



DECIMOQUINTO INFORME ESTADO DE LA NACIÓN EN DESARROLLO HUMANO SOSTENIBLE

Informe Final

Clases sociales y estilos de desarrollo en Costa Rica 1988-2008: propuesta para el estudio de la desigualdad social

Investigadora:

Mylena Vega¹



Nota: Las cifras de las ponencias pueden no coincidir con las consignadas por el Decimoquinto Informe Estado de la Nación en el capítulo respectivo, debido a revisiones posteriores. En caso de encontrarse diferencia entre ambas fuentes, prevalecen las publicadas en el Informe.

Introducción	3
Breve discusión teórica: las clases sociales en la perspectiva sociológica.....	3
Esquemas clasificatorios de la estructura ocupacional en Costa Rica	10
Propuesta metodológica del presente estudio	16
Fuentes de información	26
Unidades de análisis.....	27
Principales análisis efectuados.....	28
Objetivo 1: Estructura social y desigualdad.....	29
Objetivo 2: Estructura social y estilo de desarrollo	29
Clases sociales y crecimiento económico	30
Objetivo 3: identidad estructural de las clases	30
Fuentes bibliográficas	31

Introducción

El análisis de la desigualdad social en Costa Rica ha sido una de las principales preocupaciones de los sucesivos Informes anuales sobre el Estado de la Nación. Desde mediados de la década anterior, cuando buena parte de las discusiones sobre desigualdad se centraban sobre una de sus manifestaciones (la pobreza), el Estado de la Nación colocó el tema de la desigualdad de los ingresos como un importante problema teórico y empírico para evaluar el desarrollo humano del país.

Aprovechando la experiencia acumulada en el estudio de la desigualdad, la presente propuesta procura introducir una perspectiva de economía política al examen del tema. En concreto, la propuesta propone tres objetivos:

- analizar la evolución de los patrones de desigualdad en Costa Rica a partir de la clasificación de la población ocupada en grupos o clases sociales;
- situar posibles cambios en la estructura de clases en asocio con modificaciones en el estilo de desarrollo;
- establecer similitudes o patrones de identidad estructural y cultural entre las clases a lo largo del tiempo (ingresos, estilos de vida y consumo, cohesión).

Mediante su estudio se pretende ponerle rostro humano a la desigualdad identificando qué hacen las diferentes personas para ganarse la vida, cómo se agrupan desde el punto de vista de su actividad económica, cuáles son sus ingresos y cómo se diferencian de los de otros grupos, en qué tipo de unidades laboran, cómo los afectan los cambios económicos y políticos a lo largo del tiempo, qué consumen y qué revelan estos bienes sobre sus estilos de vida.

Breve discusión teórica: las clases sociales en la perspectiva sociológica

Las clases sociales constituyen uno de los criterios mas importantes, al menos en las sociedades actuales, para captar la desigualdad social. Sin embargo, este concepto no agota de ninguna manera el tema ya que hay otras formas de desigualdad tanto material como simbólica que pueden incrementar su relevancia según el momento y las condiciones históricas. Así, por ejemplo, la raza, el género o la religión pueden coexistir con las clases y adquirir un papel preponderante frente a ellas en situaciones históricas particulares. Igualmente, puede ocurrir con las diferencias políticas, para citar solo algunos ejemplos.

No obstante lo anterior, hay varias razones que justifican la relevancia de las clases sociales como una de los principales instrumentos para captar la desigualdad:

- la primera es que se basan en las diferencias que surgen de lo que la gente hace para ganarse la vida;

- la segunda es que estas diferencias influyen de manera sustantiva en la forma en que la gente accede a los ingresos o riqueza, así como a bienes básicos como la salud, la educación y la vivienda;
- la tercera es que 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 y en otros signos de identificación social. Además, la pertenencia a una clase social “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” (Walkerdine *et al.*, citada por Roberts, 2001: 9, traducción MV). En otras palabras, las clases se manifiestan en conductas, actitudes y valores.

Ahora bien, a pesar de la importancia analítica y explicativa del concepto de clase social este no tiene aceptación general. Entre sus opositores vale la pena mencionar una corriente de autores que tiende a negar su importancia e incluso hablan de su muerte como concepto importante en las sociedades avanzadas post-modernas y post-industriales, que se basan en servicios y no en la industria. Así, por ejemplo, Pakulski y Waters (1996) circunscriben su significado a sociedades como serían las latinoamericanas que no han alcanzado esa etapa de desarrollo. Para ellos las clases sociales han sido reemplazadas por desigualdades de estatus, por una estratificación que surgiría en la esfera cultural y que giraría en torno a valores, gustos, consumo, en fin alrededor de valores simbólicos (*Ibid*, p. 25). En otras palabras, lo cultural definiría las principales divisiones sociales.

A pesar de que desde el punto de vista de los autores la problemática no concierne a sociedades como la costarricense, se hace necesario hacer algunos comentarios al respecto. Primeramente que Pakulski y Waters se mueven en una perspectiva teórica totalmente distinta a la del presente estudio. Mientras que la presente investigación considera a la propiedad y el mercado como las fuerzas detrás de la diferenciación económica de las clases sociales, ellos consideran al consumo como la fuerza motora de la diferenciación social. En tanto que el presente trabajo ve lo cultural y simbólico como una dimensión mas en la configuración de las clases y que se articula con lo económico, los autores asumen lo cultural como autónomo. Hay otras razones de carácter histórico que sustentan la vigencia del concepto de clase social: la permanente y creciente desigualdad socio-económica de las sociedades actuales, las evidencias sobre la relación entre clase social e ingresos y educación, así como las claras desigualdades simbólicas asociadas a la pertenencia de clase según lo ha mostrado Bourdieu.

Existen dos corrientes teóricas que han dominado el estudio de las clases sociales y han contribuido a los dos grandes planteamientos sobre el tema. Primeramente, Carlos Marx quien vincula la desigualdad al acceso diferencial a la propiedad de los medios de producción. Desde su punto de vista, en las sociedades capitalistas habría dos clases fundamentales, la *burguesía* – definida por la propiedad de los medios de producción- y el *proletariado* – definido por la no-propiedad de ellos y por lo tanto por su separación

de los medios de trabajo. Las clases sociales en esta perspectiva constituirían agrupamientos de personas diferenciados por sus posiciones estructurales contradictorias que se asientan, en el primer caso, en la extracción y , en el segundo, en la generación de plusvalor.

A pesar de que estas son las clases fundamentales, la propuesta marxista no se reduce a un modelo dicotómico, plantea la existencia de la pequeña burguesía constituida por comerciantes, artesanos, etc., así como también de ciertas fracciones, tanto económicas como políticas mencionadas particularmente en textos de análisis político. Asimismo, en otros textos menos conocidos (*Grundrisse*) distingue el modo de producción capitalista del pequeño campesino.²

Es sabido que Marx nunca escribió un texto sistemático de teoría de las clases. Sin embargo, a partir de aquellos donde se refiere al tema se desprenden dos utilidades del concepto de clase: uno analítico en la construcción de su teoría social en el que la apropiación de plusvalor se encuentra a 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, p.27) .

Muchos de sus seguidores han tratado de llenar lagunas, sistematizar su propuesta así como adaptarla a las características de las sociedades actuales resaltando distintos aspectos (políticos, ideológicos, culturales, de formación histórica, etc.) y también incluyendo a nuevas clases para dar cuenta de los cambios sociales recientes. En general, han procurado mostrar que las clases no se producen solo en la economía, sino que esta es solo una dimensión en su conformación. Asimismo han definido estrategias para captar empíricamente a las clases sociales y en este campo es significativo el aporte de Eric Olin Wright del que se dará cuenta más adelante.

La otra importante propuesta sobre el tema es la de Max Weber quien define 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 (definidos por el honor y el prestigio) y a la tercera los partidos políticos (Weber, 1977).

A las clases las define como posiciones objetivas en el mercado que es el sitio de intercambio en donde los individuos entran en competencia para lograr sus intereses particulares. El principal mercado es el laboral en donde algunos venden y otros compran fuerza de trabajo. Distingue a empleadores de trabajadores como clases principales, pero a su vez identifica otras divisiones de acuerdo con las destrezas y calificaciones que una persona puede ofrecer en el mercado de trabajo. Para Weber lo central no es la relación con los medios de producción sino mas bien los procesos de obtener trabajo y las recompensas obtenidas que dan lugar a oportunidades de vida. Las clases se definen como positiva o negativamente privilegiadas en cuanto a distintas variables (propiedad, destrezas, etc.) (Roberts, 2001, p.3).

Generalmente se considera weberiana cualquier asignación de personas en clases con base en el trabajo que se desempeña (manual, cuello blanco, etc.). Sin embargo, Weber no realizó análisis de sociedades determinadas, ni tampoco una clasificación. Mas bien esbozó una serie de definiciones conceptuales. Han sido otros autores, al igual que en el marxismo, los que han procedido a operacionalizar sus conceptos y a establecer esquemas de clasificación.

Más allá de estas propuestas teóricas de base, una serie de estudiosos más actuales han avanzado, desde ambas perspectivas o fundiéndolas, en crear esquemas clasificatorios de la estructura de clases que permitan aproximarse empíricamente a ella y reflejen la complejidad de las sociedades actuales. El punto de partida de la mayoría ha sido y sigue siendo las ocupaciones o a qué se dedican las personas para ganarse la vida.

