar: los obreros ganan, en general, menos que las capas intermedias; estas, a su vez, ganan menos que los medianos empresarios y expertos, y estos menos que la clase alta.

En este acápite se realiza una aproximación más sistemática a las diferencias de ingreso intraclase. Para ello se utiliza una medida sintética de la desigualdad en la distribución de los ingresos, el coeficiente de Gini (capítulo 2). En este caso, se examinan los ingresos primarios totales de los hogares de una misma clase (aquellos que se generan como producto del trabajo, las rentas propias o las pensiones y jubilaciones de sus integrantes) y se estima cuánta desigualdad existe entre ellos. Además de esta indagación, y a manera de digresión, se presentan algunos datos sobre las dife-

rencias en la distribución de los ingresos de los hogares, según la inserción de los respectivos jefes en los sectores económicos de la nueva o la vieja economía (recuadro 6.8)²⁹.

Entre 1987 y 2008, la mayor desigualdad de ingresos se manifestó en los hogares de personas inactivas (de más de 65 años, pensionadas o no). A lo largo de todo el período, el coeficiente de Gini fue sistemáticamente superior al promedio nacional de hogares (con diferencias de entre 0,06 y 0,10). El nivel de la desigualdad en los hogares inactivos de Costa Rica es similar a los promedios nacionales de los países más desiguales de América Latina. En las demás clases, con las excepciones que se comentarán más adelante, la desigualdad de ingresos entre hogares se ha mantenido,

CUADRO 6.12

Coefficiente de Gini de los hogares, según sector económico. 2001-2008
(promedios bienales)

Tipo de economía	Sector	2001-2002	2003-2004	2005-2006	2007-2008
Vieja economía	Promedio de hogares	0,498	0,487	0,480	0,492
	Economía agrícola para el mercado interno	0,521	0,476	0,477	0,473
	Economía agroexportadora tradicional	0,427	0,474	0,444	0,406
	Industria tradicional	0,454	0,476	0,391	0,423
Nueva economía	Economía agroexportadora no tradicional	0,454	0,440	0,460	0,417
	Industria de zonas francas	0,431	0,436	0,430	0,427
	Nuevos servicios	0,473	0,445	0,445	0,484
Servicios de apoyo	Comercio	0,466	0,441	0,450	0,507
	Sector público consolidado	0,387	0,401	0,401	0,412
	Otros servicios	0,481	0,471	0,470	0,470

Fuente: Elaboración propia con base en Segura, 2009.

con fluctuaciones, en un mismo nivel. Los obreros industriales y los obreros en servicios son las clases más igualitarias, es decir, las diferencias de ingreso entre sus hogares son siempre más bajas que el resto (gráfico 6.14).

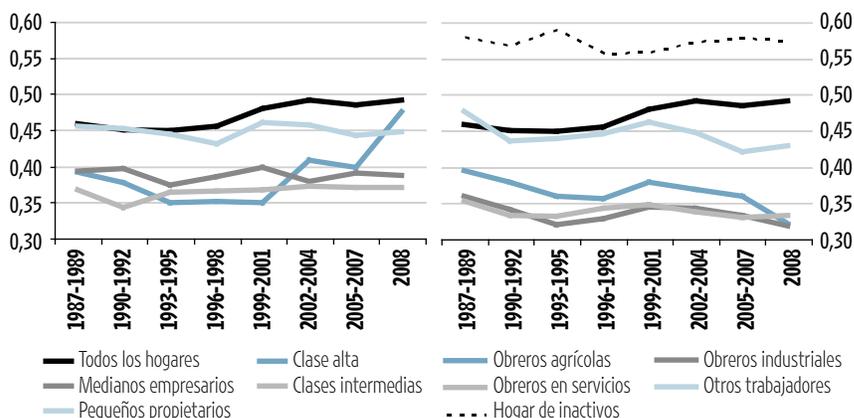
Las dos clases sociales en las que se observan cambios importantes son la alta y la de los obreros agrícolas. La primera experimentó un incremento notable y sostenido de la desigualdad intracase en los últimos diez años: pasó de niveles cercanos a 0,35 en el período 1987-1998, a más de 0,45. Esta mayor desigualdad está asociada, como se vio en acápites anteriores, a un fuerte aumento en los ingresos entre los miembros de esta clase.

En contraste, los obreros agrícolas se han tornado una clase más equitativa, pues su coeficiente de Gini pasó de niveles cercanos a 0,37 en el decenio 1987-1998, a 0,32 en 2008, muy similar a las cifras registradas por los hogares de obreros industriales y de servicios. Esta evolución está asociada a un relativo estancamiento en sus ingresos en el largo plazo, aunque con fuertes oscilaciones procíclicas.

En síntesis, en términos de la distribución de ingresos entre los hogares, en las últimas dos décadas las clases sociales han tendido a ser más homogéneas que el promedio nacional. Destaca, en particular, la relativa y persistente

GRAFICO 6.14

Coefficiente de Gini entre los hogares de una misma clase, por trienios. 1987-2008



Fuente: Elaboración propia con base en Segura, 2009.

homogeneidad de las clases obreras industrial y de servicios. Cabe señalar que el promedio nacional se ve fuertemente influenciado por la alta desigualdad que se observa entre los hogares de inactivos, muy superior al resto (recuadro 6.9). El principal cambio durante el período 1987-2008 fue el abultado y rápido incremento de la desigualdad de ingresos entre los hogares pertenecientes a la clase alta.