Desde el marxismo, Eric Olin Wright ha elaborado dos esquemas de clasificación sucesivos y su propuesta es una piedra angular en la operacionalización del concepto de clase social del marxismo. En la década de los ochenta revisó su primer planteamiento y llegó a una segunda propuesta con la cual perseguía ahondar en las posiciones contradictorias dentro de la estructura de clases. Para lograrlo, por ejemplo, retiró personas de la clase trabajadora si ejercían control administrativo o tenían calificaciones. Si bien el tomar en cuenta los niveles de calificación es afín a la propuesta de Weber, Wright consideró a ambos criterios importantes desde la óptica marxista ya que si alguien tiene destrezas especiales que son útiles para los propietarios estaría participando en la distribución del plusvalor que producen otros trabajadores. En otras palabras participaría en la explotación.

Para desarrollar su esquema clasificatorio diferencia primero a los propietarios de los no-propietarios según el grado de explotación de otros (grandes, pequeños y pequeña burguesía). Seguidamente, distingue 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. El otro asunto es que Wright no se limita a las ocupaciones sino que le interesan particularmente las características de los trabajos realizados (*jobs*) bajo el supuesto de que una misma ocupación da lugar a trabajos muy diferentes (Roberts, 2001, p. 34). Se considera que en esta segunda propuesta 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 parece aceptar la existencia de clases medias a diferencia de su primer esquema (Pakulski y Waters, 1996, p.14).

Un clásico de orientación weberiana es John Goldthorpe quien desarrolla un esquema clasificatorio que ha sido de amplia divulgación y aceptación. Tan es así que la Oficina Nacional de Estadísticas de Gran Bretaña la adoptó como clasificación oficial en 1998. 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, el

salario, beneficios, seguridad, expectativas de ascenso) como el trabajo que realizan los ocupados (posición en sistemas de autoridad y control, autonomía).

Cuadro 1
Propuesta de clasificación de clases sociales de Olin Wright

Propietarios	Posesiones(*) en los medios de producción			Posesiones organizativas
	Expertos	Empleados con destrezas	Sin destrezas	
1. Burguesía	4. Gerentes expertos	7. Gerentes calificados	10. Gerentes no-calificados	<i>Gerentes</i>
2. Pequeños empleadores	5. Supervisores expertos	8. Supervisores calificados	11. Supervisores no-calificados	<i>Supervisores</i>
3. Pequeña burguesía	6. No-gerentes expertos	9. Trabajadores calificados	12. Trabajadores no-calificados	<i>No-gerenciales</i>

Fuente: (Roberts, 2001, p.34). Se tradujo la palabra *assets* como posesiones.

Establece tres relaciones laborales: empleador, cuenta propia y empleado. A los empleados los divide también en tres: los que ejercen autoridad o gozan de un saber especializado o de expertos; aquellos que no tienen ninguna cualidad de las anteriores y los que están en el medio. La subdivisión siguiente es por nivel de calificación (calificados/no-calificados) y por la ubicación sectorial (industria, agricultura) (Pakulski y Waters, 1996, p.16).

Además, diferencia el contrato de servicio (que incluye posibilidades de promoción e incremento salarial) del contrato laboral, que contempla pago por horas y por lo general ausencia de posibilidades de ascenso. Justamente las clases intermedias radicarían entre ambos. Es importante señalar, que el autor separa a la clase media de los trabajadores estableciendo una clase intermedia a la vez que incluye una clase de servicios que equivale a la tradicional clase media de otros autores. La clase trabajadora la diferencia según niveles de calificación (calificada/no-calificada).

Una de las objeciones a Goldthorpe es que no identifica a la clase alta, simplemente no aparece en el esquema. Sin embargo, se le señalan fortalezas en su planteamiento: primeramente, los claros criterios teóricos de asignación de ocupaciones a un determinado lugar; segundo, que al emplear tanto las situaciones en el mercado como el trabajo realizado supera la discusión entre marxistas y weberianos de si las ocupaciones deben clasificarse de acuerdo con uno u otro criterio y, finalmente, desarticula la discusión de que no hay división significativa entre la clase media y la

trabajadora al separar a las ocupaciones de cuello blanco de la clase media y asumirlas como clases intermedias con características particulares (Roberts, 2001, p.28-31).

Cuadro 2

Propuesta de clasificación de clases sociales de John Goldthorpe

Clase	Relación laboral
<i>Clase de servicios</i>	
I.	
Gerentes de grandes establecimientos y gerentes senior	
Grandes propietarios	
Profesionales, administradores y funcionarios de punta	
II.	
Cuadros gerenciales, funcionarios y profesionales de menor rango	Relación de servicio
Técnicos de punta	
Gerentes de pequeños negocios y de establecimientos industriales	
Supervisores de empleados no manuales	
<i>Clases intermedias</i>	
III.	
Trabajadores no-manuales rutinarios (oficinistas, empleados administrativos y del comercio, archivadores)	Intermedio (hombres), contrato (mujeres)
Trabajadores no-manuales rutinarios de bajo grado (ventas y servicios)	
IV.	
Pequeños propietarios y artesanos cuenta propia	Empleador
Pequeños propietarios y artesanos sin empleados	Cuenta propia
Agricultores y pequeños propietarios y otros cuenta propia en agricultura	Empleador o cuenta propia
V	
Técnicos de bajo grado intermedio	
Supervisores de trabajadores manuales	
<i>Clase trabajadora</i>	
VI	
Trabajadores manuales calificados	Contrato laboral
VII	
Trabajadores manuales semi-calificados y no-calificados	Contrato laboral
Trabajadores agrícolas	

Fuente: (Crompton, 1998, p.67)

Tanto el esquema de Wright como el de Goldthorpe son parte de proyectos de investigación que han durado mas de veinte años y que se han realizado en diversos países mediante uso de encuestas. Sus revisiones, por lo demás, han repondido a críticas a lo largo del tiempo. En el caso del primer autor se trata del *Comparative Class Project (Comparative Project on Class Structure and Class Consciousness)* y en el del segundo del proyecto CASMIN (*Comparative Analysis of Social Mobility in Industrial Societies*).

Hay un asunto importante relativo a los esquemas clasificatorios y es la cuestión de si expresan una estructura relacional o gradacional. Goldthorpe, al igual que el marxismo,

se manifiesta en contra de esquemas gradacionales o escalonados como serían los basados en jerarquías de prestigio o de ingreso y mas bien, al diferenciar entre ser empleador o empleado, controlar o ser controlado, etc. se adhiere a una visión relacional (Roberts, 2001, p. 27). Sin embargo, su naturaleza relacional ha sido cuestionada en particular por la distinción manual/no-manual como límite de clase en el caso de la clase trabajadora (Crompton, 1998, p.66). Bajo una perspectiva relacional, las diferencias gradacionales (como por ejemplo las de ingresos) se supondrían resultado de las relaciones de clase.

Vale la pena destacar que en la actualidad hay cierto consenso entre estudiosos de que ya no hay perspectivas teóricamente puras para enfrentar la conceptualización y captación empírica de las clases. Así, por ejemplo, el concepto de *clase de servicios* fue desarrollado por un marxista (Renner), lo popularizó un weberiano (Dahrendorf) y en la década de los ochenta fue utilizado por un neo-weberiano como Goldthorpe, así como también por Urry mas influenciado por el marxismo (Butler, 1995, p. 35). Por otra parte, el modelo desarrollado por Wright le debe al marxismo, pero también al weberianismo así como a Bourdieu (*idem*). Wright toma en cuenta las habilidades (*expertise*) y las destrezas a la hora de su clasificación lo cual lo aproxima a los weberianos.

Lo anterior permite concluir que “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, p.35, trad.MV). Esto conduciría a una síntesis entre el análisis centrado, por un lado, en la producción y la propiedad y, por otro, en el mercado (Wacquant, 1991, p.50). Finalmente, se debe señalar que estas propuestas clasificatorias se sitúan en las posiciones de clase y constituyen solamente una dimensión de la conformación y del estudio de las clases sociales. Son un punto de partida para aproximarse a ellas, ubicar agrupaciones, su tamaño y similitudes.

En síntesis, de lo expuesto anteriormente quedarían claros dos aspectos:

- No hay una teoría de las clases sociales que haya logrado una síntesis de las propuestas desarrolladas al amparo de diversas corrientes de pensamiento. Existen varios puntos de vista que, en sus desarrollos recientes, tienden cada vez mas a coincidir no obstante las divergentes visiones del mundo que puedan subyacerles.
- Las coincidencias se sitúan primeramente en la importancia de la propiedad en la definición de las clases sociales, pero igualmente en la ubicación en el mercado principalmente para aquellos agentes sociales que no son propietarios de medios de producción.

Como se verá en el párrafo siguiente, varios de los estudios sobre el tema realizados en Costa Rica, suscriben esta visión ecléctica a la hora de la captación empírica de las clases sociales.

Esquemas clasificatorios de la estructura ocupacional en Costa Rica

En los últimos quince años se han realizado en Costa Rica diversas clasificaciones de las ocupaciones y varios suscriben una perspectiva de clase en los términos señalados antes. Con excepción del trabajo de Pérez Sainz *et al.* los restantes se inscriben en una misma línea de investigación que utiliza un cruce de categoría ocupacional y ocupación para elaborar su matriz. La *categoría ocupacional* según las Encuestas de Hogares (EHPM) y las de Ingresos y Gastos (ENIG) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) define para quien trabaja la persona y cual es su relación contractual. Permite así diferenciar a los patronos de los asalariados y de los cuenta propia. La *ocupación* establece en qué trabaja la persona y posibilita diferenciar la posición en el mercado de trabajo según la calificación y jerarquía ocupacional y distinguir, por ejemplo a profesionales de técnicos. Todos los estudios, con excepción del de Vega (2007) que utilizó las Encuestas de Ingresos y Gastos de 1988 y 2004, se basaron en las Encuestas de Hogares de distintos años.

El primer trabajo de esta línea de investigación se realizó en el Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica³. En un informe elaborado en 1995 (Vega *et al.*) se esbozan los criterios teóricos y metodológicos que guiaron el proyecto que abarcó de 1987 a 1994 con algunas actualizaciones posteriores (*vid infra*). El resultado más importante fue mostrar el crecimiento cuantitativo de la clase media en la estructura de clases del país aparejada de una disminución de la clase baja, tema que fue retomado posteriormente por Vega (2007). Otra conclusión fue establecer la pérdida de importancia del Estado como empleador de la clase media. Asimismo brindar una caracterización de las distintas clases según su procedencia geográfica (rural-urbana) y adscripción institucional (sector público-sector privado), así como la distribución según rama de actividad.

Los criterios clasificatorios fueron la categoría ocupacional y la ocupación. En relación con esta última variable, el estudio manejó las ocupaciones a dos dígitos lo cual limitó la especificidad a la hora de clasificar. Así, por ejemplo, no permitió distinguir, dentro de los empleados de secretaría (dos dígitos), a los mecanógrafos o teletipistas (tres dígitos) de las secretarías ejecutivas (tres dígitos) que sin duda difieren de los primeros en sus destrezas, situación en el mercado y en la jerarquía de autoridad.

En lo referente a los criterios de clasificación, la propuesta de Rodríguez Solera se inscribe en la misma línea de investigación del IIS ya que el autor fue parte inicial de este proyecto. Sin embargo, difiere en la asignación de algunos grupos ocupacionales y en aspectos metodológicos ya que sustituye los datos agrupados que realiza el IIS por un procesamiento de micro-datos y por la construcción de una clasificación validada mediante análisis de conglomerados (Rodríguez Solera, 1997, p. 14). Esto le permite identificar grupos con mas precisión puesto que el análisis de conglomerados posibilitó corregir errores de construcción y modificar, en consecuencia, la composición de algunos grupos. Una diferencia adicional de este trabajo frente al del IIS es el explícito interés por relacionar los cambios en el modelo de desarrollo con los cambios en la

estructura de clases, dimensión que abordará también la presente investigación pero de una forma diferente. Rodríguez Solera establece la estructura de clases correspondiente a dos momentos históricos: el del modelo desarrollista y el del que denomina neo-liberal y la asocia de manera general con ellos. En otras palabras, establece cual ha sido la estructura de clases que se da en cada período. En cambio el presente trabajo no toma el modelo de desarrollo como un referente histórico contextual, sino que lo operativiza realizando primero una reclasificación de las ramas de actividad (clasificación CIU) que componen la “vieja” y “nueva” economía de los años recientes, y seguidamente estableciendo una caracterización de la estructura de clases de cada uno de los sectores que componen a ambas economías.

Cuadro 3

Clasificación del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica

Clasificación	Grupos incluidos
<i>Clase alta</i>	Profesionales y técnicos patronos, empresarios con más de diez empleados, ejecutivos y directores de empresas grandes
<i>Clase media alta</i>	Profesionales y técnicos, medianos comerciantes, medianos empresarios)
<i>Clase media baja</i>	Trabajadores de cuello blanco, pequeños empresarios
<i>Clase baja</i>	Ocupaciones en sectores secundario y terciario, ocupaciones en sector primario

Fuente: IIS-UCR a partir de encuestas de Hogares de 1987-1994

El interés de Rodríguez Solera radica en comparar las posibilidades de movilidad social ascendente en el modelo desarrollista y en el neo-liberal. El primero se caracteriza, según el autor, por un aumento de los trabajadores no-agrícolas, una crecimiento de la clase media y buenas posibilidades de movilidad ascendente. En el segundo modelo no disminuye la clase media ni sus remuneraciones, tampoco aumenta la pobreza, pero si se limita la oferta laboral en el Estado, que era una vía de movilidad, y se despliegan mas actividades por cuenta propia. Si bien establece que los ingresos monetarios de los ocupados no se reducen, si se deterioran las prestaciones estatales a la vez que la eliminación de empresas estatales no tiene contraparte en una rápida creación de empresas “eficientes” en el sector privado.

En un libro titulado ***La estructura social ante la globalización. Procesos de reordenamiento social en Centroamérica durante la década de los 90***, Juan Pablo Pérez Sáinz *et al.* (2004) se propusieron realizar una jerarquización de los grupos socio-ocupacionales de Centroamérica con base en dos criterios: los ingresos y la educación. Utilizaron el concepto de *asalariados no-precarizados* para referirse a aquellos trabajadores insertos en procesos caracterizados por cierta regulación. Denominaron *trabajadores vulnerables* a los grupos que forman parte de relaciones laborales desreguladas. La hipótesis que guió los trabajos 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 de empleo formal.

Cuadro 4
Clasificación de clases sociales de Rodríguez Solera

Clasificación	Grupos incluidos
Clase alta	Profesionales patronos, empresarios, ejecutivos, dirigentes estatales
Clase media alta	Profesionales, comerciantes y agentes vendedores
Clase media baja	Trabajadores administrativos, técnicos, micro empresarios
Clase baja	Sector informal, trabajadores no agrícolas, trabajadores agrícolas

Fuente: Rodríguez Solera, Encuestas de Hogares de 1950-1995

A los autores les interesó establecer los procesos de (des)cohesión social de las sociedades centroamericanas y desarrollaron un modelo de reordenamiento social que captara la elitización/deselitización, la mesocratización/desmesocratización y la marginación/desmarginación. En el caso costarricense mostraron cierta democratización originada en el aumento de los pequeños empresarios y un descenso relativo de los no-precarizados debido a la reforma del Estado, pero igualmente ubicaron una democratización del espacio elitista que conllevó la desaparición del nivel medio superior creando un punto de descohesión social. El origen de este fenómeno radicaría en la elitización de profesionales independientes y del sector público que dieron un salto hacia arriba y crearon un “vaciamiento del nivel medio-alto” (Pérez Sainz *et al.*, p. 64). Los trabajadores no-precarizados del sector privado suben del nivel medio-bajo al medio.

Los autores no parten de una perspectiva de clase social, pero la caracterización de los trabajadores según el grado de precarización bien puede ser aplicada a la estructuración de las clases y a los orígenes de patrones de inclusión/exclusión en ella. Asimismo los procesos de elitización, mesocratización y marginalización constituyen otro aporte en la misma dirección que será de suma importancia en la parte analítica del presente estudio. En síntesis, los criterios clasificatorios empleados fueron un índice de jerarquización que combina grupo ocupacional, ingresos y escolaridad.

Siguiendo una metodología similar a la adoptada por el IIS y por Rodríguez y basada en el cruce de categoría ocupacional y ocupación, Vega se abocó, en el 2007, a responder ciertas preguntas sobre las características, eventual crecimiento y participación en la distribución del ingreso de la clase media. Para ello definió una estructura de clases más desagregada que la del IIS para la clase media y trabajó las ocupaciones a tres dígitos, incluso a cuatro cuando fue necesario para discriminar mejor. Esto permitió definir con mayor precisión las características de los grupos ocupacionales que componen las clases sociales.

Cuadro 5
Clasificación de clases sociales de Pérez Sáinz et al.

Clasificación	Grupos incluidos
Grandes propietarios	Propietarios y administradores de empresas grandes
Trabajadores profesionalizados	Trabajadores profesionales del sector público, trabajadores profesionales del sector privado, profesionales independientes
Trabajadores no precarios	Asalariados no precarios del sector público, trabajadores no precarios del sector privado
Propietarios pequeños	Propietarios de empresas pequeñas, trabajadores agrícolas por cuenta propia, trabajadores rurales por cuenta propia, trabajadores urbanos por cuenta propia
Trabajadores vulnerables	Asalariados precarios no agrícolas, asalariados precarios agrícolas, empleadas domésticas, trabajadores no remunerados
Ocupados sin clasificar	

Fuente: Pérez Sáinz, et.al con base en las encuestas de Hogares de 1991 y 1999

La clasificación distinguió veintiún grupos ocupacionales que se agruparon en tres clases: alta, media y baja. Los propietarios se dividieron en dos grupos según el número de empleados (más de 10 y menos de 10) ya que la fuente no permitió una mayor desagregación de los patronos de más de 10 empleados.