Contribución de las clases sociales a la desigualdad de ingresos

Un asunto relevante que conviene explorar es hasta qué punto las clases sociales explican la desigualdad de los ingresos observada entre los hogares en Costa Rica. Esta es una cuestión importante que el coeficiente de Gini no logra discernir pues, pese a los resultados vistos, una situación posible, salvo prueba en contrario, es que una proporción

significativa de esta desigualdad no se deba a la estructura de clases, sino a otros factores de diferenciación social, tales como la ubicación geográfica, el género o el sector económico de actividad, entre otros. Para encontrar una respuesta a esta interrogante existe una medida denominada índice de Theil (recuadro 6.10).

En esta sección se aplica ese índice a dos variables: las clases sociales y los sectores económicos agrupados en la vieja economía, la nueva economía y los servicios de apoyo. Las preguntas son las siguientes:

- ¿Son las diferencias entre clases sociales un factor importante en la explicación de la desigualdad en la distribución de ingresos?
- ¿Son las diferencias entre los sectores de la nueva y la vieja economías un factor importante en la explicación de esa desigualdad?

Las principales conclusiones de este ejercicio son las siguientes:

- La mayor parte de la desigualdad de ingresos entre los hogares en Costa Rica se explica por diferencias **dentro** de las clases sociales (diferencias intraclases). En otras palabras, estas son agrupaciones relativamente heterogéneas. Esta heterogeneidad es mayor entre la clase alta y la de medianos empresarios y expertos, y

RECUADRO 6.9

Diferencias entre los hogares de personas inactivas

Una de las razones de la alta desigualdad hallada entre los hogares de inactivos es la heterogeneidad social de la población considerada como inactiva por las EHPM y las ENIG. Esta población comprende a pensionados, rentistas, amas de casa, estudiantes, personas discapacitadas e individuos que no tienen una actividad definida. Por ello, conviene desagregar esta categoría. En este trabajo se distinguió a los hogares que tienen al menos un pensionado o rentista (fuentes de ingreso seguras) de los que no cuentan entre sus miembros con alguno de ellos.

En teoría estos últimos serían los hogares más desprotegidos, pues carecerían de una fuente de ingreso segura. Al reprocesar las EHPM se confirmó esta presunción. Los dos grupos tienen un tamaño parecido, pero las diferencias en sus ingresos promedio son muy notables: en 2008, los hogares con al menos un pensionado entre sus miembros triplicaban el ingreso de los hogares sin una de esas personas (cuadro 6.13).

Fuente: Segura, 2009, con base en las EHPM, INEC.

menor entre las clases obreras y de pequeños propietarios.

- Sin embargo, una proporción creciente de la desigualdad de ingresos entre hogares se explica por las diferencias **entre** clases (las diferencias extraclases) tal como ilustra el gráfico 6.15. Mientras en 1987 estas diferencias daban cuenta de una séptima parte de la desigualdad observada (17%), en 2008 esa proporción ascendió a poco más de una cuarta parte (28%).

Por otra parte, la constatación más relevante que emerge cuando se aplica el índice de Theil a la estructura de la economía por sectores, es que la distinción entre sectores de la vieja y la nueva

RECUADRO 6.10

El índice de Theil

El índice de Theil es una medida de la desigualdad social que permite calcular cuánto de la desigualdad observada de una característica se debe a variaciones dentro de ciertos grupos o a variaciones entre los grupos. De esta manera es posible juzgar la contribución relativa de las diferencias originadas en la pertenencia a grupos de edad, sexo, región o cualquier otra estratificación social de interés (Molina, 2006).

Fuente. Elaboración propia con base en Céspedes y Jiménez, 2007.

CUADRO 6.13

Ingresos promedio de los hogares inactivos, según la presencia o no de pensionados y rentistas

Año	Total de hogares inactivos	Porcentaje de hogares con al menos un pensionado o rentista	Porcentaje de hogares sin pensionados o rentistas	Diferencia de ingresos entre estos hogares
1987	77.752	53	47	1,7
1993	89.167	42	58	1,9
1998	100.214	52	48	2,8
2002	103.781	43	57	2,7
2008	141.923	54	46	3,1

Fuente: Segura, 2009, con base en las EHPM, INEC.

economía, así como de los servicios de apoyo, contribuye muy poco a entender la desigualdad de ingresos en los hogares del país (gráfico 6.15).

Aunque la serie temporal disponible es más corta (2001-2008), en todos los años las diferencias entre sectores representan cerca de una décima parte o menos de la desigualdad observada. Por mucho, las diferencias dentro de los sectores son los principales factores explicativos. Ello sugiere la necesidad de prestar especial atención a la heterogeneidad interna de los sectores económicos (el análisis de clase social ayuda a entenderla), pues la manera en que se distribuyen los beneficios del desarrollo dentro de los sectores parece ser la variable clave de la desigualdad.