El trabajo de Vega formó parte de una serie de investigaciones sobre distribución del ingreso en Costa Rica y si bien estableció las características geográficas, institucionales, de género y edad de las clases sociales, el interés principal fue ahondar en los ingresos (ingresos promedio, participación en la distribución del ingreso, coeficiente de Theil, etc.) con el fin de establecer posibles distancias y segmentaciones entre clases en este campo. Al igual que la serie de trabajos de la que formó parte se basó en las Encuestas de Ingresos y Gastos de 1988 y 2004 ⁴.

Dado que el objeto de estudio era la clase media, la clase baja se dividió solamente en trabajadores manuales calificados y no-calificados, lo cual era congruente con los criterios teóricos de base y siguió la propuesta de Goldthorpe enunciada arriba. Sin embargo, esto significó que se manejó un alto nivel de agregación en una clase que representaba el 63,8% de los ocupados en el 2004. Por el contrario, desagregó mucho a la clase media, de manera también congruente con el interés de la investigación, pero a causa de ello quedaron grupos porcentualmente pequeños que limitarían un análisis estadístico como el que pretende el presente estudio.

El trabajo logró establecer que la clase media creció cuantitativamente a lo largo del período y que sus ingresos aumentaron, pero que las distancia/brecha de ingresos con

la clase alta tendió a incrementarse, al igual que entre las otras clases. Sobre esto último se detectaron procesos que coexisten y que no necesariamente implican deterioro en los ingresos sino aumento de la segmentación:

- aumento de la desigualdad de ingresos entre el polo superior (clase alta) e inferior (trabajadores no-calificados);
- alejamiento de los ingresos promedio de la clase alta y de la clase media alta del resto de las clases (esto coincide con los procesos de elitización señalados por Pérez Sainz *et al*, 2004.) pero a la vez separación de los ingresos promedio entre estas dos clases;
- distanciamiento creciente de ingresos entre todas las clases (excepto entre la clase media baja y los trabajadores calificados).

Lo anterior puso de relieve una sociedad cada vez mas segmentada y polarizada en los ingresos, lo cual se vería reforzado perceptivamente con una serie de segmentaciones simbólicas características de la sociedad del momento (en el consumo, educación, vivienda, salud) y por la pérdida progresiva de espacios de convivencia democrática.

Al igual que el de Pérez Sainz *et al.*, este trabajo aporta instrumentos para captar las formas de manifestación de la desigualdad entre las clases. Además, con algunas variantes, constituye el punto de partida del presente estudio.

En una publicación del mismo año 2007 (Castro *et al*, 2007)⁵ se presenta una actualización al año 2000 de la investigación original del IIS. El principal cambio es en el enfoque teórico ya que los autores abandonan la teoría de las clases sociales de la que partió la investigación inicial (Vega *et al.*, 1995) y adoptan la de estratos socioocupacionales afín a ciertos estudios de la CEPAL. No hay cambios significativos en las tendencias analizadas, tampoco metodológicos y la clasificación de los grupos ocupacionales se mantiene igual, solo cambia la denominación de los grandes agrupamientos que ya no serán clases sociales (alta, media o baja), sino estratos (alto, medio y bajo). Igualmente retienen la misma definición original de clase social (Vega *et al.*, 1995, p. 26) para definir a los estratos pero eliminando lo relativo a la propiedad de los medios de producción (Castro *et al.*, p. 124) y dejando solamente las posiciones en los mercados laborales como criterio definitorio. En otras palabras los estratos tendrían todos los atributos de las clases sociales, excepto que no se definirían por la propiedad y en que no se llaman ya así. Para decirlo resumidamente: los autores entran en una confrontación y rechazo del concepto de clases sociales que parece mas denominativo que sustantivo y en el que no solo retienen las dimensiones de las clases sociales, sino también el carácter relacional que, por lo demás, es atípico, de la teoría estratificacional.

Cuadro 6
Clasificación de clases sociales de Vega (2007)

Clasificación	Grupos incluidos
Clase alta	Propietarios de empresas grandes, ejecutivos y directores de grandes empresas públicas y privadas, miembros del mas alto nivel de los poderes de la República, dirigentes políticos y empresariales del mas alto rango
Clase media alta	Medianos empresarios y comerciantes, profesionales asalariados del sector público y privado, profesionales independientes, jefes de departamento con bachillerato universitario como mínimo, dirigentes de organizaciones sociales con bachillerato universitario como mínimo, representantes de gobiernos provinciales y locales con bachillerato universitario como mínimo
Clase media media	Técnicos y profesionales medios del sector público y privado, jefes de departamento/dirigentes de organizaciones sociales y representantes de gobiernos provinciales o locales sin bachillerato universitario
Clase media baja	Trabajadores administrativos y de atención al público del sector público y privado, empleados del comercio
Clase baja	Distingue entre trabajadores calificados y no calificados y trabajadores por cuenta propia

Fuente: Vega, con base en las encuestas de Ingresos y Gastos de 1988 y 2004

Sobre las propuestas anteriores, exceptuando la de Pérez Sainz *et al.* y esta última de Castro *et al.* , se puede hacer el siguiente balance:

- Han utilizado una clasificación con similitudes con 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 propietarios según número de empleados. Posteriormente, los no-propietarios, se clasificaron de acuerdo con las destrezas o credenciales educativas que definen la inserción en el mercado de trabajo (profesionales, técnicos, empleados de cuello blanco y, caso de Vega, trabajadores calificados y no-calificados) en la línea de Goldthorpe;
- Han partido aplicando criterios de clase (Vega et al., Rodríguez Solera, Vega), pero al reagrupar a los grupos ocupacionales en clase alta, media y baja terminan con un esquema gradacional y afín a la teoría de la estratificación social lo cual es incongruente con la teoría de base.

Propuesta metodológica del presente estudio

El objetivo metodológico del presente estudio es consolidar una renovada clasificación de las clases sociales que, sin perder el significado y rigor sociológicos, permita una serie de cruces estadísticos relevantes que a su vez posibiliten avanzar en el establecimiento de eventuales asociaciones entre estructura de clases y dinámica económica, así como establecer patrones de afinidad estructural entre las clases.

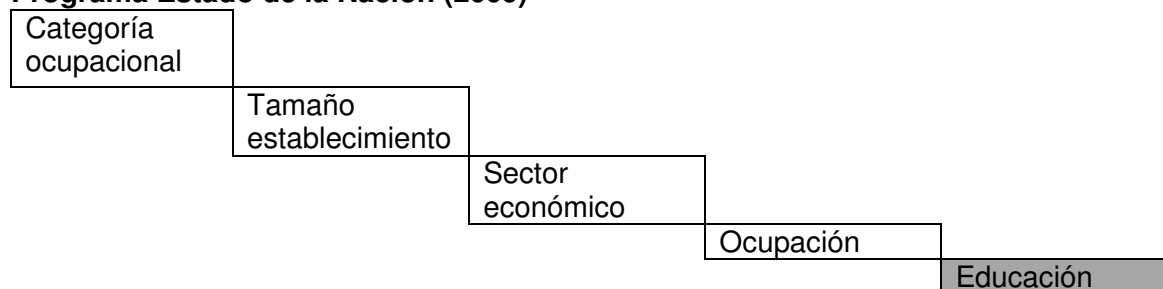
La propuesta pretende solventar las limitaciones de las clasificaciones de clases sociales en Costa Rica anteriormente esbozadas mediante una desagregación de la clase trabajadora que refleje sus diferencias de inserción laboral según las dimensiones de las empresas y el sector de actividad económica. También pretende buscar criterios clasificatorios afines a la teoría de las clases que sustenta el estudio y eliminar la jerarquización en clase alta, media y baja afín a la teoría estratificacional.

Antes de presentar la propuesta conviene efectuar una precisión conceptual. Las clases sociales se entienden como agregados de personas que comparten una posición en la vida económica (relaciones de producción y de mercado), la cual les da acceso a ciertos ingresos y poder. Además de estos lugares las clases sociales comparten experiencias de vida, visiones de mundo, pautas culturales y valorativas que contribuyen a configurar la identidad de clase. No obstante la importancia de la economía en la definición de las clases también hay, por lo tanto, otros elementos de peso en su definición y configuración histórica y que pueden asumir un papel preponderante. Tal es el caso de las variables políticas, ideológicas y culturales. En el presente, el interés del estudio se sitúa en las posiciones económicas que ocupan los grupos ocupacionales que componen las clases bajo el entendido de que estas posiciones constituyen solo una dimensión de esa realidad multidimensional que son las clases sociales.

Para pasar de esta definición conceptual al intento de captación empírica de las clases se dan una serie sucesiva de pasos metodológicos.

El primer paso es definir los criterios generales que guían la clasificación. En el gráfico 1 se esbozan esquemáticamente y luego se explican en detalle.

Gráfico 1
Secuencia analítica de criterios empleados en la clasificación de clases sociales del Programa Estado de la Nación (2009)



Fuente: elaboración propia

El principal criterio clasificatorio es la categoría ocupacional que permite diferenciar a los ocupados según la propiedad o no de medios de producción y clasificarlos en patronos, asalariados, cuenta propia y trabajadores familiares no-remunerados.