En síntesis, las diferencias entre clases sociales no explican la mayor parte de la desigualdad en los ingresos de los hogares de Costa Rica. Sin embargo, durante el período 1987-2008 una proporción cada vez mayor de esa desigualdad fue resultado de las diferencias de clase. En otras palabras, las clases sociales son un factor cada vez más relevante para entender la desigualdad de ingresos.

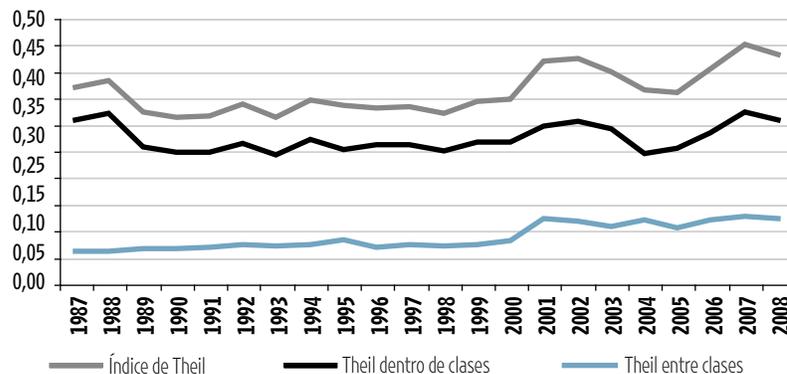
Aproximaciones preliminares a la integración social

La movilidad social -el tránsito de una persona o un hogar de una clase social a otra- es una de las dimensiones de la integración social (recuadro 6.11). Cuando esta movilidad es “ascendente”, el cambio ocurre de una clase social en la que existen menores posibilidades de acceso a ciertos bienes socialmente relevantes (por ejemplo, ingresos, riqueza, disfrute de la oferta artística) a otra en la que ese acceso es mayor.

En este acápite se analiza el nivel de instrucción de los hijos e hijas en edades de entre 12 y 18 años, como una medida del grado en que los hogares de distintas clases sociales cimentan la posibilidad de ascender socialmente, o de mantener una posición ventajosa. Tal como ha reiterado el *Informe Estado de la Nación*, existe una estrecha asociación (inversa) entre la escolaridad y la pobreza: cuanto más años de instrucción tengan las personas, menor será la incidencia de la pobreza. La

GRAFICO 6.15

Índice de Theil de los ingresos de los hogares, dentro y entre clases, y según sector económico



Fuente: Segura, 2009, con datos de las EHPM, INEC.

RECUADRO 6.11

Concepto de integración social

El Programa Estado de la Nación ha definido integración social como el “acceso a las oportunidades de empleo, salud y educación, sin distinción de áreas geográficas, sectores y grupos de población específicos”. Aunque en esta definición subyace la premisa de que ese acceso debe tener ciertas características, no las perfila con claridad. Por tanto, podría agregarse que el acceso a las oportunidades debe ser tal que impida la exclusión social -la reproducción de condiciones sociales que implican pobreza crónica y severa-, permita a las y los habitantes de un país interactuar sobre la base de un conjunto de derechos y resultados sociales garantizados y facilite procesos de movilidad social ascendente derivados del esfuerzo personal y familiar.

En este trabajo se optó por esta definición relativamente estrecha de integración social, y no por una elaboración amplia y compleja sobre el mismo tema como el concepto de cohesión social propuesto por la Cepal, inspirado a su vez en la experiencia de la Unión Europea. Desde esa perspectiva, la cohesión social combina dimensiones relativas al disfrute de los beneficios del desarrollo económico, con comportamientos (participación social) y actitudes (sentirse parte de una comunidad). En virtud del limitado alcance de la presente investigación, se prefirió pues trabajar con el concepto más sencillo y acotado.

Fuente: Elaboración propia con base en Cepal, e *Informe Estado de la Nación*, varios años.

educación, pues, tiene una importante capacidad predictiva del nivel socioeconómico de la población. En particular, concluir la enseñanza secundaria es un umbral indispensable para reducir sensiblemente la posibilidad de que las personas experimenten la pobreza en su vida adulta.

Lograr que las y los hijos de entre 12 y 18 años se mantengan en la educación

secundaria es un primer indicador del éxito que tendrán los hogares, para que la próxima generación adquiera capacidades y destrezas que les permitan igualar o mejorar los niveles de vida de que disfrutaban. Si a esas edades los hijos abandonan el sistema educativo, existe una alta probabilidad de que en el futuro sean adultos que encabezen hogares de bajos ingresos, con empleos de baja

calidad y mayores probabilidades de vivir en la pobreza.

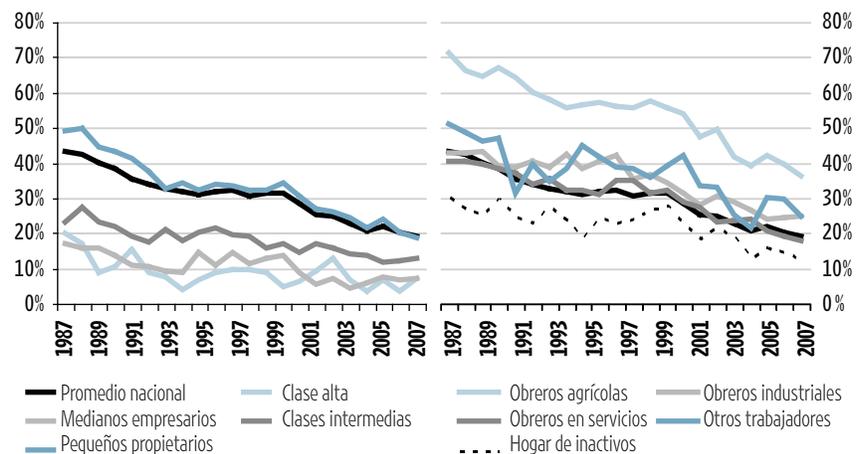
A lo largo del período 1987-2008, la proporción de hijos de entre 12 y 18 años que no estaban en el sistema educativo (no estudiaban ni trabajaban, o trabajaban sin estudiar) entre los hogares que tenían hijos de esa edad, disminuyó sostenida y notablemente. Mientras en 1987 más del 40% de las y los adolescentes estaba fuera del sistema educativo, en 1998 la proporción había descendido al 30% y en 2008 llegó al 23% (gráfico 6.16). Esta tendencia se manifestó en los hogares de todas las clases sociales. El progreso fue muy visible incluso en los hogares de obreros agrícolas, la clase en la que el abandono escolar es superior al resto, pues este indicador se redujo en treinta puntos porcentuales (de 70% en 1987 a 40% en 2008). En los hogares de la clase alta y de los medianos empresarios y expertos, la proporción de hijos de entre 12 y 18 años fuera del sistema educativo pasó de cerca de 20% al 10%. Estos avances son una medida del esfuerzo de la sociedad costarricense -hogares y Estado- por eliminar condiciones que más tarde generarán serias desventajas sociales.

Sin embargo, hay marcadas diferencias de clase. En un hogar de obreros agrícolas, el abandono escolar de los hijos en las edades mencionadas es cuatro veces superior que entre los hogares de la clase alta y de los medianos empresarios y expertos. En términos generales, en los hogares de los obreros agrícolas, los “otros trabajadores” (trabajadores domésticos, vendedores ambulantes) y, en menor medida, de los obreros industriales, la deserción es más alta que el promedio nacional. Otras clases muestran una evolución muy similar al promedio nacional, particularmente los pequeños propietarios y los obreros en servicios.

Cabe recordar que las clases compuestas por hogares donde hay mayor abandono escolar de sus hijos e hijas adolescentes son las que en promedio tienen ingresos inferiores al resto. Esto sugiere mayores dificultades para interrumpir la reproducción intergeneracional de la pobreza. No obstante,

GRAFICO 6.16

Proporción de hijos de entre 12 y 18 años que no estudian ni trabajan, o trabajan sin estudiar. 1987-2008 (porcentaje del total de hijos de esas edades)



Fuente: Elaboración propia con base en Segura, 2009, y datos del INEC.

la buena noticia es que, pese a las diferencias entre clases, Costa Rica ha logrado avances sustantivos en el esfuerzo por disminuir condiciones extremas de vulnerabilidad social, como lo es un bajo nivel educativo.

Si se trasciende el análisis de los promedios por clase para examinar las diferencias intraclase en el nivel educativo de los hijos de entre 12 a 18 años, se obtiene una medida del grado en que, dentro de los hogares de una misma clase, se presentan condiciones que podrían estar asociadas, en el futuro, a la movilidad social. Por ejemplo, puede indagarse si dentro de la clase de obreros agrícolas hay hogares que han logrado sostener a sus hijos en el sistema educativo, lo que sentaría las bases para un eventual ascenso social. La situación inversa es también cierta: en la clase de medianos empresarios y expertos podrían existir hogares que experimentan un alto abandono escolar entre sus hijos de 12 a 18 años, lo que implicaría el riesgo de que, en su vida adulta, estos sufran una movilidad social descendente.

Una medida simple del éxito de los hogares en mantener a sus hijos e hijas dentro del colegio son los años

de estudio de estos jóvenes. Si los adolescentes tienen una escolaridad menor al promedio nacional para su edad y, además, inferior a los seis años de educación primaria, se estarán creando condiciones para una movilidad social descendente. En sentido contrario, los hogares donde los hijos tienen niveles educativos superiores al promedio están generando posibilidades de movilidad social ascendente. La clave es, por tanto, clasificar a los hogares en tres grupos: los que tienen hijos de 12 a 18 años con niveles de instrucción inferiores al promedio nacional, los que están cercanos a ese promedio y los que están por encima (recuadro 6.12).

Como era de esperar, entre el 65% y el 70% de los hogares pertenece al grupo con niveles similares al promedio³⁰. Lo interesante, sin embargo, es examinar los resultados de los grupos inferior y superior de la clasificación por clase social. En el 2008, entre una cuarta y una quinta parte de los hogares de las clases alta, medianos empresarios y expertos e intermedias, tenían hijos de 12 a 18 años con niveles de instrucción superiores al promedio nacional. Compárese

esto con lo observado entre las clases obreras (particularmente la agrícola), donde menos del 10% de los hogares estaba en esta situación (cuadro 6.15).