Cuadro 7
Poseción de medios de producción

	Patronos
	Asalariados
Categoría ocupacional	
	Cuenta propia
	Trabajadores familiares no remunerados

Fuente: elaboración propia

Con base en este primer criterio se asignó a todos los ocupados a una de las cuatro categorías ocupacionales antes mencionadas conforme al ejemplo del Cuadro 8.

Cuadro 8
Cruce de ocupados por categoría ocupacional

	Patrono	Asalariado	Cuenta propia	Trabajadores familiares no remunerados
Ocupado 1	X			
Ocupado 2		X		
Ocupado 3		X		
No Ocupado	--	--	--	--

Fuente: elaboración propia

Una vez realizada la distinción según categoría ocupacional esta se cruzó por el tamaño del establecimiento con el fin de diferenciar a grandes --diez o más empleados-- y pequeños patronos --en principio, menos de 10 de empleados⁶-- (cuadro 9). No es lo mismo ser propietario o laborar en un establecimiento grande donde prevalecen claras relaciones salariales que en uno pequeño en el cual se pueden dar diferentes modalidades de relación (por ejemplo, salariales, de tipo artesanal, pequeño

campesinas). En ese sentido, se utilizó el tamaño del establecimiento como una variable “proxy” al tema de las relaciones de producción⁷.

El argumento es que en las unidades pequeñas la probabilidad de encontrar relaciones no salariales es significativamente superior a la probabilidad de encontrarlas en unidades más grandes. El límite de diez trabajadores para distinguir entre unidades grandes y pequeñas es arbitrario, derivado de los criterios de codificación de la Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples. Es difícil establecer con claridad un punto de corte empírico, teóricamente fundado, para distinguir entre unidades pequeñas y grandes y, como se verá, tal límite se modificó en el caso de un sector productivo y tuvo que ser complementado con otro criterio analítico para alcanzar una mayor precisión.

Cuadro 9
Escala de los medios de producción

	Grande: más de 10 trabajadores
Tamaño del establecimiento	
	Pequeño: menos de 10 trabajadores

Fuente: elaboración propia

Lo anterior permitió diferenciar cuatro grupos distintos: grandes patronos, pequeños dueños de medios de producción, cuenta propia y trabajadores familiares en unidades grandes y en unidades pequeñas conforme se ve en el cuadro 10.

Cuadro 10
Cruce de categoría ocupacional por tamaño de establecimiento

		Tamaño establecimiento	
		del Grande	Pequeño
Categoría ocupacional	Patronos	Grandes patronos	Peq. dueños y cuenta propia
	Trabajadores	Trabajadores asalariados y trabajadores familiares unidades grandes	Trabajadores asalariados y trabajadores familiares unidades pequeñas

Fuente: elaboración propia

Si bien el tamaño del establecimiento brinda una distinción importante, igualmente la ubicación sectorial de las unidades productivas constituye un elemento discriminatorio relevante en virtud de las diferencias de evolución histórica, de importancia y características económicas de cada uno. En términos generales, las teorías sociales, al igual que las teorías del desarrollo, efectúan análisis diferenciados para sectores como la industria, el sector agropecuario o el sector servicios a la hora de caracterizar la estructura económica y los grupos sociales. Así, por ejemplo, se habla de la tercerización de la economía (para referirse a procesos donde el sector servicios se vuelve preponderante), de los empresarios industriales, de los obreros agrícolas. De

modo que el siguiente paso fue cruzar la categoría ocupacional de los ocupados por el tamaño de los establecimientos y por el sector de actividad económica. Esto permitió delimitar doce grupos diferentes: grandes patronos, pequeños propietarios, trabajadores en unidades grandes, trabajadores en unidades pequeñas en cada uno de los sectores económicos conforme al cuadro 11.

Cuadro 11
Cruce de categoría ocupacional por tamaño establecimiento y por sector económico

		Ocupación (sector)		
		Primario	Secundario	Terciario
Categoría ocupacional x tamaño	Grandes patronos	Grandes patronos agrícolas	Grandes patronos industriales	Grandes patronos en servicios
	Pequeños dueños y cuenta propistas	Pequeños propietarios agrícolas	Pequeños industriales	Pequeños dueños de servicios
	Asalariados y trabajadores familiares unidades grandes	Trabajadores agrícolas en unidades grandes	Trabajadores industriales en unidades grandes	Trabajadores de servicios en unidades grandes
	Asalariados y trabajadores familiares unidades pequeñas	Trabajadores agrícolas en unidades pequeños	Trabajadores industriales en unidades pequeños	Trabajadores en servicios en unidades pequeños

Fuente: elaboración propia

Hasta aquí se ha planteado un esquema dual diferenciando propietarios de los que no lo son y a los grandes de los pequeños patronos. Si bien la primera es una diferenciación fundamental, reconocida en las diversas teorías de clases sociales, no expresaría por sí sola la complejidad de las sociedades actuales en las que existen una serie de grupos ocupacionales que no necesariamente son propietarios y para los cuales la posesión de saber, de credenciales educativas o de destrezas se ha convertido en un importante activo y diferenciador social.

Se trata de grupos profesionales, pero también de una serie de ocupaciones que no se desempeñan directamente en la producción sino que más bien se ubican en la circulación de bienes y servicios, en la administración o bien dentro del aparato estatal y que constituyen una correa de transmisión entre patronos y trabajadores. Para estas ocupaciones las credenciales o destrezas educativas constituyen el principal criterio de adscripción y definen su ubicación en el mercado laboral. Por lo tanto, el siguiente paso fue clasificar las ocupaciones de los no-patronos según los activos educativos (cuadro 12).

Cuadro 12
Poseción de activos educativos

Variable	Categorías	Descripción
	Ejecutivos	Ocupan puestos de gerencia o alta dirección en empresas públicas o privadas
	Dirigentes	Ocupan puestos de dirección en organizaciones políticas y sociales
	Profesionales	Con título universitario de grado o posgrado que acredita un saber especializado
Ocupación	Técnicos	Con título
	Administrativos	Desempeñan labores administrativas
	Obreros	Realizan trabajos manuales

Fuente: elaboración propia

Al igual que los patronos y los trabajadores estos grupos se distribuyen en los diferentes sectores económicos (cuadro 13).

Cuadro 13
Cruce de ocupaciones basadas en activos educativos por sector económico para los ocupados no patronos

		Sector		
		Primario	Secundario	Terciario
	Ejecutivos	Ejecutivo sector primario	Ejecutivo sector secundario	Ejecutivo sector terciario
	Dirigentes	Dirigente sector primario	Dirigente sector secundario	Dirigente sector terciario
Ocupación	Profesionales	Profesionales sector primario	Profesionales sector secundario	Profesionales sector terciario
	Técnicos	Técnicos sector primario	Técnicos sector secundario	Técnicos sector terciario
	Administrativos	Técnicos sector primario	Técnicos sector secundario	Técnicos sector terciario
	Trabajadores manuales	Obreros agrícolas	Obreros industriales	Obreros en servicios

Fuente: elaboración propia

No obstante, la complejidad que van expresando los cuadros anteriores, hay problemas adicionales relacionados con cuatro grupos que aún no han sido especificados y que conviene mencionar:

- Hasta aquí se han diferenciado los dueños de establecimientos en grandes y pequeños patronos. Sin embargo, se puede suponer una categoría intermedia de patronos que, por sus características (tamaño del establecimiento o nivel de sofisticación) no son fácilmente clasificables en las categorías extremas. Por ese motivo, se ha considerado pertinente reservar la categoría de pequeño patrono como un proxy de los dueños de establecimientos no capitalista, sean artesanales o campesinos. Esto permite distinguir a las pequeñas empresas artesanales (fábrica de

candelas o melcochas) de empresas pequeñas con alto valor agregado (software, programación, bufete de abogados) cuyos propietarios tendrán una inserción social diferente y en la cual las credenciales educativas marcarán la diferencia. Con base en lo anterior, el límite de diez trabajadores como criterio de corte fue rebajado, en el caso de las unidades agrícolas, a cinco, quedando los demás dueños como medianos empresarios. Se consideró, adicionalmente, el nivel educativo de los dueños distinguiendo a aquellos con estudios primarios o secundarios de los que cuentan con educación superior. Los primeros se mantuvieron como pequeños propietarios, mientras que los segundos se consideraron medianos. Mas adelante se explica esto en detalle.

- Otro grupo son los trabajadores que laboran en actividades domésticas (empleadas, jardineros) que no están insertos en el mundo de las unidades productivas. Igualmente existen trabajadores vinculados a la actividad económica por medio del autoempleo en servicios como son, por ejemplo, los vendedores ambulantes, cuida carros, etc.

Por lo dicho hasta el momento, conviene aclarar que los activos en educación se han manejado en dos niveles: el primero, para diferenciar ocupaciones según credenciales/destrezas que las ubican de forma diferente en el mercado y conforme al cuadro 12. El segundo nivel para discriminar adecuadamente cuando los criterios clasificatorios enunciados en los párrafos anteriores resultaron insuficientes. Esta última situación se presentó en el caso de los medianos empresarios: con los tres primeros criterios 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 ciertos bienes y servicios de alto valor agregado y empleador igualmente de menos de diez personas. El nivel educativo sirvió para discernir en casos poco claros como éste y se utilizó como criterio último para la asignación en clases ya fuera como pequeños o medianos propietarios.