Desde otra perspectiva, sin embargo, un hallazgo interesante es que, aun entre las clases obreras y los “otros trabajadores”, existe una proporción no despreciable de hogares que están logrando mantener a sus hijos e hijas dentro del sistema educativo y, con ello, mejorando sus perspectivas sociales futuras.

El otro lado de la moneda es también revelador. La proporción de hogares cuyos hijos de 12 a 18 años tienen niveles promedio de instrucción inferiores al promedio nacional es bastante más amplia entre las clases obreras que en la clase alta y, sobre todo, entre los medianos empresarios y expertos. No obstante, también aquí hay notables diferencias: la peor situación es la que experimentan los hogares obreros agrícolas, donde más de una cuarta parte (27,7%) tiene hijos con escolaridades inferiores al promedio. En cambio, la situación entre los hogares de obreros industriales y en servicios es claramente más favorable (cerca del 15% en esa condición).

En síntesis, si la distribución de las oportunidades para educarse es una dimensión de la integración de una sociedad, en las últimas dos décadas Costa Rica ha logrado un importante progreso en un área clave: mejorar la retención de las y los adolescentes en el sistema educativo y aumentar sus niveles de instrucción. Los hogares de todas las clases sociales han sido partícipes de esta evolución, pero con notables diferencias entre sí. En términos generales, los hogares de las clases agrícolas son los más rezagados debido a la menor asistencia de sus hijos de entre 12 y 18 años al sistema educativo y, por tanto, por los menores niveles de escolaridad promedio de ellos. Sin embargo, entre las clases obreras una proporción significativa de los hogares está creando condiciones para una probable movilidad social ascendente, al asegurar un nivel educativo de sus hijos e hijas muy superior al promedio nacional.

RECUADRO 6.12

Análisis de la escolaridad promedio de los hijos de 12 a 18 años

La comparación del nivel de escolaridad promedio de los hijos en los hogares de Costa Rica se efectuó de la siguiente manera:

En primer lugar, el análisis se limitó a los hogares con hijos de entre 12 y 18 años. En el país la asistencia a la educación primaria es casi universal, por lo que no se esperaban diferencias importantes en ese nivel. Además, es en esas edades cuando existen problemas significativos de abandono escolar (Programa Estado de la Nación, varios años). Se trabajó con una proporción de entre el 33% y el 35% de los hogares (el resto tiene hijos en edades menores o mayores, o no tiene hijos).

En segundo lugar, dentro de cada hogar se calculó la escolaridad de los hijos de entre 12 y 18 años. Posteriormente, se estimó el promedio nacional y la desviación estándar de años de escolaridad para cada año del período 1987-2008.

En tercer lugar, los hogares se distribuyeron en tres grupos: a) el grupo inferior al promedio, cuyos hijos de 12 a 18 años tienen un nivel educativo inferior al promedio nacional (nivel educativo a una desviación estándar o más por debajo del promedio), b) el grupo similar al promedio, cuyos hijos tienen un nivel educativo parecido al promedio -entre menos una desviación estándar y más una desviación estándar, aproximadamente dos tercios- y c) el grupo superior al promedio, cuyos hijos de 12 a 18 años tienen un nivel educativo superior al promedio nacional (nivel educativo a una desviación estándar o más por encima del promedio).

La evolución de los promedios nacionales y las desviaciones estándar se presentan en el cuadro 6.14. Como puede verse, en el curso de veintidós años aumentó levemente el promedio de escolaridad y disminuyó la dispersión.

Fuente: Segura, 2009.

CUADRO 6.14

Años de escolaridad de los hijos en hogares costarricenses^{a/}. 1987, 1998 y 2008 (promedio y desviación estándar)

Año	Promedio nacional	Desviación estándar
1987	6,4	2,2
1998	6,6	2,1
2008	7,2	1,9

a/ Hogares con hijos de entre 12 y 18 años.

Fuente: Segura, 2009.

Conclusiones preliminares y pasos siguientes

El análisis de la desigualdad a partir de la estructura de las clases sociales brinda nuevos elementos de juicio para entender las transformaciones que ha experimentado Costa Rica en las últimas décadas. Al hacerse explícitas las condiciones bajo las cuales las personas y las familias se insertan en la organización socioproductiva del país, se logran precisar diversos hallazgos que el

Informe Estado de la Nación ha venido presentando en sus entregas anuales.

Una primera consecuencia analítica interesante es la revaloración del estilo de desarrollo adoptado por el país hace más de veinte años. Como se ha constatado en este capítulo, la implantación de ese estilo ha dado lugar a cambios en la estructura social, que han favorecido la ampliación de ciertas clases y el estrechamiento de otras, en particular la de los pequeños propietarios y la de

CUADRO 6.15

Estructura porcentual de los hogares cuyos hijos de 12 a 18 años tienen un nivel inferior, igual o superior al promedio nacional de años de estudio. 1987, 1998, 2008

Clase social	Hogares donde el promedio de años de estudio de los hijos con respecto al nacional ^{a/} es:								
	Inferior			Similar			Superior		
	1987	1998	2008	1987	1998	2008	1987	1998	2008
Clase alta	6,5	3,4	4,3	64,3	62,0	70,5	29,2	34,6	25,2
Medianos empresarios y expertos	2,5	2,4	9,7	66,4	69,3	70,0	31,1	28,3	20,3
Clases intermedias	8,0	7,2	11,0	73,0	68,3	67,9	19,0	24,5	21,0
Pequeños propietarios	14,3	10,5	12,1	68,0	74,2	75,1	17,6	15,2	12,9
Obreros agrícolas	27,7	29,0	29,6	68,6	66,4	66,1	3,7	4,6	4,4
Obreros industriales	14,1	20,3	20,2	69,7	67,2	70,9	16,3	12,5	8,9
Obreros en servicios	12,5	12,5	13,9	71,6	76,1	75,6	15,9	11,4	10,5
Otros trabajadores	19,2	15,9	18,8	74,8	71,6	72,7	6,0	12,5	8,5
Hogares inactivos	17,9	12,9	20,5	59,5	64,0	71,4	22,6	23,1	8,1

a/ El promedio nacional es el correspondiente a hogares con hijos de 12 a 18 años.

Fuente: Elaboración propia con base en Segura, 2009.

los obreros agrícolas. Al mismo tiempo, el análisis ha permitido una aproximación más certera al tema de los “ganadores y los perdedores”, en términos de un resultado socialmente relevante como lo es el acceso a la generación de ingresos, cuyo comportamiento se asocia tanto a la conformación de nuevos sectores productivos como a la dinámica misma de la economía. Las clases funcionan como una “bisagra” entre la estructura económica y la distribución de los beneficios del desarrollo entre la población.

Otra consecuencia analítica interesante es el examen de las políticas públicas desde otra perspectiva. Aunque las exploraciones de este capítulo son preliminares, es claro que, por acción u omisión, las políticas públicas no son neutras, en lo que concierne a la estructura de clases sociales y a los resultados que las personas y hogares de las distintas clases obtienen del proceso de desarrollo. En ese sentido, y contrario a las teorías de estratificación social, la consideración de las clases sociales no solo permite conocer los efectos de las políticas sobre la desigualdad, sino también anticipar el impacto que algunas de

ellas podrían tener sobre las diferentes clases sociales.

Una primera tarea a futuro será una caracterización más precisa de las clases sociales:

- ¿Cuál es su distribución espacial?
- ¿Hay diferencias demográficas o de género importantes entre ellas?

Por otra parte, los hallazgos preliminares del capítulo, aunque lejos de establecer relaciones de causalidad, podrían generar hipótesis para nuevas investigaciones académicas. Así, estos hallazgos sugieren la necesidad de ahondar en una serie de temas que no fueron trabajados, pero que sin duda son relevantes para la deliberación pública en Costa Rica, a saber:

- ¿Cuáles son las clases sociales que reciben la inversión social? ¿Es necesario que esas clases se beneficien del tipo de inversión social que obtienen? ¿Cuáles clases sociales requieren una mayor inversión social, y de qué tipo?

- En relación con la política económica de fomento a los sectores productivos: ¿por qué determinadas clases sociales están siendo desfavorecidas con el estilo de desarrollo económico y qué acciones de inversión social deben promoverse para apoyarlas?
- ¿Qué intervenciones de política pública pueden ser necesarias para estimular la reconversión de las clases sociales asociadas a sectores poco dinámicos de la economía?
- ¿Por qué en el ciclo contractivo del período 1999-2002 algunas clases sociales fueron claramente ganadoras mientras otras fueron perdedoras absolutas? ¿Cuáles factores de política económica y social subyacen a estos resultados? ¿Cuáles otros factores pudieron haber incidido?
- ¿Por qué en la fase de expansión más reciente (2005 a 2007) no se dio un comportamiento procíclico en el ingreso promedio de las clases sociales, dado que hubo unos pocos ganadores, en tanto que el resto de las clases sociales experimentó un

estancamiento de sus ingresos promedio?

- ¿Qué consecuencias sobre las clases sociales podrían esperarse en la actual crisis económica y qué previsiones se han tomado para enfrentarlas? A largo plazo, una vez superada la crisis, ¿qué acciones deben realizarse para orientar la inversión social hacia la movilidad ascendente de las clases sociales?

Una veta interesante es una serie de preguntas de investigación relacionadas con los riesgos derivados de la inequidad, que pueden también servir para la definición de políticas públicas. En la mayoría de los casos se requerirá nuevas fuentes de información, pues las ENIG y las EHPM no aportan datos pertinentes (excepto en materia de inseguridad ciudadana):

- ¿En cuáles clases sociales se manifiesta más la inseguridad ciudadana y cuáles son las más perjudicadas por la violencia?

- ¿Cuáles clases sociales son las más afectadas por la exclusión social?³¹

- ¿Cuáles clases sociales se han alejado de su participación en la política y qué consecuencias tiene ello para la sociedad?

- ¿Cuáles son las clases sociales que presentan mayores grados de organización comunitaria para fines diversos?