El resultado de los cruces expuestos condujo a la configuración de treinta y cuatro grupos: doce resultado de la combinación de categoría por tamaño por sector, dieciocho de la combinación de activos educativos por sector y los cuatro grupos adicionales recién especificados. Tomando en cuenta estas consideraciones se elaboró la siguiente desagregación en veinticuatro grupos (cuadro 14).

Sin embargo, una clasificación tan desagregada es difícil de manejar estadísticamente puesto que puede implicar dos cosas: grupos muy pequeños o bien conducir a distinciones poco relevantes como sería, por ejemplo, diferenciar a profesionales, administrativos o técnicos por sector económico. El paso siguiente ha sido consolidar una clasificación en clases sociales con menos grupos. Antes de exponerla se hacen necesarias dos aclaraciones.

Cuadro 14
Desagregación máxima de grupos sociales en la clasificación del Programa Estado de la Nación (2009)

Codigo	Nombre
1	Grandes empresarios
2	Ejecutivos
3	Dirigentes
4	Medianos empresarios
5	Profesionales
6	Técnicos y profesionales medios
7	Jefes de departamento con bachillerato
8	Jefes de departamento sin bachillerato
9	Dirigentes de organizaciones sociales sin bachillerato
10	Empleados administrativos y de atención al público
11	Empleados del comercio
12	Pequeños productores agrícolas
13	Duenos de pequeños establecimientos de servicios
14	Duenos de pequeños establecimientos industriales
15	Capataces mayores agrícolas
16	Trabajadores agrícolas en unidades pequeñas
17	Trabajadores agrícolas en unidades mayores
18	Trabajadores en establecimientos industriales mayores
19	Trabajadores en establecimientos industriales pequeños
20	Trabajadores de servicios en establecimientos mayores
21	Trabajadores de servicios en pequeños establecimientos
22	Trabajadores en otros servicios
23	Trabajadores en unidades domésticas
24	No clasificables

Fuente: síntesis con base en Segura (2009)

Primeramente, que el objeto de estudio presente no es la clase media como lo ha sido en otros trabajos, sino el conjunto de la estructura de clases. Por ello el primer ajuste ha sido lograr un esquema con menos grupos de mayor peso estadístico y que no se centre en una clase. En segundo lugar, dada la relevancia cuantitativa de la clase baja y el nivel de generalidad manejado en otros casos, se necesitó una desagregación que revelara mejor las diferencias internas de sus componentes lo cual se logró con la introducción, como se ha mencionado, del tamaño de las unidades productivas y el sector económico. Con ello se ha pretendido configurar grupos lo más homogéneos posible según las formas de producción diferentes y de acuerdo con sectores que tienen un peso económico cambiante a lo largo del período de estudio.

El resultado de la consolidación en clases sociales se comenta en los párrafos siguientes y se sintetiza en el Cuadro 15.

La clase alta se mantiene configurada como lo hizo Vega (2007). Incluye a los grandes empresarios (con más de diez empleados), así como a los ejecutivos o directores de estas grandes empresas ya que los últimos ejercen la dirección y gestión de los procesos económicos en las empresas. Se suman a ellos los miembros de mayor nivel de los poderes de la República tales como el Presidente de la República y Ministros, el presidente de la Asamblea Legislativa y de la Corte Suprema de Justicia. También forman parte de esta clase los dirigentes políticos y empresariales del más alto rango como presidentes de cámaras empresariales. Estos grupos aparecen en la clasificación de ocupaciones del INEC y se consideró que, si bien se salen del esquema clasificatorio, por la jerarquía de sus ocupaciones correspondían en esta clase.

Se excluyó el uso del concepto clase media y sus divisiones internas (alta, media y baja) por tres razones:

- la primera y principal es que, como ya se indicó, introduce en el análisis una concepción estratificacional inadecuada;
- subdivide excesivamente a una clase que representa apenas un tercio de los ocupados y esto acarrearía limitaciones a la hora del análisis estadístico;
- agrupa a ocupaciones muy heterogéneas que, la presente investigación, ha tratado de reagrupar conforme a otras afinidades sociales.

En lugar de la tradicional clase media se configuró un grupo compuesto por los *medianos empresarios y los expertos* donde se incluyeron a los medianos patronos (con menos de diez empleados y según especificaciones indicadas), así como a los profesionales cuenta propia. Se clasificaron aquí, igualmente, los profesionales asalariados. Los tres grupos tienen en común el ser propietarios de medios de producción y/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 y bajo los siguientes supuestos: si bien se trata de asalariados en trabajos no-manuales, no poseen las credenciales educativas de los profesionales. En general se caracterizan por un nivel educativo menor que el de estos: los técnicos tienen un promedio 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 de un bachillerato universitario. Por lo rutinario de sus trabajos y la poca autonomía ambos grupos ocupacionales viven situaciones similares en el mercado: constituyen una especie de “proletariado de cuello blanco” en términos de Roberts (2001, p. 127). Los técnicos son generalmente asalariados o subordinados de profesionales como el técnico dental, el asistente veterinario, el auxiliar de enfermería, el asistente en sociología o el dibujante de arquitectura para citar algunos ejemplos. Por esta razón incorporarlos en el mismo grupo de los profesionales habría sido incongruente con los parámetros de situación en

el mercado. Estas clases intermedias son una correa de transmisión entre aquellos grupos que los estudios recientes señalan como alejados del resto de las clases (clase alta y media alta para Vega) o que se elitizan (trabajadores profesionalizados para Pérez Sainz) y la clase trabajadora.

La antigua “clase baja” de la propuesta de Vega incluía a los trabajadores manuales pero igualmente a los cuenta propia, las empleadas domésticas y los trabajadores informales. Con el fin de desagregar esta clase y poder ahondar en sus características se siguieron varios pasos que merecen una explicación detallada:

- se unieron los trabajadores calificados y no calificados de la clasificación de Vega en un solo grupo;
- se les aplicaron los criterios generales de clasificación de modo que la primera pregunta fue verificar si había quedado dentro de ellos algún dueño de medios de producción. Se estableció que efectivamente dentro de la clase baja había pequeños dueños de medios de producción y que se ubicaban en distintos sectores económicos. La primera separación dentro de esta clase fue entonces entre dueños y no-dueños de medios de producción;
- se revisaron a fondo los no-dueños y se constató que había trabajadores asalariados, trabajadores no-remunerados y trabajadores por cuenta propia; se estableció que entre los asalariados y también entre los trabajadores no remunerados unos laboraban para establecimientos grandes (de 10 o más empleados) y otros para establecimientos más pequeños (menos de 10).

De esta manera se efectuaron distinciones sucesivas. En primer lugar, se discriminaron tres grupos:

- asalariados y no remunerados en pequeños establecimientos;
- asalariados y no remunerados en grandes establecimientos;
- cuenta propia y dueños de pequeños establecimientos (por definición no podía haber grandes patronos puesto que ya se habían clasificado en la clase alta). Con el fin de no desagregar excesivamente se juntaron los cuenta propia con los dueños de unidades pequeñas.

Los grupos anteriores se cruzaron por el sector económico (agrícola, industrial y servicios) y se obtuvieron nueve grupos. Tres en el sector agrario: los dueños de pequeñas unidades, los trabajadores en esas pequeñas unidades y los trabajadores agrícolas en grandes unidades rurales. Igualmente resultaron tres grupos similares al anterior en la industria y los servicios.

Finalmente, quedaron dos grupos “suelos”, los asalariados en unidades domésticas y los vendedores ambulantes (cuenta propia informales), que fueron agrupados en una categoría residual denominada “otros trabajadores”.

Conviene recordar algunos discriminadores adicionales y *ad hoc* utilizados en casos difíciles. A continuación se enuncian algunos de estos casos:

- en el sector agrícola se bajó el límite de pequeño establecimiento a aquel que emplea 4 trabajadores (como ya fue indicado) y se trasladaron los empleadores de 5 a 9 empleados a medianos empresarios. Este límite se estableció luego de hacer un análisis empírico de ingresos;
- en el nivel educativo se aplicó un examen adicional para evitar que se colaran universitarios dueños de pequeñas unidades productivas (por ejemplo bufetes de abogados, etc.). Se pasaron a los medianos empresarios a los pocos ocupados que se habían quedado entre la clase baja a pesar de tener nivel universitario.

El resultado del proceso de delimitación y jerarquización enunciado en los párrafos que anteceden se expone en el cuadro 15.

Cuadro 15

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 agrícolas en unidades mayores, trabajadores agrícolas en unidades pequeñas
6. Obreros industriales	Trabajadores en establecimientos industriales mayores, trabajadores en establecimientos industriales pequeños
7. Obreros en servicios	Trabajadores en establecimientos de servicios mayores, trabajadores en establecimientos de servicios pequeños
8. Otros trabajadores	Trabajadores en otros servicios, en unidades domésticas

Fuente: Segura, Vega y Vargas Cullell con base en las encuestas de Ingresos y Gastos de 1988 y 2004 y Encuestas de Hogares de 1991-2008

El procedimiento anterior ha permitido contar con una clasificación susceptible de medición empírica (tamaño de las clases, ingresos) y lo suficientemente específica en sus grupos como para poder abordar otras variables, así como el análisis estadístico.