El mayor conocimiento sobre las clases sociales y su situación en el contexto económico nacional puede contribuir a fortalecer la calidad de las decisiones de política pública, así como a comprender los efectos de las transformaciones

originadas en la inserción internacional del país. En el primer caso será posible entender con mayor claridad las consecuencias, intencionadas o no, de las políticas públicas. Por ejemplo, la información de la que se dispone permitirá identificar las clases sociales que reciben la inversión social, con el fin de mejorar su focalización y evitar, entre otros problemas, filtraciones hacia clases sociales que no la necesitan. En el segundo caso, será más fácil prever la necesidad de compensaciones para los grupos que emergen como perdedores de los cambios, o bien formular acciones más inclusivas -tanto de parte del Estado como de otros sectores privados y sociales- a efecto de generar nuevas y más amplias oportunidades para quienes quedan rezagados.

La mesa está, pues, servida para el ulterior desarrollo de esta nueva línea de investigación del Programa Estado de la Nación.

Este capítulo fue preparado por Eduardo Alonso, Rafael Segura, Jorge Vargas y Mylena Vega, con el apoyo de Karla Meneses.

Se elaboraron los siguientes insumos:

“Síntesis de las principales conclusiones de los Informes Estado de la Nación sobre el desarrollo, el crecimiento económico y la equidad social”, de Eduardo Alonso; “Anexo metodológico para la clasificación de grupos económicos y obtención del ciclo del PIB e ingresos”, de Karla Meneses; “Clases sociales y estilos de desarrollo en Costa Rica 1988-2008: aproximación metodológica al estudio de la desigualdad social”, de Mylena Vega;

“Procedimientos metodológicos y estadísticas empleadas para la identificación de clases sociales”, de Rafael Segura.

La revisión de cifras la efectuaron Elisa Sánchez y Rafael Segura.

El taller de consulta se realizó el 11 de agosto de 2009, con la asistencia de Eduardo Alonso, Guido Barrientos, Wilson Campos, Miguel Gómez, Milena Grillo, Miguel Gutiérrez, Marjorie Herrera, Karla Meneses, Guido Miranda, María José Morales, Natalia Morales, Leda Muñoz, Juan Pablo Pérez, Rafael Segura, Juan Diego Trejos, Mylena Vega y Jorge Vargas.

NOTAS

1 La expansión de las capacidades requiere tanto el esfuerzo individual de las personas como el apoyo de la sociedad. Este apoyo se materializa, entre otros mecanismos, en la inversión social, es decir, los recursos que el Estado destina a acciones que buscan mejorar la calidad de vida de la población, ya sea ofreciendo una serie de servicios, como educación y salud, o suministrando transferencias monetarias para que las familias adquieran bienes y servicios que les ayuden a satisfacer sus necesidades más elementales, o financiando instituciones públicas encargadas de proveer bienes y servicios meritorios a bajo costo o en forma gratuita (Programa Estado de la Nación, 2004).

2 Por ejemplo, la etnia, la religión o el género.

3 Véase la discusión planteada por Pakulski y Waters (1996) en Vega, 2009.

4 Marx nunca escribió un texto sistemático sobre teoría de las clases. Sin embargo, de los documentos en los que se refirió al tema se desprenden dos usos del concepto de clase: uno analítico en la construcción de su teoría social, en el que la apropiación de plusvalor se encuentra en la base, y otro histórico y descriptivo, como en "El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte", en el que diferencia una serie de actores políticos y económicos (la aristocracia terrateniente, la fracción financiera, la fracción republicana, la clase media, etc.) y su forma de actuar y relacionarse en una coyuntura histórica (Crompton, 1998).

5 La Oficina Nacional de Estadísticas de Gran Bretaña la adoptó como clasificación oficial en 1998.

6 Un importante antecedente es el trabajo de Villasuso y Trejos (1982) que, sin aplicar un enfoque de clases sociales, distingue estratos socio-ocupacionales y examina el impacto diferencial de la crisis económica. Igualmente debe destacarse el trabajo de Filgueira y Geneletti (1981), que analiza la evolución de la estructura ocupacional de varios países latinoamericanos, entre ellos Costa Rica, y trata de relacionarla con cambios en el desarrollo económico.

7 La clasificación social difiere, puntualmente, en la asignación de algunos grupos ocupacionales y en aspectos metodológicos, ya que sustituye la agrupación de datos que realiza el IIS por un procesamiento de microdatos y por la construcción de una clasificación validada mediante análisis de conglomerados (Rodríguez, 1997). Esto le permite identificar grupos con más precisión, y de hecho el análisis posibilitó corregir errores de construcción y modificar, en consecuencia, la composición de algunos grupos.

8 A los autores les interesó identificar los procesos de (des)cohesión social de las sociedades centroamericanas y, para ello desarrollaron un modelo de reordenamiento social orientado a captar los fenómenos que denominaron eliti-

zación/deselitización, mesocratización/desmezocratización y marginación/desmarginación de los grupos sociales.

9 Se acepta que el concepto de clases sociales no se agota en las posiciones definidas a partir de la estructura productiva. Además de los lugares en la estructura económica, las clases sociales comparten experiencias de vida, pautas culturales y valores que contribuyen a moldear la identidad de clase. En su definición y configuración histórica, las variables políticas e ideológicas pueden asumir un papel preponderante. Sin embargo, como se verá, las fuentes de información disponibles no permiten especificar un concepto multidimensional de clase social.

10 Una estrategia alternativa es aplicar un método inductivo. En este caso, se ubicaría a las personas en una clase social según los resultados obtenidos en ciertas pruebas estadísticas. Sin embargo, esto implicaría dejar de lado las teorías sociales en la definición operativa de las clases. Examinar si los miembros de una clase social, en virtud de su posición, obtienen resultados económicos similares, es de gran interés para el presente estudio. Los vínculos entre estos resultados y la pertenencia de clase son, en todo caso, un tema por dilucidar una vez que las personas han sido clasificadas.

11 Particularmente, el que incluye el pago de las llamadas "cargas sociales".

12 El argumento es que, en las unidades pequeñas, la probabilidad de encontrar relaciones no modernas (de tipo artesanal o campesinas) es significativamente superior a la probabilidad de hallarlas en unidades más grandes. Es difícil establecer con claridad un punto de corte, teóricamente fundado, para distinguir entre unidades pequeñas y grandes. Como se verá, estos límites se ajustaron según el sector productivo y fue necesario otro criterio como complemento del análisis. Una "variable proxy" es una aproximación indirecta a la medición de un atributo mediante la medida de un atributo distinto que se sospecha está teórica o analíticamente asociado a él.

13 La perspectiva sectorial permite aproximarse al tema de las "fracciones" de clase y su vinculación intrínseca a la estructura económica. Para aplicaciones del criterio sectorial en la definición de clases sociales en el estudio de la génesis de la democracia, cfr. Moore, 1966 y Rueschemeyer et al., 1992.

14 En general se caracterizan por tener un nivel educativo menor que el de los profesionales: los técnicos tenían un promedio de instrucción de doce años en el 2004, y los empleados administrativos y del comercio de diez años (Vega, 2007), mientras que el de un profesional implica como mínimo los quince años que supone alcanzar un bachillerato universitario.

15 Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU), INEC, 2000.

16 Otras limitaciones son la inclusión o exclusión de ciertas variables teóricamente relevantes, como la cobertura de la seguridad social, que no se indagó sino hasta después del año 2000 (Segura, 2009).

17 La decisión de emplear la expresión "persona" y no "individuo" tiene una implicación epistemológica que conviene explicitar. Las Encuestas de Hogares registran las características individuales de las personas, pero ello no implica aceptar el individualismo metodológico como punto de partida del análisis social. Las personas, como agentes, se construyen no solo a partir de los atributos individuales sino, también, en las relaciones con los demás.

18 La tasa de subutilización total es la suma de las tasas de desempleo abierto, subempleo visible (personas que trabajan menos de tiempo completo pero desean laborar esa jornada) e invisible (personas que trabajan tiempo completo pero perciben menos del salario mínimo).

19 La apertura económica unilateral fue seguida por la adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), hoy Organización Mundial de Comercio (OMC). Más recientemente, el país ha seguido una estrategia de negociación y firma de tratados de libre comercio (TLC), con el propósito de profundizar su apertura económica y conseguir un mayor y mejor acceso a los mercados internacionales.

20 La política de minidevaluaciones fue sustituida por un régimen de bandas cambiarias a mediados del 2006.

21 Se establecieron tres regímenes de fomento a las exportaciones: el contrato de exportación, vigente hasta 1999, el régimen de perfeccionamiento activo y el régimen de zonas francas; estos últimos están vigentes.

22 En el campo del turismo la institucionalidad se vio fortalecida con la designación del presidente ejecutivo del Instituto Costarricense de Turismo (ICT) como ministro de Estado.

23 Tasa de participación de las exportaciones y las importaciones en la generación del PIB.

24 Ese déficit es financiado fundamentalmente por los ingresos de IED, la que también ha contribuido a la acumulación de reservas monetarias internacionales, de modo que hoy en día se pueden enfrentar de mejor manera los shocks externos.

25 La principal razón por la que se decidió conformar un sector tan heterogéneo como el de "otros servicios" fue el interés de mantener la clasificación con el menor número posible de categorías, aun a costa de cierta precisión en el caso de este sector en particular.

26 En los últimos años, el Informe constató que no se está dando una ampliación de la desigualdad relativa, en la que los ingresos de todos mejoran, aunque a velocidades distintas, sino una ampliación absoluta de las desigualdades, en la que unos pierden (o al menos no ganan) y otros ganan. No solo no todos mejoran, sino que además los más vulnerables están atrapados en la exclusión, mientras que unos pocos registran acelerados progresos.

27 Trabajadores con once años o más de educación formal (secundaria completa o más).

28 Una proporción muy alta de personas en edad laboral en relación con las personas en edad no laboral (niños y adulto mayor).

29 En la mayoría de los casos, el jefe de hogar es la principal fuente de ingresos. Sin embargo, en la medida en que, como se ha visto, existe una creciente proporción de hogares policlasistas, este procedimiento tiene limitaciones, pues hay otros miembros del hogar que pertenecen a otros sectores.

30 En una distribución normal, el rango de más/menos una desviación estándar comprende el 66% de los casos.

31 Pérez Sáinz et al. (2007) efectuaron un estudio sobre la exclusión social para el Programa Estado de la Nación.