Finalmente, hay un asunto importante de destacar y es que las clases sociales no son unidades homogéneas. Esto obedece a la complejidad de la realidad social, su dinamismo y la distancia que hay entre esta y los conceptos mediante los cuales se pretende aproximarse a ella. Además, en la medida en que las diferencias 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 niveles y estilos de vida, no debieran encontrarse diferencias extremas. Por ejemplo, sería problemático encontrar que una proporción significativa de obreros agrícolas tuviesen 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 (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 clase⁸.

En síntesis, el estudio se adhirió inicialmente al de Vega (2007); por esa razón el Cuadro 15 utiliza en buena medida los grupos distinguidos por esta autora para las agrupaciones que ella denomina clase alta y clase media. Además, como la suya, la presente investigación se ha basado inicialmente en las Encuestas de Ingresos y Gastos. Sin embargo, el presente estudio se extiende luego a las Encuestas de Hogares, con los ajustes del caso, debido a la regularidad con que se hacen y al hecho de que permiten tener información reciente y de un período largo.

Fuentes de información

El estudio se basó en las dos fuentes ya utilizadas por los trabajos anteriores: las Encuestas de Hogares de 1991 a 2008 y las Encuestas de Ingresos y Gastos de 1987 y 2004. Las encuestas presentan una serie de ventajas y problemas. Entre los problemas se encuentran los siguientes:

- no fueron pensadas en el marco de una teoría social explícita y por tanto no responden a las necesidades conceptuales y empíricas de los investigadores;
- han cambiado su metodología a lo largo de los años lo cual obliga a una serie de ajustes. Además en el caso de las Encuestas de Ingresos y Gastos se cuenta solo con dos (1987 y 2004) y en el de las Encuestas de Hogares empezaron en el año 1987;
- dejan por fuera a la población inactiva y miden ingresos declarados -con mayor o menor grado de profundidad-, pero no riqueza;
- la estructura ocupacional que emana de ellas permite situar el análisis tan solo en el significado estadístico de las distintas clases en una estructura general;

Lo anterior implica que la metodología de los investigadores, ante la ausencia de otra fuente idónea, debe de adaptarse a sus alcances. Sin embargo, esto no significa de ninguna manera que no brinden información suficiente para los fines clasificatorios fundamentales del proyecto y para aproximarse a la investigación de las clases sociales en nuestra sociedad:

- permiten diferenciar a los propietarios, de los no-propietarios y de los cuenta propia. Si bien es cierto que no miden riqueza y que el manejo del tamaño de las empresas es limitado, aportan elementos para lograr distinciones entre los ocupados y fundamentar una jerarquización en clases sociales;

- brindan datos comparables y la posibilidad de estudios a lo largo del tiempo. Es cierto que no permiten ahondar en las características del trabajo (autonomía, estructura de autoridad) ni en ciertos indicadores de la situación en el mercado (recompensas, ascensos, bonificaciones) pero si realizar una jerarquización de ciertas credenciales (profesional, técnico) como indicador de posición en el mercado.

Las limitaciones señaladas en las fuentes no invalidan de ninguna manera el intento de aproximarse, mediante su uso, al estudio de las clases sociales. Este es el primer paso de un proceso de conocimiento que va en espiral mediante aproximaciones progresivas y significativas.

Unidades de análisis

La unidad de análisis de las encuestas del INEC, base del presente estudio, son los ocupados y esta ha sido la unidad de análisis de buena parte del mismo. Se trata, por tanto, de individuos. La virtud de agrupar individuos es que clasifica tanto a hombres como mujeres sin importar el papel que desempeñan en los hogares respectivos. Así, por ejemplo, más de la mitad de las mujeres en Costa Rica pertenecen a las clases intermedias cuando se clasifican individualmente (Vega, 2007, p. 168).

El problema es que esta forma de clasificación individualizada excluye una consideración crucial: las personas forman parte de hogares, dentro de los cuales aportan dinero, trabajo, tiempo y cuidados recíprocos. El hogar es una unidad funcional básica desde el punto de vista económico y, por tanto, para las clases sociales. Una limitación, pues, es que al enfocarse únicamente en los individuos, se deja de lado el hecho de que algunos de ellos, que inicialmente pudieran ser clasificados en distintas clases sociales en virtud de su inserción en el mundo laboral, en realidad pertenecen a un mismo hogar. Para subsanar estos problemas, el estudio realizado para el Informe Estado de la Nación definió, en una segunda fase de investigación, al hogar como unidad de análisis.

Justamente parte del tercer objetivo del presente estudio es abordar los patrones de consumo de las clases sociales y hacerlo centrándose en los individuos daría una visión fragmentaria y restringida de esta dimensión puesto que el consumo y el nivel de vida asociado con este se realiza colectivamente en los hogares. De modo que un paso importante del estudio ha sido precisar criterios para reconstruir la estructura de clases a partir de los hogares para luego analizar no solo sus ingresos, sino también sus pautas de consumo, así como la movilidad social, la apropiación del gasto social público y cómo la desigualdad de origen repercute sobre la desigualdad de resultados (Páez de Barros, 2008).

Para la clasificación de los hogares se emprendieron dos tareas metodológicas: la primera fue definir los tipos de hogares prevalecientes en Costa Rica de acuerdo con su composición social y la segunda delimitar los criterios para clasificar los hogares según clases sociales.

Para la primera tarea se establecieron tres tipos de hogar de acuerdo con su composición social:

- Hogares socialmente homogéneos: aquellos en los cuales todos los miembros ocupados pertenecen a la misma clase social.
- Hogares pluriclasistas compuestos de clases adyacentes: aquellos en los cuales los miembros ocupados pertenecen a clases vecinas en la jerarquía como serían, por ejemplo, grandes empresarios y profesionales o bien ejecutivos, profesionales y técnicos.
- Hogares pluriclasistas compuestos por clases disímiles: aquellos en los cuales conviven miembros con una mezcla de proveniencias sociales que no tienen adyacencia de clase.

En relación con el criterio de adyacencia se definieron los siguientes parámetros:

- Opción 1: Hogares cuyos miembros ocupados están en las clases 1-2 del Cuadro 15.
- Opción 2; Hogares cuyos miembros ocupados están en las clases 1-2-3 del Cuadro 15.
- Opción 3: Hogares cuyos miembros ocupados están en las clases 2-3 del Cuadro 15.
- Opción 4: Hogares cuyos miembros ocupados están en las clases 3-4, o 2-3-4 del Cuadro 15.
- Opción 5: Hogares cuyos miembros ocupados están en las clases 4-5-6-7-8-9 (en cualquier combinación: 4-6,5-6, 4-8, etc.)

Para la clasificación de los hogares en clases sociales (pertenencia social) se aplicó el siguiente procedimiento:

- El primer criterio fue de carácter analítico: se clasificó al hogar según la ubicación social del jefe de hogar. Si el jefe era un inactivo entonces se pasó a un segundo criterio.
- El segundo criterio fue matemático: se clasificó al hogar en la clase social del principal sostén del hogar y, si este no vivía en el hogar, de la persona que generaba al menos el 60% del ingreso familiar.
- Finalmente, cuando el hogar no se adecuaba a los criterios anteriores se consideró la clase social del miembro de mayor rango por parentesco.

Una vez concluida la tipologización social de las familias, por composición y pertenencia social, se procedió a definir la estructura familiar asociada a las distintas clases sociales, así como a estudiar las dimensiones ya mencionadas (pautas de consumo e ingresos de los hogares).

Principales análisis efectuados

Se ha visto que la clase a la que pertenece una persona depende, en buena medida, de la ocupación. En el tanto en que los cambios económicos pueden influir en el trabajo

que realiza la gente, también pueden incidir en la estructura de clases. Esto no implica, sin embargo, que se de una relación de causalidad automática y mecánica entre ambos espacios, sino una influencia con muchas mediaciones como son, por ejemplo, los ingresos y las formas de redistribución a lo largo del tiempo. Además el ritmo de cambio de la economía es mucho más rápido que el de la estructura de clases. Con las salvedades enunciadas y en consonancia con la importancia de esta relación, en la primera etapa de trabajo, se propuso avanzar en su captación empírica mediante los siguientes procedimientos analíticos y estadísticos:

Objetivo 1: Estructura social y desigualdad

Para el examen de la desigualdad social desde el punto de vista de las clases sociales se han realizado las siguientes tareas:

- Determinación del cambio en la estructura social entre 1988 y 2004 de acuerdo con la ENIG y la evolución de la misma según las EHPM durante el período 1991-2008.
- Determinación del ingreso promedio por clase social, comparación entre las ENIGH y las EHPM.
- Análisis de conglomerados para determinar las clases sociales que comparten patrones de ingreso y, simultáneamente, las que tienen patrones disímiles. Ello permite, además, una primera entrada al tema de la cohesión social.
- Análisis discriminante para medir el ajuste logrado en la determinación de los grupos por medio del análisis de conglomerados. Es decir, se pretende tener una medida de la precisión con que se formaron los grupos, a esto se le llama bondad del ajuste.
- Aplicar índices para medir la evolución de la desigualdad intra e inter clases.
- Pasar del individuo al hogar como unidad de análisis. Esto permitirá, entre otras cosas, incorporar en el análisis a nuevos grupos (por ejemplo, los rentistas, las amas de casa, estudiantes). Asimismo, permitirá una línea de procesamiento estadístico con atributos ecológicos propios del hogar y, además, entroncar eventualmente con el tipo de análisis propuesto por Paes de Barros para PNUD (2008).

Objetivo 2: Estructura social y estilo de desarrollo

Para el análisis de la relación entre el estilo de desarrollo en Costa Rica y el cambio en la estructura social, Meneses (2009) desarrolló una reclasificación de la codificación CIIU de las ENIGH y las EHPM. Esta reclasificación permite vincular el examen de la “nueva” y “viejas” economías propuesta por diversos Informes Estado de la Nación con el examen de las clases sociales (Véase Anexo 1).

Desafortunadamente, esta aproximación más estructural a la modernización socioeconómica de Costa Rica se enfrenta a una barrera infranqueable: la imposibilidad de aplicar la clasificación de sectores económicos para la ENIGH 1998 y las EHPM entre 1991-1999, debido a que la CIIU empleada por éstas no permite empalmar las series.

Para el examen de las clases sociales desde la perspectiva del estilo de desarrollo se han realizado las siguientes tareas:

- Evolución de los sectores económicos durante el período 2000-2009.
- Cruce de clases sociales por sector económico para determinar el perfil de la estructura social asociada a cada sector.
- Análisis de varianza para ver la diferencia de ingresos promedio entre clases sociales y sectores económicos.

Clases sociales y crecimiento económico

Además de la perspectiva estructural, se efectuó un análisis dinámico de la relación entre clases sociales y crecimiento económico. Meneses aplicó un modelo de ciclo económico, que permite eliminar el efecto de las estacionalidades (Meneses, 2009b), y permite comparar series temporales en distintas variables (Anexo 2). Se realizaron las siguientes tareas:

- Determinación de los ciclos del crecimiento económico durante el período 1991-2008.
- Determinación de los ciclos de evolución de los ingresos promedio de las clases sociales durante el mismo período.
- Cuadro resumen con la identificación de las clases sociales beneficiarias y perdedoras en cuanto a ingresos de los ciclos económicos
- Cuadro resumen con las clases sociales beneficiarias y perdedoras según sector económico

Para aplicar el modelo de ciclo económico se utilizó la información cuatrimestral del crecimiento del PIB y, en el lado de los ingresos promedios de las clases sociales, se elaboró un procedimiento para imputar el comportamiento cuatrimestral de estos ingresos, pues en Costa Rica solo hay una observación anual (EHPM de cada año). En la medida en que se tiene datos reales para el cambio anual en el PIB, la inflación (Índice de Precios al Consumidor, IPC) y los ingresos nominales promedio de las clases sociales a julio de cada año, se aplicó la proporción del cambio del IPC de cada trimestre en relación con el cambio anual para imputar la variación en los ingresos promedio de cada clase social en dicho trimestre. Esto permite distribuir la velocidad de una variable conocida (el cambio anual en los ingresos) a lo largo del año.

Objetivo 3: identidad estructural de las clases

El trabajo con este objetivo está pendiente en su mayor parte. Por el momento se ha aplicará un análisis discriminante para identificar los factores que más pesan en la ubicación de las personas en determinados conglomerados de ingreso.

Queda por trabajar todo el tema de los patrones de consumo, utilizando como insumo el trabajo preparado por UNIMER para el XIII Informe Estado de la Nación.

Fuentes bibliográficas

- Butler, Tim (1995): "The debate over the middle classes" en: Butler, Tim y Mike Savage (eds.): *Social Change and the Middle Classes*, UCL Press, Londres.
- Castro Valverde, Carlos *et al.* (2007): *Transformaciones en la estructura social en Costa Rica*, Editorial Universidad de Costa Rica, San José.
- Crompton, Rosemary (1998): *Class and Stratification. An Introduction to Current Debates*, Polity Press, Cambridge.
- Filgueira, Carlos y Carlo Geneletti (1981): *Estratificación y movilidad ocupacional en América h*, Cuadernos de la CEPAL.
- Meneses, Karla. (2009a). Clasificación de grandes sectores de la economía costarricense según rama de actividad económica con base en la CIIU3. San José: Documento preparado para el XV Informe Estado de la Nación.
- (2009b). Ciclos del PIB y ciclos de ingreso promedio de las clases sociales en Costa Rica, 1991-2008. San José: Documento preparado para el XV Informe Estado de la Nación.
- Ossowsky, Stanislaw y Sheila Patterson (1963). *Class Structure in the Social Consciousness*. Nueva York: Free Press of Glencoe.
- Pakulski, Jan y Malcolm Waters (1996). *The Death of Class*, Sage, Londres.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo, Katharine Andrade-Eechoff, Santiago Bastos y Michael Herradora (2004). *La estructura social ante la globalización*, FLACSO, San José.
- Roberts, Ken (2001). *Class in Modern Britain*, Palgrave, Londres.
- Rodríguez Solera, Carlos Rafael (1997). *Los efectos del ajuste. Estratificación y movilidad ocupacional en Costa Rica en el período 1950-1995*, Tesis para optar al grado de doctor en Ciencias Sociales, El Colegio de México, México D.F.
- Segura, Rafael (2009). Procedimientos metodológicos y estadísticos empleado para la identificación de clases sociales. San José: Documento preparado para el XV Informe Estado de la Nación.
- Vega, Mylena, Carlos Castro, Ana Lucía Gutiérrez y Carlos Rafael Rodríguez (1995): *Cambios en la estructura de clases costarricense. 1987-1994*, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad de Costa Rica, San José.
- Vega, Mylena (2007): "Evolución de las clases sociales en Costa Rica: ¿Desaparece la clase media?" en: Víctor Hugo Céspedes y Ronulfo Jiménez (eds.): *Distribución del ingreso en Costa Rica: 1988-2004*, IV Jornada Anual, Academia de Centroamérica, San José.

Wacquant, Loïc J.D. (1991): “ Making Class: The Middle Class(es) in Social Theory and Social Structure” en: McNall, Scout G., Rhonda F. Levine y Rick Fantasia (eds.): *Bringing Class Back In*, Westview Press, Boulder.

Weber, Max (1977). *Economía y sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica, Volumen 1.

Notas

¹ El documento recibió comentarios de Jorge Vargas Cullell. La descripción sobre el proceso analítico para distinguir las clases sociales se basó en el texto metodológico preparado por Rafael Segura (2009) y en comunicaciones personales adicionales de Vargas Cullell.

² Para un estudio en profundidad sobre las diversas clasificaciones de clases sociales que Marx elaboró a lo largo de sus textos, cfr: Ossowski (1969).

³ Un trabajo anterior en que se trata el caso de Costa Rica fue el de Filgueira y Geneletti (1981).

⁴ Formó parte de un conjunto de trabajos sobre distribución del ingreso realizados para la Academia de Centroamérica y publicados en: Víctor Hugo Céspedes y Ronulfo Jiménez (eds.): *Distribución del ingreso en Costa Rica: 1988-2004*, IV Jornada anual de la Academia de Centroamérica, San José, 2007.

⁵ Véase principalmente tres de los artículos en la publicación: Castro, Carlos y Ana Lucía Gutiérrez: “Introducción: La sociedad costarricense en el cambio de siglo y las transformaciones en la estructura social”; Castro, Carlos: “Clases sociales y estratificación: Dilemas teóricos y alcances de la investigación empírica (con énfasis en América Latina)”; Castro, Carlos, Ana Lucía Gutiérrez y Carlos Rafael Rodríguez: “Las transformaciones en la estructura social costarricense a finales del siglo XX (estratos socioocupacionales en el período 1987-2000)”.

⁶ Más adelante se verá que este límite original es enmendado por razones que se explicarán.

⁷ El concepto de variable proxy se refiere a una medida que manifiestamente no mide el concepto que interesa pero que, pese a esta limitación, constituye una aproximación no descartable puesto que está relacionada a un atributo que se sospecha se encuentra asociado.

⁸ Castro *et al.*, 2007 se refieren a la heterogeneidad dentro de las clases sociales como un punto en contra del uso del concepto de clase social, en particular en el caso de la llamada clase media y citan el ejemplo de la distancia de ingresos entre un maestro y un médico asalariado. Sobre el particular dos observaciones: primeramente recordemos que las clases no son solo posiciones, o ingresos, sino otra serie de dimensiones como comportamientos, acciones colectivas, etc. : los maestros y los médicos asalariados , a pesar de sus ingresos diferentes, pueden unirse en torno a luchas comunes; en segundo lugar, como se explicó, no se puede suponer que las clases deban ser internamente homogéneas, siempre tendrán una heterogeneidad tolerable. Se puede anotar, adicionalmente, contra del argumento de los autores que en el trabajo de Vega (2007) el coeficiente de Theil aplicado a los ingresos de las clases sociales mostró que las diferencias dentro de las clases no son significativas para explicar la desigualdad ya que explican solo el 16,2% de la misma, mientras que las diferencias entre clases explican el 83,8%.